

论创新茧丝绸产业机制

浙江省淳安县国有资产管理委员会办公室 许冠钧

[摘要] 本文在分析茧丝绸行业经营管理模式的演变及现状的基础上,对茧丝绸行业目前存在的问题进行了深刻的剖析,提出了创新茧丝绸产业机制的思路,阐述了创新茧丝绸行业经营管理机制,创新现代蚕业机制,创新企业机制三大对策措施。

[关键词] 茧丝绸 经营管理 机制

蚕桑生产和丝绸贸易,几乎与中国文明本身一样古老,至今已有5000多年的历史。我们的祖先创造并不断发展的栽桑、养蚕、缫丝、织绸技术,为人类文明作出了卓越的贡献。公元前138年到119年,张骞奉汉武帝之命,两通西域,开辟了我国和西方的国际陆上交通道路,从此一条从西安出发,经河西走廊和今新疆境内,到达中亚、西亚,甚至欧洲的“丝绸之路”正式开通。“丝绸之路”从西汉直到明朝,延续了1500余年,至今还在世界范围内产生深远的影响。蚕桑产业不仅体现在它的古老性,更体现在它是一个常青的产业,是一个百姓的产业。在绵延数千年的漫长历史中,兴兴衰衰,有起有落,但至今依然保持勃勃生机。据资料统计,1949年全国桑园面积仅有19.84万公顷,产茧量为3.09万吨,至2003年全国桑园面积约120万公顷,产茧量高达66.7万吨。然而如何继续推进蚕桑生产的持续发展,建立和完善蚕桑产业化模式,创新茧丝绸产业体制,提高我国茧丝绸产品在国际市场的竞争力,使这一古老的产业在经济全球化的今天能站稳脚跟,立于不败,是每一个业内人士共同面临的课题。笔者就此作一探索,与同行们商榷。

一、茧丝绸行业经营管理模式的演变及现状

自上世纪八十年代以来,蚕桑就逐渐成为浙江、江苏、广东、安徽等许多农村的支柱产业。随着蚕桑的发展,蚕茧收烘、经营、加工各环节也渐成气候,逐步形成了茧丝绸产业链。在这个发展过程中,全国各地的茧丝绸行业经营管理模式大体经历了大同小异的五个阶段:第一阶段从起步至1985年前,由省丝绸公司统一经营。蚕茧作为工业原料,由省丝绸公司负责全省范围的经营管理,委托各基层供销社的茧站代收、代烘、代运(称为“三代”),收烘后的干茧由省公司统一调拨至省内各缫丝厂。这种全省一个头的经营模式经过几年的运作后,由于体制过于僵硬,经营主体、利益主体混淆不清,最终导致巨额亏损,严重时每吨干茧亏损达2000元。第二阶段为1985年~1986年,蚕茧经营权下放到市丝绸公司。市公司在每个县确定一个头作为收购经营单位(有的县为国营丝厂,有的为特产公司负责收购),实行“定额包干,超亏不补,减亏对半分”的经营方针。由于基层有了一定的经营自主权,取得明显成效,蚕茧质量大幅提高,农民收入增加,经营单位效益也有了提高。第三阶段为1987年~1989年,由于白厂丝价格实行双轨制,造成蚕茧市场混乱,“蚕茧大战”越演越烈,蚕茧质量大幅下降,全行业经济效益大滑坡,原先实行的经营体制处于崩溃。第四阶段为1989年~1995年,将蚕茧经营权下放到县,大多由县茧丝绸公司经营蚕茧,继续委托供销社实行“三代”业务。由于经营者控制不了收烘,收烘者不从事经营,造成中间环节的漏洞巨大,蚕茧质量跌至历史最低,每吨干茧最多造成2万元的亏损,一些丝厂就此关门,整个行业跌入谷底。第五阶段为1996年至今,全省实行茧丝绸贸工农一体化经营管理体制,将农业部门的蚕桑技术人员、供销社的蚕茧收烘人员全部划入新组建的丝绸公司,相关的资产也由丝绸公司一次性买断,至此,从蚕桑生产、蚕茧收烘至蚕茧经营首次并入一家单位,资产多元、利益分割、相互扯皮的历史性难题得到了解决。如率先实施贸工农一体化改革的淳安县茧丝绸总公司逐渐发挥贸工农一体化、茧丝绸一条龙的经营管理优势,蚕桑产业呈现了持续健康快速发展的良好态势,取得了业内人士瞩目的成效。一是产业发展速度快、势头猛。2004年全县发放蚕种12万张,生产蚕茧5260吨,蚕桑产值达1.35亿元,比1997年增加蚕种6.5万张,蚕茧3248吨,产值近1亿元。近三年累计新种桑树近5000万株,其中良田种桑达1700公顷。二是蚕茧质量好,市场竞争力强。由浙江省蚕茧质量第三检定所提供的资料表明,淳安的蚕茧质量综合指标已连续八年列全省前茅;方格簇茧比例为全省之最,占全部茧量的98%以上;全省第一个拥有国家注册商标“千岛湖”牌蚕茧,因而蚕茧在国内具有较高的知名度。三是生产基础实,发展后劲足。蚕桑生产区域化布局已基本形成,在30个乡镇中,其中10个蚕桑重点乡镇的蚕茧量占全县总量的90%以上,100个蚕桑基地村的蚕茧产量已占全县总量的60%。桑树已从原先高山薄地逐步调整种植到平地水田,平地水田桑园面积为桑园总面积的50%以上;桑品种结构调整速度加快,农桑12、农桑14等优良品种已占40%。生产优质蚕茧的气浓厚,“质量第一”的观念已深深植根于淳安的蚕农心中。全县蚕农家中拥有方格簇已超过700万片,优良簇具和科学的簇中管理为提高茧质打下了坚实的基础。建立了蚕茧质量管理体系,从优良桑、蚕品种的引进试验、示范、推广,到各项实用技术的普及,从制定“千岛湖”蚕茧质量标准,到组织广大蚕农按生产技术操作规程进行生产,都取得了显著成效。目前,淳安蚕茧产量从浙江省第八位上升至第四位,县茧丝绸总公司也成长为省级骨干农业龙头企业。

