

关于跨行政区中药原地产销合作的思考*

——以石柱—利川黄连产销合作为例

刘玲妤, 邓正琦

(重庆师范大学, 重庆 400047)

摘要:重庆市石柱县和湖北省利川市一直保持着黄连主产区地位, 两地黄连生长环境同质、产品深加工水平相当, 具有产销合作的便利条件。但由于两地分属于不同的行政区, 黄连产销存在同质性竞争、地方政府保护和销售信息不对称等问题。两地应优势互补, 共同搭建黄连产销信息平台; 同时, 还应培育统一品牌, 共同抢占国际黄连市场。

关键词: 黄连; 产销合作; 行政区划; 地方保护

中图分类号: F127; F762.7

文献标识码: A

文章编号: 1008-6439(2007)04-0066-03

Discussion on the cooperation of production and sale of Chinese traditional medicines between different administrative areas

—Taking the cooperation of the production and sale of Chinese goldthread in Shizhu County and Lichuan City as an example

LIU Ling-yu, DENG Zheng-qi

(Chongqing Normal University, Chongqing 400047, China)

Abstract: Shizhu County of Chongqing and Lichuan City of Hubei are the main places to produce Chinese goldthread and have convenient condition for the cooperation of production and sale of Chinese goldthread because the two places have similar growing environment for Chinese goldthread and the similar deep processing level. However, because the two places belong to different administrative areas, the production and sale of Chinese goldthread have the problems in homogeneity competition, local government protection, and sale information asymmetry and so on. Shizhu County and Lichuan City should support each other and co-establish production and sale information platform of Chinese goldthread, and, meanwhile, cultivate the unified brand to occupy the international market of Chinese goldthread.

Key words: Chinese goldthread; cooperation of production and sale; administrative area; local protection

重庆市石柱县和湖北省利川市的黄连生产占全国总量的80%、世界总量的70%, 素有“黄连之乡”的誉称, 并一直保持黄连主产区地位。两地同属武陵山北上余脉交汇处, 直线距离不足100公里,

黄连生长环境同质、产品深加工水平相当, 具有产销合作的便利条件。20世纪50年代中期以来, 两地在黄连种植、栽培技术水平改良、销售渠道开发等方面都有合作, 交往较频繁; 但由于两地分属于

* 收稿日期: 2007-05-22

基金项目: 国家社会科学基金项目(04XJY042)“渝鄂湘黔跨省界民族聚居区经济联动和经济力量整合研究”

作者简介: 刘玲妤(1982—), 女, 重庆万州人, 重庆师范大学区域经济研究所, 研究生, 从事区域经济研究。

邓正琦(1946—), 女, 重庆江北人, 重庆师范大学区域经济研究所, 所长, 教授, 从事区域经济研究。

不同的行政区,都是相对独立的行政单元,为了各自利益,在黄连产销中也存在地方政府保护和无序竞争现象。

一、石柱—利川黄连产销合作取得的成绩

(一)建立黄连 GAP 示范基地,统一两地黄连生产标准

石柱县和利川市黄连生产在品种和规模上有较大的趋同性,在研究黄连标准化生产和开发黄连深加工方面又有共同的追求。因此,两地首先从生产环节入手,统一制定黄连生产标准,建立了与国际中药材行业标准接轨的 GAP(《中药材生产质量管理规范》)黄连种植示范基地。1999年,石柱县开始 GAP 基地建设,建立了县、乡、村三级工作网络;2000年,利川市在福宝山建立了首个 GAP 示范基地。两地将“规范+示范”作为基地建设核心,按照 GAP 要求进行黄连标准化生产,并注重加强与 GAP 配套的硬件建设,先后建立了黄连 GAP 检测检验中心、黄连成品库及包装车间等。GAP 示范基地的建立,促进了两地开展黄连产销合作,直接提升了两地黄连产品的国际竞争力。

(二)建立黄连交易市场,搭建两地黄连销售平台

2005年,为便于两地连农通过交易市场了解黄连市场的需求信息,在石柱县黄水镇建立了全国最大的黄连专业交易市场——中国黄连市场。据统计,仅2006年1月至8月,黄水镇黄连专业市场共交易黄连1450吨,实现交易额5800余万元,交易量占全国的71.2%。黄连销售平台的搭建,将黄连交易引入了有序化、规范化的销售道路。

