



热门文章

- 用多元线性
- 间借贷利率
- 何加强会计
- 如何处理银行
- 国外汇储备
- 章
- 章
- 品市场竞争
- 业银行走混
- 国存款保险
- 国创业板市
- 华夏并购案

120+ renowned advisors reveal what to buy and what to sell

Meet face-to-face with top investment experts

Acquire a global market perspective

Discover profitable investment insights...



insights... investment boutique discover

[2009年11月]区域金融资源配置比较实证研究

【字体 大 中 小】

作者: [钱 潇] 来源: [本站] 浏览:

云南省文山州是“三七”的主产地,这是因得天独厚的地理位置和光、热、水、土、气等条件的。随着科技的进步,云南主产区开始积极推动GAP种植,大大提高了“三七”的质量,降低了留量和重金属含量,使其质量达到了出口标准,加上其使用领域的扩大,“三七”的出口量直呈现增长趋势。同时,近年来以“三七”为原料开发出的药品品种和数量都在快速的增长,广泛用于化工、饮食、保健品等领域,致使“三七”的需求量在逐年增长。本文拟通过金融时间序列上的纵向比较和同类产品地域发展的横向比较,分析文山作为“三七”的主产区区域在其中作用,找出金融业应该如何支持“三七”产业发展壮大的切入点。

一、“三七”产业发展的纵向比较

从建国至今50余年间,我州“三七”生产经历了三次大的曲折发展历程:

第一阶段:即国家统购统销发展阶段(1950年至1983年)。其特点是集体种植,国家统购,统销。这一时期,全州“三七”种植面积和产量从解放初期的785亩、6000多公斤发展到1974年10.5万亩、67.5万公斤,“三七”税收和商业经营上缴利润占当年我州地方财政收入近一半,对我州经济发展作出了巨大贡献。为了支持文山发挥地方产品优势,银行于1965年发放“三七”生产贷款73万元,以后此项贷款逐年增多,到1975年余额为313.6万元。此外,金融部门还筹集1000多万元连续周转使用3个生产周期扶持发展“三七”生产。但由于文化大革命的爆发,银行于1973年“三七”预购定金贷款,至今仍有93.6万元无法收回。到1983年,“三七”在地面积已锐减,产量下降到10万公斤,使产业发展遭受了巨大挫折。

第二阶段:即放开发展阶段(1980年至1992年)。其特点是个体种植,市场放开,致使“三七”供过于求,产业发展再次受挫。这一阶段,由于人民群众有了生产经营自主权,宏观政策引一度形成全民大种“三七”的热潮。在1984年,全州农行共发放贷款4755万元,其中支持“三七”在地面积达7.1万亩,产量达138.4万公斤,价格从1983年每公斤均价88元上升到1984年每公斤均价235元。结果导致“三七”产量供大于求,价格从1988年底开始下滑,降到每公斤均价7元,七农遭受了巨大的经济损失。到1992年,“三七”在地面积和产量仅2.8万亩和38.6万公斤,74年的水平。

下面是1990—2008年“三七”价格走势图

第三阶段:三年低迷期(2000—2002)。2000年“三七”均价为60元/公斤,此后到2002年跌入谷底,价格为40元/公斤并开始反弹,到2005年涨到110元/公斤,一直到现在维持110元/公斤的价格。可以看出来“三七”涨跌幅均在30%以上,波动之大在商品市场中极不正常。

第四阶段:发展稳定期(2003至今)。自2002年跌入谷底后,开始逐步反弹。

1993年以来“三七”种植面积图(万亩)

