

文章编号: 1005—0523(2008)02—0120—04

江西省农副产品供港风险和发展方向

刘 宪

(华东交通大学 经管学院, 江西 南昌 330013)

摘要: 供港农副产品的市场风险依风险大小排列有: 行情风险, 质量风险, 信用风险, 汇率风险, 运输风险, 仓储风险等. 供港农副产品生产的发展方向有: 连片经营与土地重划; 找准项目品种; 适度发展高附加值农副产品生产; 必要时限产保价; 大力发展行业协会; 走优质货卖高价的路子; 供港农副产品销售方式的发展方向包括短期发展方向(中转), 长期发展方向(直销)两方面.

关键词: 农副产品; 香港市场; 价格; 利润; 风险; 发展方向

中图分类号: F752.4

文献标识码: A

江西省是著名的农业大省, 农副产品产量很大. 在农副产品的生产达到相当规模后, 更加深入的农副产品产销调研(特别紧迫的是向港澳出口农副产品的有关调研)成为当务之急^[1].

1 供港农副产品的市场风险

香港农副产品市场是一个利润和风险并存的市场, 有获利的机会, 就有相应的风险, 而且潜在利润和风险都十分巨大.

粗略算起来, 供港农副产品的市场风险依风险大小排列有: 行情风险, 质量风险, 信用风险, 汇率风险, 运输风险, 仓储风险等.

1.1 行情风险

行情风险即价格变动风险, 根源在供求关系的变化. 有关损失既可能由各地农副产品集中上市引发跌价而起, 也可能由农副产品减产无货可供错过行情而起, 即使是正常的价格波动也意味着一定风险. 行情风险是供港农副产品经销的最大风险, 也是生产者、经销商、消费者感到最难以预测、难以控制的风险, 有些香港经销商的情绪化操作(赌气抛售滞销货物)也助长了市场行情的剧烈波动.

大力发展订单农业(乃至期货市场)是控制行情风险的可取措施, 另外, 在供港农副产品经销达到较

大规模后, 可考虑成立行业基金, 掌握部分资金和货物, 当农副产品价格跌至某一水平, 便出资买入; 当农副产品价格涨至某一水平, 便将货物抛出. 但在哪些品种、什么程度上起到作用, 还需进一步分析. 由于保险公司不承保行情风险, 还可考虑成立出口商互保协会(或经销商合作社之类), 由协会成员共担部分行情风险; 建立产品回拨机制, 当香港市场行情低迷时, 将原定出口香港市场的农副产品回拨到大陆境内市场销售.

1.2 质量风险

质量风险主要体现在农药激素残留过高失控, 另外, 还体现在农副产品口味不正, 基因工程不当, 包装不良^[2]及农副产品的外观欠佳等. 质量风险是仅次于行情风险的第二大风险. 控制质量风险的措施主要有种养基地环境监测保护、在生产开始时就提前预商检、控制流通环节的损失和污染、大力开展生物防治、不得生产运输销售使用违禁农药和激素等.

1.3 信用风险

从整体看, 信用风险不算严重. 在供港农副产品经销中, 赖帐和拖延付款的现象不多, 但不是可以完全掉以轻心, 应采取必要手段加以控制. 对付信用风险的重点是事先防范. 如进行进口商资信调研; 建立进口商信用档案; 保持长期稳定的供销关系; 采用出

口保理或投保进口商信用险;保持对进口商放贷不超过一定额度和一定期限;各出口商之间应互相通气,避免进口商到处拖欠;有条件时,要求采用预付货款、信用证结汇支付方式等,事后追讨只是不得已而用之的辅助手段,不仅耗时费力,而且成功率不一定很高。可以将信用风险列为第三大风险。

1.4 汇率风险

近期人民币对港币的升值态势,使供港农副产品出口增加了一定阻力,鉴于人民币的升值态势还将保持一段时间,因此,汇率风险也在加大。可以将汇率风险列为第四大风险,如果汇率风险大到一定程度,可考虑采用汇率对冲,套期保值。