由此可见,任何一个传统产业,只有不断改革创新,才能传承和发展。事实证明,实施茧丝绸贸工农一体化经营管理体制是正确的,也是成功的。

二、茧丝绸行业目前存在的主要问题

(一) 产业体系不完善, 贸工农三者利益连接不紧密。全国实行茧丝绸贸工农一体化改革已有多数, 按理说这一经营管理模式是比较科学合理的, 能够为茧丝绸行业的健康发展注入活力, 这一点可以在淳安县茧丝绸贸工农一体化改革实践得到验证。但目前许多实施一体化改革的县(市), 却并未取得应有成效, 有些地方甚至出现倒退, 贸工农一体化公司也散伙, 仍旧回到各自为战的老局面中去。究其原因, 主要有以下方面:

一是思想认识不到位, 形不成合力。实施一体化改革后, 要将原来隶属关系不同、身份不同、观念不同的几个部门的人员组合到一起, 很容易产生碰撞和磨擦, 如原农技服务人员会习惯性地站在农民的立场上讲话, 指责收烘人员价格不到位, 克扣茧价。而收烘人员也会习惯性地站在自身的利益立场上为自己盘算: 考核指标完不成、收烘费用节余还是超支等。大家都不习惯也不善于站在整个行业上去想问题、办事情, 产生了较大内耗。

二是抓茧茧质量的动力不足。茧茧质量决定了丝绸的品质, 在某种程度上可以说是主宰了行业的竞争力和效益。而茧茧质量高低优劣又掌握在蚕农的养蚕生产过程中。正常情况下, 蚕农将生产的茧茧出售给茧站获得了相应的茧价后就完事了, 后道的丝绸加工企业是亏是盈与他无任何关系, 无论蚕农生产的茧茧质量如何, 与茧站都是“一锤子”买卖关系, 要蚕农化力气、化成本去抓茧质明显缺乏动力。

三是农民对种桑养蚕有较强的后顾之忧。长期的市场波动经历使从事种桑养蚕的农民心存余悸。茧价高时自然好, 但茧价滑坡时只得挖桑毁桑, 没有谁来帮助他们实现“茧价相对平稳”这一目标。