从上图可看出,我州的种植面积和价格在2002年跌落谷底后,从2005年起种植面积和价格就稳定在12万亩和110元/公斤左右。近几年来,通过“三七”标准化基地建设、“三七”产业园区“三七”立法等措施的实施,逐步建立和完善了“三七”基地、加工、科研、市场四大平台从而提高了“三七”产业适应市场和抵御市场风险的能力。人行文山州中心支行先后制定下山州金融部门支持“三七”产业园区“建设工作指导意见”和《文山州金融业支持非公企业发展意见》,配合有关部门认真选择、推荐“三七”产业项目,引导商业银行重点向产业园区“三七”深加工、种植专业户、优质企业发放贷款。全州四家重点加工企业,特安呐公司已改制公司,金泰得公司已与昆药集团、金不换公司已与香港大光公司、七花公司已与白药集团合作,实现了优势互补。全州“三七”加工业产值、销售收入、税利已从1997年的0.96亿元、0.12亿元增长到2008年的21.5亿元、23.78亿元和4.09亿元。现已形成以特安呐公司为主体、一定规模和实力的产业龙头企业,显现了企业龙头带动效应。截止到2008年末,金融部门对最大的“三七”加工龙头企业特安呐公司发放贷款17550万元,该公司实现总产值9.09亿元,5.06亿元。

二、与韩国发展高丽参产业金融资源配置进行比较研究

“三七”与高丽参(人参)是世界上有名的传统名贵药材。从品牌的角度来看,高丽参已经成为世界名牌;从市场价格来看,目前“三七”统货价格为100元人民币/公斤,文山州“三七”药材总产值约9亿元人民币,出口100万公斤,年出口额1200万美元;韩国高丽参价格为160美元/公斤,总产值16亿美元,年出口额达到1.75亿美元。“三七”价格与高丽参价格相差10多倍。由此可看出,中国“三七”与韩国高丽参的发展相比还有很大差距。

(一)两国对各自品牌管理体制比较

1. 我国的管理情况。文山“三七”在计划经济时代由文山州药材公司和文山州供销社负责专营,改革开放后完全放开经营,是最早实行完全的市场机制的品种之一。上世纪九十年代,政府成立了专管机构——文山州“三七”特产局,对“三七”产业进行管理。其下属机构有:文山州“三七”科学技术研究所、“三七”质量检测中心,“三七”科技推广中心。文山州“三七”特产局是州人民政府的职能部门,行使对文山“三七”产业发展的行业管理权。在种植领域,文山州于2004年9月11日成立了文山“三七”种植协会,该协会是以云南特安呐“三七”产业股份有限公司为主发起,由全州七农及种植公司组成的行业性自律经济组织。协会的主要任务是推动“三七”种植业的标准化及维护会员的经济利益,并按照章程,实行自我管理、自我监督,促进文山“三七”种植有序健康、可持续发展。目前该协会有会员5000多人。

2. 韩国的管理情况。1996年以前,韩国对高丽参与烟草一样实行国家专卖,1996年高丽参国家专卖制度废止。现在高丽红参销售仍然以韩国人参公社为主渠道,其次是韩国农协负责30%左右的产品销售。现制造、销售注册商标为正官庄的红参。产品100%使用6年根人参,拥有符合优质医药品管理标准(G.M.P)设备的世界最大红参工厂生产制造,凭借正官庄品牌效应,出口香港、中国、东南亚等世界40多个国家。

120+ renowned advisors reveal what to buy and what to sell

Meet face-to-face with top investment experts

Acquire a global market perspective

Discover profitable investment insights...



insights... investment boutique discover

韩国农业协会联盟(The National Agricultural Cooperative Federation, NACF)成立于1961年。韩国农协通过开展各种业务如销售和供给业务、银行和贷款业务、保险业务和咨询服务等来支持农业和农村的建设。韩国农协的经济业务包括韩国农协银行及其各分支机构,韩国农协银行是一个由400万农民及城市居民参与投资的国家银行,通过提供农业管理发展基金及发放政策贷款来提高农民的生活水平。此外,还设立中小企业产业支援基金,由2002年的600亿韩元增加到2005年的1000亿韩元,对知识发展型业种,产业银行和企业银行还提供特别基金扶持;自2002年起,产业银行和企业银行每年支付10亿美元用于发展知识密集型产业;改善利用技术及信用担保服务业种的信用审查标准。