1.5 其他风险

运输和仓储风险(如在运输和仓储过程中货物被丢失、被盗、变质、玷污、混杂、串味等)相对来说,属于较小风险。

2 供港农副产品生产的发展方向

2.1 过于分散的小农经济带来了一系列问题

在分散的小农经济中,产品品种过于杂乱,由此带来了农技推广困难;水源和水利设施使用上各农户之间的矛盾;机械化操作难以在小块土地上开展;生产成本居高不下;大型农田基本建设易受阻;未形成规模生产和缺乏名牌效应带来的销售困难(经销商不愿上门,农户自身信息闭塞,外界对产品又不太了解);难以控制农药和激素的使用(汪洋大海似的众多小农户中总有人违规滥用农药和激素,监督管理十分困难);盲目性大,市场预测能力差;有时连建蔬菜大棚每个农户都要在几小块土地上来回折腾,难以成片,建造和管理很困难;有劳力的农户未必有足够的土地耕种,同时又有外出经商打工的农户的土地撂荒;青壮年劳力外出打工者多,剩下老年人经营土地,无论是体力上,还是文化水平上,或信息联络上,都没有优势;小本经营者缺乏市场风险承受能力和市场进攻能力;经销方式单调,许多农户的态度是:经销商事先不付足现金,就坚决不卖农副产品给他们;而许多经销商的态度是,不能确信农副产品的农药激素残留未超标,就坚决不付款购买。

但是要解决分散的小农经济带来的问题决非短期所能做到。在土地承包制长期不变的条件下,如何克服小农经济的缺点,又确保土地承包者的利益,尊重土地承包者的意愿,其中就蕴涵着高超的处理技巧。

2.2 可供参考的一些措施

为给供港农副产品提供较为坚实的基础,根据

目前小农经济为主的实际情况,可以初步考虑:

1) 连片经营与土地重划

一个乡甚至一个村就有几十个种养项目和品种,但没有一个项目和品种具有优势的做法是不可取的。过于分散的经营方式难以扩大社会影响,难以推广优质品种和农业技术,不利于经销商采购、保管、运销,种养项目要有较大的集中度。土地重划指在各方自愿基础上将土地经营权重新划分调整,每个农户原则上只经营一块相对较大的土地。由于主人外出打工等原因造成撂荒的土地,应在有偿、自愿基础上划分给有能力耕种的农户经营,适当提高土地集中程度,以减轻土地经营过于分散带来的种种弊端。土地重划不应与土地承包制长期不变,刺激农民生产积极性的宗旨相矛盾,土地重划不应意味着土地承包者的利益减少,土地承包制长期不变也不是农户经营地块的绝对不变,土地经营权应有一定流通性。

从长期看,还应在条件具备时采用办大农场的手段,集约经营土地。

2) 找准项目品种

既要及时广泛收集市场信息,又要结合各地环境条件发展供港农副产品生产。除了已有相当规模的生猪、柑桔等项目品种外,还有一些项目品种值得重视,它们是发展规模生产的潜在项目品种。

如发展笋用竹林、扩大洋葱、淮山、鸭蛋的生产等。如早春季节,香港街市的带壳小春笋价格往往走高,甚至超过了冬笋的价格。如能赶在货少价高的季节上市(提前或推迟,避开大量上市的高峰),小春笋应是一个很好的项目;不占农田;易建成大规模的笋用竹林;无农药污染;不必象种植柑桔那样,将山坡植被去除后栽上柑桔树苗(其结果是土壤长期处于裸露或半裸露状态造成水土流失);人均产出也易达到较高水平。

3) 适度发展高附加值农副产品生产

可以有针对性地对农副产品进行适度深加工,以高质量高附加值商品进军市场。如迎合许多香港市民偏爱西洋口味的特点,利用江西丰富的资源,研发略带西洋口味的系列饮料食品,辅以精致小包装打开市场,创立强势品牌。常用的供食疗的农副产品可针对特定消费者按配方包装,确保色香味疗俱佳,同时增加了产品附加值。

4) 必要时限产保价

在农副产品大丰收的季节,有时可以看到,各地的农副产品一窝蜂地涌向港澳市场,甚至出现了香港农副产品市场价格低于内地市场价格的倒挂现象。最好是事先做出准确预测,各地步调一致实行限