四是茧茧收烘秩序管理乏力。虽然说现在是实行鲜茧收购资格认证制度, 但事实上, 在茧丝行情较好的年份, 形形色色的无证茧贩子会四处哄抬价格, 抢购蚕茧, 不仅严重扰乱了正常的市场秩序, 而且严重破坏了茧茧质量。目前全国大多数正规收购部门为了和茧贩子争购蚕茧, 均放弃了仪器评定定价, 改为手估目评定价, 茧质优劣与茧价高低划不上等号。

(二) 生产基础不深厚, 市场竞争力不够强

一是蚕业生产有逐步缩小之势。江苏、浙江、广东、四川过去一直为我国的蚕茧生产区, 但最近几年随着二、三产业的迅猛发展, 蚕桑在这些主产省份的比重不断下降, 如浙江蚕茧产量占全国蚕茧的比重从过去的34.4%下降到16.1%, 杭嘉湖地区作为全国著名的“丝绸之府”, 其蚕桑产业也正日益萎缩。

二是生产基础薄弱。主要表现在: 桑园立地条件差, 高山坡地桑园面积多, 能排能灌、旱涝保收的桑园少; 对桑园的投入减少, 桑园产生率不高; 桑树老化严重, 新品种更新迟缓; 蚕室、蚕具建设滞后, 专用蚕室少; 从事种桑养蚕的人员大多为年龄偏大、文化程度低的农民, 接受新技术能力差等。

三是蚕茧生产成本增加, 劳动生产率低下。蚕茧生产成本包括物质费用和人工费用两部分, 由于物质费用的提高和人工费用等增加, 造成了蚕茧生产成本相对较高, 而劳动生产率较低。

四是茧丝绸行业经济比重也逐年下降。蚕桑产值占农业产值的比重由1995年的5.3%下降到2003年的1.4%, 丝绸出口额占出口总额的比重由4.2%下降到1.2%。尤其是印度、巴西等国近年茧丝产量大幅度增加, 凭借其成本、价格方面的优势, 在国际丝绸市场上的份额日益加大, 与我国的竞争日益激烈。

(三) 茧丝绸产业链不协调, 行业整体优势发挥不明显。蚕茧作为一种工业原料, 其用途比较单一, 需要一定的工业来支撑; 茧丝绸是一群集性的产业, 需要统一组织, 包括产品批量统一、茧茧质量统一、收烘时间统一、收购统一、加工统一等, 从种桑养蚕到缫丝、织绸、印染、服装具有很长的产业链带等。所有这些特点, 决定了本产业与其他产业的完全不同。要最大限度地发挥行业的整体优势, 必须充分挖掘各环节的生产潜力, 延长产业链, 提高产品附加值。然而, 目前国内绝大多数地方都存在产业链发展不平衡、不协调的问题。从淳安县来说, 虽然该县的蚕茧生产量已有了一定的规模, 但后道加工除了缫丝外就没有其他环节了, 工业上的“短腿”严重制约行业整体实力的提高, 就全国来说也差不多。由于我们在织绸、印染工艺上与一些发达国家存在较大差距, 我国的真丝绸面料和服装的竞争力较差, 所以出口就以生丝为主。当欧美的商人赚着高档真丝时装的丰厚利润时, 我们只不过赚了一点原料上的小钱。

三、创新茧丝绸行业机制的思路和对策

目前, 全国蚕桑生产乃至茧丝绸行业总体呈现良好的发展趋势, 但是一些传统的老蚕区却每况愈下, 蚕茧产量逐年大幅下降, 甚至有的老蚕区已不再有人种桑养蚕。许多人由此认为蚕桑是夕阳产业, 迟早要走向衰亡。但笔者认为蚕桑仍然具有良好的发展前景, 目前出现的问题只不过是经济社会发展导致经济结构变化而产生的蚕桑布局调整, 蚕桑产业的区域性调整或转移是经济发展的必然结果, 并不是蚕桑没落的先兆。为此, 笔者提出茧丝绸行业发展的思路是: 坚持科学发展观, 围绕“种品种桑, 产品牌茧, 建优质茧基地”的目标, 以市场为导向, 以科技进步为依托, 创新茧丝绸行业经营管理机制, 创新现代蚕业机制, 创新企业机制, 努力推进蚕业生产向区域化、规模化、效益化方向发展, 促进茧丝绸行业的协调、健康、持续发展。