三、通过时间序列的纵向比较和同类产品地域发展的横向比较,“三七”产业在发展中存在问题

(一)无序的恶性市场竞争导致了“三七”应有的价值得不到体现

虽然近几年来,“三七”产业得到了较快的发展,但文山“三七”产业从建国到现在,依然没有摆脱生产厂家原料供应地状况。文山付出了巨大的生产成本,仅仅收获了“三七”应有价值之中很少的一部分。种植农户赚取的基本是劳动力、土地和种植材料成本。巨大的利润空间被生产企业、药品供应商和医院掳去了。从表面上看,“三七”等中药材是我国最早实行市场化改革的品种之一,“三七”生产和交易似乎实现了完全的市场化。而实际情况是,由于市场信息的不对称和市场主体的不平等,导致市场化的缺失。市场化本身强调市场在配置资源方面的作用。根据市场理论,市场只是一个没有摩擦、信息完全、竞争充分的市场,价格信号就可以调节市场实现均衡。问题是,“三七”不是一般工业化生产的商品,其生产周期长达三年;而且,“三七”种植农户处于分散小农经营状态,缺乏必要的应对市场的组织化生产和管理,与处于市场另外一端的、高度组织化的生产企业相比,其在市场中的劣势是显而易见的。这种地位和市场信息的不对称,常常会出现“市场无效”的问题。就算大多数情况下,市场依然在发挥作用,但由于生产规模的调整需要3~5年的时间,这种对市场信息反应的不及时(无法及时),导致每一次调整,“三七”种植农户都要付出沉重的代价。“三七”产业发展中大起大落的历史怪圈就不可避免地发生着,延续着。

(二)“三七”产业的内部结构严重不合理

由于缺乏龙头企业或者说真正意义上的龙头企业,文山“三七”产业内部结构依然没有摆脱种植业占大头、加工业占小头的传统模式。根据了解,文山现有“三七”加工企业13家,主要产品有血塞通片、血塞通胶囊、七生力片等。销售环节的企业多达162多家,还不包括没有成立公司的个体经营户在内。但就文山州内的现有的加工企业而言,企业核心竞争力还有待提高。符合国家产业政策,科技含量高,有较强市场竞争力的企业很少。从经济学角度来看,“三七”产业还属于传统农业经济的范畴,或者说至少还处于传统农业经济向工业经济过度的初期阶段。这种产业结构的不合理,导致了生产效率的低下,产业整体的经济效益不高,抗市场风险的能力低,产业化发展道路受到严重制约。也正因为如此,“三七”原料价格就成为“三七”产业发展好坏的晴雨表或风向标。当“三七”原料价格上涨时,“三七”产业发展加快,当原料价格下跌时,“三七”产业就会陷入徘徊不前的状况。

(三)抵押物难取得

除去我州几家大的加工企业外,“三七”的销售基本都是未经加工。按目前价格120头“三七”是61-62元,而市场上110克“三七”饮片就可卖到168元。而现在的情况是“三七”的高附加值往往都被州外的企业如云南白药、漳州片仔癀等制药企业取得,所以“三七”加工应该是政府鼓励的重点。但作为属于中小企业的“三七”加工企业也同样面临着现阶段中小企业贷款难抵押物难取得的问题。由于贷款担保体系不健全,银行难于判断潜在的风险。