产保价,控制出口,避免菜贱伤农(但难度很大)。根据历史经验,价格高峰后往往会出现价格低谷,应避免盲目跟风和集中上市。

5) 大力发展行业协会

在摒弃政府包办一切,而分散的小农经济又很弱小的情况下,农副产品行业协会的作用将日渐凸显。行业协会可以在信息调研、技术培训、调解纠纷、团购农资、运输保险、资信担保、换工互助、调剂农机、参观访问等诸多方面发挥强力作用。行业协会的初期发展阶段可由政府在办公地点设施、制定章程、提供工作人员等方面予以支持,再逐步过渡到由行业协会的各成员农户自行决定行业协会的事务。特别要培养各地农户中的能人(品德、技术俱佳,在当地有一定影响力者)作为行业协会的骨干,并给予适当社会荣誉。

6) 走优质货卖高价的路子

香港农副产品市场有一大特点就是不怕商品卖价高,就怕产品质量差。香港人均收入比内地高出许多,从整体看,劣质低价货没有多少市场,反而会有碍卖主市场形象。加上劣质货的运费仓储费并不比优质货少,相对成本不低,劣质货所需的废弃物(如果皮、菜根、烂叶、塑料袋之类)清理费也较多(在国际性大都会中废弃物清理费往往成为一个大问题),以劣质货卖低价的经销手段打开市场的办法已越来越行不通了,必须走优质货卖高价的路子。

3 供港农副产品销售方式的发展方向

3.1 供港农副产品销售方式的短期发展方向——中转

在目前还缺乏一个有效的江西农副产品香港境内销售网的情况下,主要采取的办法应是加强中转手段。

中转手段是指江西经销商在深圳的布吉农贸市场建立统一滩头阵地,有自己的仓库(包括冷库)、办公地址和人员,统一为全省农副产品生产者和经销商提供服务,统一安排农副产品到达布吉的时间和具体储存地点,统一安排过境,及时通报市场行情,与香港大小批发商建立稳定的供货关系,代办商检通关,联系过境车辆(因为香港的交通规则是汽车靠路的左边行驶,所以过境车辆要另外安排),代为结算货款,必要时将货物转到境内销售,改换包装,广告宣传,在市场价格上涨时紧急供货,防止省内生产者和经销商互相杀价竞销等。各江西经销商的店铺摊档应尽可能集中在统一的场地内,形成集群效应。香港境内的事务则利用众多香港批发商的力量。

中转手段能改善目前的江西省农副产品供港状况,但不能取得第二销售阶段(即深圳——香港阶段,第一销售阶段为内地——深圳阶段)的利润(当然所承担的风险也相应较小),一般只能被动接受香港农副产品批发商提出的价格。

3.2 供港农副产品销售方式的长期发展方向——直销

在中转手段已有相当规模的基础上,可以适当改用直销手段,以取得第二阶段的利益(同时要承担相应风险)。

1) 绿地创建

在香港成立专门的内地资本公司,直接向香港终端消费者和零售商供货,有些菌类和豆制品可以考虑在香港境内就近生产。还可以为大的终端消费者在江西保留专有菜地和大棚,专人生产,定向供货,终端消费者可以随时来参观,确认产品没有污染,或来江西作农业旅游,亲手农耕,调剂生活;在供零售的产品外包装上注明生产者姓名、详细生产地点等信息,以示负责(从2007年4月1日起,质检总局对所有供港澳蔬菜实行检验检疫备案管理,要求在每单蔬菜的包装上标注产地、收购加工企业、地址、批次、日期、产品名称等,因此,标注有关信息已不是可有可无的事)。要高度重视创立知名品牌的重要性。绿地创建方式的优点在于过程简单,缺点在于面临激烈竞争,不易挤入和大幅改变既有的销售格局(港商往往重视长期形成的人脉关系)。

2) 参股

允许江西民间资本参股某些香港企业,形成利益统一体,以确保向这些企业供货的渠道畅通(如参股生产冰淇淋的企业并向其供应优质牛奶);与批发商联合控股冷库和仓库;参股某些房地产企业以控制街市摊档所有权和出租权等,能在一定程度上保证产销链的稳定。还可在股市低迷期收购有关上市公司的股票以确保销货渠道。如果资金不足,也可采用以货物换香港企业股权、以劳务换香港企业股权、以商标入股等灵活的方法。还可以采取地方政府对港资江西企业予以额外优惠,用以交换江西民间资本取得香港企业股权,并以香港企业股权的资本利得与分红等偿付地方政府对港资江西企业的额外优惠等安排。