(一) 创新茧丝绸行业经营管理机制。茧丝绸行业走贸工农一体化之路是十分正确的, 必须在现行一体化管理的基础上进一步深化改革, 通过市场竞争形成区域性龙头企业, 并不断扶强龙头企业, 促进生产、经营、加工之间的经济联系, 逐步建立产业化的蚕业经营体系。

一是推行“公司加农户”利益协作机制。“公司”即区域内具备较强经济实力和辐射带动能力的丝绸企业, “农户”即直接从事种桑养蚕的农民。其操作模式是: 依据有关法律法规和产业政策, 制定生产与经营协

作的章程,对“公司加农户”的组织形式、入股条件、权利义务、核算分红等均制定具体条款。其核心内容是:“农户”将生产的蚕茧投售给“公司”所属的茧站,按市场价格结算茧价;“公司”为蚕农提供技术服务、生产扶持;“公司”经营蚕农投售的蚕茧有利时,“农户”可按股参与第二次利益分配,即按股分红。蚕农入股的条件为:自愿,有一定的种桑养蚕水平;年饲养蚕在一定规模;入股须缴纳一定的股金。“公司加农户”协作模式改变了原先双方之间的“一锤子”买卖关系,提高了蚕农的质量意识和生产积极性,他们明白高质量的蚕茧不仅能卖个好价钱,而且交给公司经营后能够提高市场竞争力,也容易获得经营利润,而只要产生利润就能再次得利,是一举多得的好事。淳安县自1998年就开始实行这一模式,当行情不好时,蚕农能得到合理的茧价,行情好经营有利时就能参与二次分利,至今已累计分红300余万元给农户,公司自身也得到了相应的回报。推行这项工作除了加强宣传外,关键是成立好利润核算小组,要邀请乡镇干部、农民代表一同来核算,计算公式是:利润=干茧卖出价-鲜茧收购金额-税金-费用。笔者当年在淳安搞示范点示范时,便亲身体会到蚕农的生产积极性能得到充分的发挥和有效的保护,这一模式在全国加以推广,也势必会促进蚕桑产业更上一层楼。

二是推行“蚕业合同”风险机制。要彻底解决市场变化所带来的蚕桑生产风险问题,使蚕农没有生产后顾之忧,必须要有一种风险机制来保证,即以合同的形式规范公司与农户之间的关系,使蚕桑生产也成为一种订单产业。其操作模式是:公司和农户签订一定期限的蚕茧购销合同,核心条款就是行情好公司按市场价收购,行情下跌时按保护价收购,蚕农生产的蚕茧必须全部投售给公司。这一模式不仅可有效化解蚕农的市场风险,也规范了蚕茧收购秩序,实现了蚕茧收购市场化,杜绝了“行情好时大家抢购蚕茧,行情差时压级压价,损害蚕农利益”的行业弊病。当然要实施“蚕业合同”,前提是政府和部门要在政策、资金、税收等方面扶持龙头企业,使龙头企业有实力、有信心来承担行情下滑时的亏损。淳安县在2001年开始实施“蚕业合同”,95%以上的蚕农都与茧丝绸总公司签订了蚕茧购销合同,最低保护价为每公斤8元(蚕茧质量指标为50g鲜茧的干壳量达到9.6g,上车茧率100%)。当行情不好,茧价低于8元/公斤时,由该公司补足到8元,至今已累计贴补800余万元。贴补资金的来源主要是公司在经营有盈余时积累的风险金和政府的相关支持,所以淳安县近几年的蚕茧价格总是稳中有升。

三是推行“公司加工厂”、“公司加学校”、“公司加科研机构”的协作,真正实现贸工农一体化、茧丝绸一条龙、产学研一盘棋的格局。所谓“公司加工厂”就是蚕茧经营单位与深加工单位的利益协作,“公司加学校”、“公司加科研机构”就是龙头企业与相关的高等院校和科研机构的技术与实践的合作。只要从蚕桑生产到经营加工、科研等各相关环节的通力协作,整体优势就能充分发挥,产业体系就有新气象,就能出新成果。如淳安县茧丝绸总公司与县内各丝厂结成了“公司加工厂”的利益协作体,另一方面还积极与浙江大学搞科研合作,成为浙大的教学与实践的基地。