(二)筹建石柱—利川黄连产销合作经济组织

2006年4月,利川市有关部门组成黄连产业化课题组,来到石柱县,与石柱县食品药品监督管理局、工商局、质监局、经贸委、药办就构建“石柱—利川黄连产销联盟合作经济组织”进行了广泛研讨,探讨建立适合市场经济体制的新型地域性合作经济组织。与会代表一致认为,两地在黄连种植历史、栽培技术、黄连品种等方面具有合作基础和进一步合作的潜力,但两地仍然只有产品产量优势,而没有形成巨大的经济优势;出售黄连初级产品,一直受到安徽亳州、安国客商的压价,使两地黄连市场利润空间被中间商占有,没有充分发挥出两地黄连的独特优势;因此,必须建立黄连产销合作经济组织,以实现互利双赢。两地连农也希望两县市政府,尽快建立符合市场规则的生产标准统一、包装标识标注统一、价格统一和市场利益共享的产销

合作经济组织,实现石柱、利川两地黄连的产业化生产,进而加快两地新农村建设。

二、石柱—利川黄连产销合作存在的问题

(一)两地黄连生产条件同质,造成资源浪费

石柱、利川都位于高寒地区,黄连产区海拔均在1200~1700m之间,年均温度12℃,为黄连提供了良好的生长环境。两地在黄连育种、种植、采收、初加工等方面都采用相似技术,并共同开发了“玉米和造林遮荫”生态栽培技术。但由于分属于不同的行政区域,两地生产分工协作意识不强,资源和技术缺乏交流,使两地企业在生产规划、产品品种选择上出现重复建设、资源浪费,使黄连资源得不到有效利用,不能实现规模经济。行政区划限制,给两地黄连资源、栽培技术进行跨地区传播设置了障碍;行政区划壁垒的形成使两地各谋利益,实行经济封锁;而两地产销情况和经济效益都较好的中药企业又互相竞争,争夺黄连资源、黄连市场和技术人才,造成黄连资源的大量浪费。

(二)两地互相争夺销售市场,造成黄连价格波动

由于没有统一的黄连市场信息平台,连农不了解终端市场的需求量,在生产上常表现为价格上涨供应量大、价格低时则放弃种植;同时也造成石柱、利川两地在黄连市场选择上发生重复和冲突。两地连农为了占领市场销售黄连,取得更大的经济效益,互相杀价,对潜在市场开发更是以牺牲黄连品质为代价,违背生长规律起挖才2~3年的黄连(黄连生长周期一般为4~5年),使劣质黄连充斥市场。这样不仅不利于黄连市场的有序竞争,而且还给连农造成直接经济损失,严重影响黄连的质量和市场信誉。

(三)两地政府地方保护,造成黄连产销合作障碍

黄连是石柱县和利川市的特色优势产业和支柱产业,对本地经济的贡献都是巨大的。两地政府为了保护地方有竞争优势的黄连产业不被竞争对手超越,阻挠和限制其他地区的同类产品供应商进入本地市场,往往采取价格歧视、限制流通渠道等行为,打破市场公平竞争的环境,造成黄连市场分割或地方保护。由于地方政府行政壁垒的限制,严重阻碍着两地黄连产销合作的正常进行。

(四)缺乏品牌意识,占有国际市场份额不足

两地黄连销售市场狭窄,主要原因是对打造产品品牌认识不够,缺乏全面的市场观念和品牌经营观。加之当地政府服务职能逐渐弱化,常实行指令性计划,在黄连市场质量监管和引导连农走向市场

等方面工作不到位,出现两地黄连产区与终端市场阻隔的情况,导致中间商对连农进行双向盘剥,加剧了连农生产的盲目性与利益分配的不合理。

国际市场对黄连品质要求较高,需要通过标准质量认证,同时也对产品的信誉度、忠诚度要求较高。由于两地各自为战,长期市场分割,产品缺乏竞争力,所占国际市场份额不足。但对于石柱县和利川市而言,实行品牌战略是产品持续竞争的长远规划,既节约资源,又增强两地黄连产品的整体竞争实力。因此,必须加强两地产销合作,联合打造黄连品牌,将终端市场与产地贸易直接对接,加快石柱—利川两地国内外黄连市场的开发。