参股方式的优点在于效果显著,缺点在于对民间资本规模和素质有较高要求。

3) 逆向 BOT

逆向 BOT (Anti-Build, Operate, Transfer) 也是可供参考的供港农副产品促销手段之一。在这种安排中,江西地方政府先行调研香港有关企业素质信用

和投资价值、香港地方政府的有关法律法规优惠政策、汇率风险、市场竞争状况等,如确认可以投资,则收购部分港企股权或从国内外金融机构融资收购部分港企股权,也可以用地方国企的股权交换港企股权。待合资的港企进入稳定经营期后,将所拥有的合资港企股权以合理价格转让给江西民间资本,以回收投资和一定利润,江西民间资本则以股权开路,稳定江西农副产品的香港市场^[3]。

逆向 BOT 方式的优点在于:地方政府与民间资本均发挥了各自的长处,地方政府擅长调研、融资(国内外金融机构往往只对政府而非民间团体贷款),民间资本擅长经营且数额巨大;各类资产易于到达能使其产生最大效益的人手中,避免呆滞,有效盘活了民间资本,拓宽了民间投资渠道。缺点在于对地方政府的调研能力是一大考验,且民间资本较为分散。另外,股份收购和转让价格也往往要经过艰难的讨价还价。

4) 授权销售

在重点地域选择若干有信用有能力有一定文化的香港零售商,授予其某种荣誉名份(如江西省某某市鸭蛋香港首席零售商,江西省某某县特大冬瓜香港首席代销店、江西省某某牌反季节蔬菜香港旗舰店等),辅之以独具一格的装修和招牌,优先供货,配以适度信贷额度,以其良好的服务形象、稳定的商品质量和价格,由点及面,稳扎稳打,扩大影响。还可在首席零售商下面设若干零售组,每组有 5~10 个商贩,组内实行联保,当某个商贩赖帐或拖帐时,组内其他商贩负有连带付款责任。首席零售商负责分发货物,调剂余缺,督促各零售组货款回笼,并帮助维持和处理特定货物的销售秩序,调解纠纷,发展新的

零售组,调整各组成员,回收可重复使用的包装材料,及时将有关信息反馈回内地。

5) 直销方式的优缺点

直销供港农副产品使销售环节减少,有助于降低流通费用,提高流通效率,但对经销人员的素质有较高要求,要有更高的社会信誉,更广泛的社会联系,更响亮的商品品牌,更迅速的市场反应能力,更完善的信息收集分析能力,更全面的硬件条件(仓库、运输工具等),更有效地应对信用风险能力,更强大的资金实力。直销手段不同于过去香港菜联行的统购统销方式,从事直销的公司要承担所有有关风险,不能垄断市场,是民商而不是官商,行销方式要灵活得多。直销手段是江西省农副产品供港的值得探索的发展方向。

4 结束语

江西省农副产品供港是一个有光明前途和巨大利益,但又非常艰难并存在相当风险的事业。随着广东省城市化的进程,农副产品供港的责任越来越多地改由其他省市(特别是江西省)承担。江西省农副产品供港不应当错过产业梯度转移的历史机遇。

参考文献:

[1] 中华人民共和国商务部和香港贸发局. 内地与香港关于建立更紧密经贸关系的安排[EB/OL]. 中国法律信息网, <http://law.law-star.com>, 2003-09-29.

[2] 中绿华夏有机食品认证中心. 国内外有机食品标准法规汇编[M]. 北京:化学工业出版社, 2006.

[3] 刘宪. 逆向 BOT 投资方式刍议[J]. 投资与证券, 2004, (4): 62-63.

Risks and Development in Export of Jiangxi Agricultural Products to HK Market

LIU Xian

(School of Economic Management, East China Jiaotong University, Nanchang 330013, China)

Abstract: In terms of the degree of order, risks in HK agricultural product market include risk of quotation, quality, credit, exchange rate, transportation, storehouse, and so on. Development in export of agricultural products to HK include managing land on large scale, delimiting land, finding right items, developing highly attached-value agricultural products, limiting production and maintaining price when necessary; promoting trade associations, and selling high quality products with high price. Its development directions are short term direction (transfer), and long term direction (immediate).

Key words: agricultural products; HK market; price; profit; risks; development direction