(二)创新现代蚕业机制。蚕业的致命弱点是劳动生产率低下,难以形成社会化生产的格局,因此蚕桑生产往往从经济发达地区向欠发达地区转移。只有加快蚕业自身的改造与创新,加速实现蚕业现代化,才能保持蚕业的生命力。而蚕业现代化的基本目标是专业化分工、区域化布局、规模化生产、社会化服务和产业化经营。为此,要采取如下措施:

一是加快结构调整,进一步形成专业化分工、区域化布局。蚕桑生产遍布全国绝大多数省份,由于相对分散,产量比重就显得不大,占当地经济的比重也就不大,难以形成气候。应抓住蚕业转移的有利时机,大力引导和鼓励西部欠发达地区种桑养蚕,以发挥其土地、人力成本上的优势,而其他地区应按照有进有退的原则,建立相对集中、形成规模的生产基地,避免“天女散花”式的发展布局。在相对集中的同时,建一批以蚕桑收入为主的专业化生产基地,扩大农户种桑规模,使之成为蚕桑专业村、专业户。如淳安县唐村镇建立了千亩连片桑园,把全镇大多数良山平地建成了桑园,几乎家家户户养蚕,养蚕已成为农民的专业工作,使农民的生产和生活也因此走上良性发展轨道。

二是以市场为导向,加速蚕业技术创新。总体上看,蚕业技术缺少突破性的创新,高新技术在蚕业上的应用还局限于品种选育方面,生产技术的进步主要还是依靠实用技术的改进。我国蚕茧质量总体上不算高,要提高茧质必须依靠推广优质茧生产技术,如改进生产布局、应用优良品种、使用方格簇营茧、改善簇中条件等。同时要研究出一种适合我国小规模生产的、能迅速判定茧质优劣的评茧技术,并严格实行优质优价、劣质低价的收购政策,引导蚕农自觉应用优质技术,提高质量意识。蚕桑既是种植业,又是养殖业,劳动强度大,劳动效率又不高,因此,在扩大生产规模的同时,要大力推广一些省力化养蚕技术,如小蚕共育、少回育、条桑育、自动上簇等等。有条件的地方,还要积极探索规模养蚕的设施和技术,为扩大经营规模提供技术依据和保障。如淳安县推广的小油桶加温、大棚养蚕等技术,不仅投入少、收效大,而且降低了劳动强度,蚕农普遍愿意接受这类实用技术。

三是增加有效投入,提高单位面积效益。提高单产就意味着增加对桑园的投入。首先是发展和改造桑园要注意集中成片,按标准种植,最好是建立配套的排灌设施,使之成为高标准、高起点桑园。其次是逐步调整结构,对土地条件过差的高山薄地桑园应退桑还林,对零星分散的“插花桑园”予以淘汰。再次是建立桑地流转机制,使桑园地向养蚕能手集中,以扩大生产规模,发挥规模效应。此外,对集中连片的大桑园,要拨出专

企业视角的宏观调控与房地产业的可持续性发展

——兼析房地产企业发展的宏观及产业环境

中国农业大学经济管理学院 山东三箭建设工程股份有限公司 董春林 乔忠

浙江工业大学经贸学院、浙江省中小企业发展研究所 池仁勇

[摘要] 分析了对房地产业进行宏观调控的必要性以及新近一轮调控的过程特点,探讨了宏观调控对房地产市场业态、开发企业运作模式和企业竞争模式等方面的影响,提出对房地产企业发展至关重要的诸如宏观经济、产业发展、宏观调控政策取向、企业竞争与运作模式,以及融资能力地位变化等企业外部宏观与产业环境相关的热点问题的看法,对房地产企业发展具有一定的现实意义。

[关键词] 企业视角 宏观调控 房地产企业发展

政府对房地产市场进行宏观调控的理论依据来自房地产业发展具有的强烈的“波及效应”^[1]。它的健康稳定发展会给整个国民经济的稳定发展提供重要基础,它的重大波动也会对国民经济的平稳发展带来巨大而深刻的危害。每一轮经济的发展,首先由启动房地产业开始启动;但当经济发展到出现一定程度过热时,也是从房地产业入手进行调控。作为企业发展外部环境的重要因素,从企业角度认识理解宏观调控对宏观经济、房地产业发展及企业自身发展的影响,对房地产开发企业的发展具有重要的现实意义。