四、通过金融资源配置如何解决上述问题

(一)金融资源应该促进“三七”发展的各种资源的整合

文山“三七”产业的发展根本问题在于产业集中度低,特别是产业的源头种植生产一切还处于以农户个体生产经营为主的落后的生产方式,造成生产规模不经济、交易成本高,产品质量安全控制体系难以建立,相对谈判力弱等问题。如前文所言,“三七”产业的自身特点决定了政府必须对“三七”产业的规模进行干预管理,不能任由市场决定。对“三七”市场中的资源进行有效的整合,可以避免无序的市场竞争带来“三七”市场的低迷。而金融正可以通过资金流引导物质流的作用,促进流通资源的整合。目前“三七”销售环节的企业多达160多家,还不包括没有成立公司的个体经营户在内。所以,在“三七”种植上,重点是抓龙头、扶大户、从政策导向上促进“三七”种植农户树立以质量求生存、质量求效益、质量求发展的种植理念。按照“公司+基地+科研+农户”的种植模式,加大对无公害种植的信贷支持力度,全面推进“三七”(GAP)种植科学化、规范化和规模化进程,进一步提高产品产量和质量。按照现代企业管理制度,对没有获得GSP认证的企业不允许经营销售。政府在土地、税收和融资等方面给以一定的政策倾斜。

(二)在调整产业结构上,通过资金形成机制、资金导向机制改变资金供给水平和配置结构,推动产业结构高级化,并优化资源配置

目前,我州“三七”销售,主要由七农自行种植、粗加工后,以生“三七”、干“三七”自行销售,经销商参与中间环节,没有严格批发或零售的市场区分,已建设有以“三七”国际交易中心为主的大宗或零星交易市场。在对“三七”产业进行整合的同时,应对“三七”原料流通按现代工商业要求进行升级改造。通过规模化、法制化、准入制对市场交易主体进行升级改造;通过实施质量等级化、重量标准化、包装规格化和质量检测和质量认证、产品标识管理和追溯制度等,提高产品的质量和安全性,以改变现在市场混乱、交易产品质量良莠不齐的问题;利用“三七”区域资源优势,建立产品竞价拍卖机制,通过采用国际先进的农产品竞价拍卖交易方式,由生产者按生产成本确定基本价格,市场价由市场需求决定和优质优价;对零售和配送领域要改变农贸市场的销售行为,建立店铺式经营,避免销售环境的污染。商业银行要积极参与“三七”深、精加工项目可行性研究等项目前期工作。积极支持现有企业技术改造,提高工艺水平,提高产品产量和质量。

(三)对创业型企业、成长型企业制定专门的扶持方法

因为对于创业型企业往往在抵押物的取得上十分困难,而且这种企业往往在开初所需资金量并不是很大,但正因为资金需求相对于银行来说比较小,所以银行也往往不会考虑。对于前景看好的企业,能否有专门的扶持方法?比如对一些信用记录良好的企业在贷款上可考虑封闭运行,形式上则采取信用贷款的形式。可由政府和金融机构共同出资成立专门的担保机构,为中小企业融资提供担保,并成立全国性的担保协会或联盟,为地方性的担保机构提供再担保。同时,积极开展商业票据、贴现再贴现等票据业务,为企业多种融资方式,满足客户不同需要。

参考文献:

- [1] 文山州年鉴编辑委员会 《文山州年鉴(1996—2000)》
- [2] 文山壮族苗族自治州地方志编纂委员会 《文山壮族苗族自治州志(第二卷)》
- [3] 崔秀明 《文山“三七”与韩国高丽参竞争力比较》
- [4] 文山州“三七”特产局 《文山“三七”产业经济统计手册》
- [5] 迈克尔·波特 《国家竞争优势》北京 华夏出版社 2002
- [6] 郑晓铃 吴安德 《金融业支持文山“三七”发展的建议》 2004

(作者单位:中国人民银行文山州中心支行)

【评论】【推荐】

评一评

正在读取...

【注】发表评论必需遵守以下条例:

 笔名:

 评论:

[评论将在5分钟内被审核, 请耐心等待]

- 尊重网上道德, 遵守中华人民共和国的各项有关法律法规
- 承担一切因您的行为而直接或间接导致的民事或刑事责任
- 本站管理人员有权保留或删除其管辖留言中的任意内容
- 本站有权在网站内转载或引用您的评论
- 参与本评论即表明您已经阅读并接受上述条款

Copyright ©2007-2008 时代金融

[XML](#) [RSS 2.0](#)



EliteArticle System Version 3.00 Beta2

当前风格: [经典风格](#)

云南省昆明市正义路69号金融大厦