三、加强石柱—利川黄连产销合作的对策建议

(一)优势互补,实现黄连资源共享

石柱、利川两地黄连资源的同质性和深加工产品方面的同构性也决定了两地可以强强联合,做大做强,共享资源优势所带来的利益。利川有技术优势,石柱有产量优势,在共同开发新产品和拓宽销售市场方面又有共同追求;因此,两地应该整合各自优势资源,聚集人、财、物等生产要素,进行技术交流或技术指导。如石柱县已经开始尝试将纳米等高新科技运用到黄连加工上,建立产销合作后,两地科研机构可以共同开发相关技术,以提高黄连产品的附加值。同时,两地产销情况和经济效益都较好的中药业企业也应优势互补,资源共享,订立专门化生产标准,实行多元化产品开发,以满足国内、国际市场需要,形成具有较强盈利能力的黄连产销规模。

(二)搭建两地产销信息平台,建立黄连统一大市场

石柱、利川两地所拥有的黄连市场由于受行政区划限制,产销信息封锁,各自为自身利益争夺市场,出现市场分割现象。由于市场不统一、产销信息不透明造成黄连价格波动,影响着黄连的品质和销售情况。两地可以联合建立信息咨询中心,专门为连农提供市场最新需求信息,引导连农把握市场行情,获得较好收益,同时也为连商提供销售信息,以便做出准确的购销判断。还可以采用现代化的网络信息技术,发展电子商务。搭建两地黄连产销平台,还可以进一步完善市场对黄连质量及其仓储设施配套的检验功能,并为产连基地与科研机构联合奠定基础,提供及时的市场信息,形成农-工-贸-科一体化的产业化布局。

(三)转变政府观念,实现两地黄连产销竞合

石柱、利川两地政府在对黄连生产和市场进行协调的时候,应及时转变观念,将发展目标与市场发展

趋势结合起来,有步骤地推进两地在黄连产销合作方面的竞合。石柱县政府在推动本地区黄连产业积聚的同时,应考虑会给同质区利川市政府行为带来的影响;同样,利川市政府在对本地黄连产销制定政策时,也应考虑其他同质市场可能出现的反映。两地政府在做出决策时会出现既合作又竞争的局面,通过博弈行为,存在合作的可能,比如资源互补、技术共享等,但是在利益分配阶段竞争却会产生。如果石柱县、利川市政府在对黄连市场及其扩展的认识和行动上能够达成一致,那么先行动的一方会得到利益,而处在同一地位的另一方会在权衡自身利益后,做出竞争或合作的选择。这样至少达到“正和游戏”,即合作创造额外价值的机会会增大。如果退到只有竞争的选择,那么便会在产业规划、招商引资等方面出现恶性竞争,甚至出现两败俱伤的结局。在石柱、利川两大黄连主产区不可能完全合作的情况下,两地政府应该及时转变观念,将外部要素和内部要素有效结合起来,并与本地资源和基础条件相磨合,转变传统经营观念,实现区域黄连资源有效整合,形成黄连产销合作的长效机制。

(四)培育统一品牌,共同抢占国际黄连市场

由于没有属于自己的独立品牌做支撑,国外市场对石柱—利川的黄连质量缺乏信任;加上出口黄连没有专业医药行业认可的标志,导致其黄连海外市场开拓力度不够,在国际市场的占领份额不足。石柱—利川黄连品质优良,但要在国际市场站稳脚,还必须要有品牌,两地应把共同打造黄连品牌作为开拓国际市场的重要举措。

参考文献:

- [1] 黎鹏.跨行政区经济协同发展研究[J].发展研究,2003,(9).
- [2] 义旭东.论生产要素的区域流动[J].生产力研究,2004,(9).
- [3] 李诚.黄连市场供求变化调查分析[J].中药研究与信息,2000,(2).
- [4] 安树伟,张素娥.中国省区交界地带经济活动基本特征分析[J].重庆工商大学学报(西部论坛),2004(3):27-30.
- [6] 赵宏言,袁丁.中药产业化的关键问题及其对策[J].现代情报,2005,(9).
- [7] 潘声旺.制约黄连产业化发展的因素及发展对策[J].西南农业大学学报,2004,(4).
- [8] 任秀娟,钟国跃.黄水镇黄连生产发展探析[J].中国林副特产,2003,(2).

(责任编辑:夏冬)