1. 房地产业健康发展需要宏观调控

改革开放以来,我国共进行了五次紧缩型宏观调控:1979~1981年、1985~1986年、1989~1990年、1993年下半年~1996年和2003年下半年至今。其中第五次宏观调控主要针对的是自2003年下半年以来全社会固定资产投资过热,尤其是房地产开发投资增速较快,房地产价格持续大幅上涨引发行业过热等问题。调控分阶段进行,从2003年下半年至2004年底,调控手段是先行政后市场,以行政手段为主,通过管严土地、看紧信贷进行。进入2005年后,重点转移至稳定房价,调控手段既有行政性的,又有市场性的。1998年开始我国实施强烈的启动内需政策,房地产业开始进入新一轮上升周期,房地产投资一直以两位数速度递增。到2002年下半年以后,部分地区出现房地产过热倾向,导致钢铁、水泥等中间产品的价格上涨和投资快速增长^[1]。基于控制房地产价格增速偏快、防范商业银行信贷风险的考虑,2003年6月,央行发布《关于进一步

款建立健全桑树病虫害测报点,制止病虫大面积危害;对蚕区的砖瓦窑、工厂废气应由政府出面进行总体规划调整,减少中毒造成的损失。如淳安县不仅注重抓桑园规划,而且在蚕期中还明文规定停止砖瓦窑生产,以减少废气污染。

四是推进品牌建设,提高品牌效应。蚕茧作为一个农产品,也应该创品牌。各地应通过建立现代蚕桑示范园区,推行标准化生产技术,创出自己的牌子,提升蚕业的水平。淳安县目前已拥有杭州市现代蚕业示范园区4个,面积达数千亩。

(三)创新企业机制。我国经济正处于战略性调整阶段,国有经济已逐步从绝大多数竞争性行业中退出,茧丝绸行业也不例外。随着产权制度的改革,原来政府对国有企业的保护政策将不再存在,政府对市场的直接干预也将大大减少。丝绸企业必须建立现代企业制度,直接参与市场竞争。目前蚕茧流通体制的改革从价格管理开始,逐步延伸到流通渠道,直至放开经营,其实质是引进市场竞争机制,实行优胜劣汰。当然,放开经营不等于放任自流,蚕茧作为一种特殊的农产品,不仅关系到农村经济的发展,也直接决定了丝绸工业的兴衰,国家从宏观上的管理和指导不会放松,关键是丝绸企业如何在转换机制过程中发挥优势,抢占先机,争当龙头。

一是要顺应改革的大势,加快改革的步伐,未雨绸缪,减少震荡,积极主动参与产权制度改革,通过改革建立起一整套完善的现代企业制度,重点是完善法人治理结构,加强内部监督,凝聚企业内部合力,以增强企业的“战斗力”。

二是勇当龙头,争当龙头。农业产业化离不开龙头企业的带头,蚕桑作为农业产业的一部分,也需要有龙头企业的带头和保护。丝绸企业,尤其是一体化的丝绸公司,应发挥自身在资金、技术、信息、销售渠道等方面的优势,积极主动为蚕农做好产前、产中、产后的各项服务工作,切实保护蚕农利益,帮助蚕农抵御市场风险。同时加强与蚕农、加工企业的利益协作,建立利益共同体,共同迎接市场挑战,只有这样才能获得“双赢”、“多赢”。如果眼光短浅,只注重短期利益,不关心和帮助蚕农与加工企业,就不可能获得长远的利益。

三是努力延伸产业链,挖掘行业潜力。从今年起,我国蚕丝类商品出口配额将取消,这对于从事茧丝绸行业的人来说是一个机遇,应加快发展蚕丝织造、丝绸服务等蚕茧精深加工项目,不断促进丝绸后续加工的发展,以延伸产业链,提高产品附加值,增加全行业效益。

参考文献

[1]方旭东:《蚕桑通报》2002年第4期,《发挥龙头作用,加快产业化进程》。

[2]王丕承:《蚕桑通报》2001年第1期,《改革创新开拓蚕业现代化新局面》。