

DOI: 10.13955/j.yzyj.2022.03.15.05

# 浅析邮储银行高效支持中药材产业发展路径

## ——以甘肃省为例

祁军<sup>1</sup>，靳晓民<sup>2</sup>，莫天云<sup>3</sup>，林军梅<sup>4</sup>

- (1. 中国邮政储蓄银行甘肃省分行，甘肃 兰州 743000；
2. 中邮证券有限责任公司陕西分公司，陕西 西安 710075；
3. 中国邮政储蓄银行重庆分行，重庆 400000；
4. 中国邮政储蓄银行广西壮族自治区分行，广西 南宁 530000)

**摘 要：**阐述了甘肃省中药材产业的种植、加工、流通现状，分析了甘肃省中药材行业的主要风险点，结合邮储银行和其他金融机构对中药材行业的信贷支持情况和经验教训，提出了邮储银行支持中药材产业的思路和措施。

**关键词：**信贷；中药材；种植；加工；生产；风险

**中图分类号：**F61      **文献标识码：**A

## 1 甘肃省中药材产业发展现状

### 1.1 甘肃省中药材产业现状

甘肃现有中药资源 2 540 种，人工种植（养殖）220 余种，道地药材 30 余种，当归、板蓝根、党参、大黄、黄芪等道地药材产量分别占全国的 95%、65%、60%、60% 和 50% 左右，22 种药材获得国家地理标志（原产地保护）认证，12 件中药材商标获批地理标志证明商标，9 个中药材种植基地获国家 GAP 认证。

#### 1.1.1 中药材种植现状

截至 2020 年，甘肃省中药材种植面积 470 万亩，产量 132 万吨，产值 157 亿元。省内定西和陇南地区种植面积接近 300 万亩，占比近 65%，是中药材行业产业的重点区域。

#### 1.1.2 中药材加工现状

一是一体化经营模式。在基础较好的道地药材主产区，采取“龙头企业+基地+合作社（农户）”的经营模式，推进中药材订单式生产和企业上下游一体化经营。目前甘肃省已形成一些以县域为主体，集初加工、仓储、质检及环保设施配套齐全的中药材初加工产业园区，如岷县、渭源等中药产业园。规模以上中医药工业企业 87 家，实现营业收入 118 亿元。

二是园区集聚化发展。鼓励和引导产业链上下游企业向中药产业园集中，营造中医药产业发展的良好生态，扶持园区企业做大产业规模。已建成兰州高新区中医药产业创新研发孵化园、兰州新区生物医药产业园、陇西中医药循环经济产业园、渭源中药材精致饮片加工园、民乐县工业园区中药材

**作者简介：**祁军（1980～），男，甘肃定西人，经济师，主要从事邮政金融支持中药材产业发展研究；靳晓民（1970～），男，陕西西安人，硕士，会计师，主要从事邮政“三农”业务发展研究；莫天云（1968～），男，重庆人，主要从事邮政服务乡村振兴研究；林军梅（1971～），女，广东揭西人，政工师，主要从事邮政金融支持中药材行业发展研究。

**收稿日期：**2022-02-25

**本刊网址：**zyjy.sjzpc.edu.cn

创新创业孵化园5个中药医药产业园区，目前入驻加工制造企业170家，其中通过GMP认证的企业68家。

三是高效智能化发展。鼓励兰州佛慈制药、甘肃陇神戎发、兰药药业、天水岐黄药业等重点骨干企业通过出城入园异地新建现代化厂区，建成智能生产线、智能车间和智能工厂，生产技术和生产效率大幅提升。成立了甘肃药业投资集团有限公司，承担甘肃省建设国家中医药产业发展综合试验区、促进陇药和甘肃省中医药“走出去”的重要载体作用。

### 1.1.3 中药材流通现状

一是中药材市场体系建设初见成效。目前已建成陇西文峰、陇西首阳、渭源渭水源、渭源会川、岷县当归城等5个规模较大的中药材交易市场，10个中药材产地市场，中药材静态仓储能力约100万吨，年交易量约150万吨，交易额约250亿元。

二是中药材电子商务发展逐步加快。2020年甘肃省中药材实现网上销售115亿元，占农产品网上销售额的59.8%。积极推动专业市场、龙头企业线上线下融合销售，建成省中药材交易中心，为2000多家客户提供60多个药材品种交易、交收服务，被商务部等8个部门列为全国现代供应链创新与应用试点企业，累计完成交易额超过10亿元。

三是流通追溯体系建设稳步推进。甘肃省中药材流通追溯体系，已扩展到定西、陇南、武威、张掖、酒泉、兰州、临夏、平凉、庆阳等9个市州，覆盖3家主要中药材交易市场，16家中药材生产、经营及种植企业，涵盖了600多家个体经营户和种植企业，实现对中药材种植、采购加工、检验仓储、市场流通等重要环节的动态管理和信息分析，实现重点中药材来源可知、去向可追、质量可查、责任可究，促进形成优质优价市场机制。

## 1.2 甘肃省中药材行业主要风险点

### 1.2.1 品种单一、市场价格波动较大

甘肃省种植中药材品种单一，受市场价格波动影响，抵御风险能力较差。以定西为例，定西主产党参、黄芪、当归三大品种，这三大品种近七年来的价格走势如图1所示。

### 1.2.2 种植规模化、规范化、集约化水平较低

重点种植区域定西和陇南中药材主要在山区，

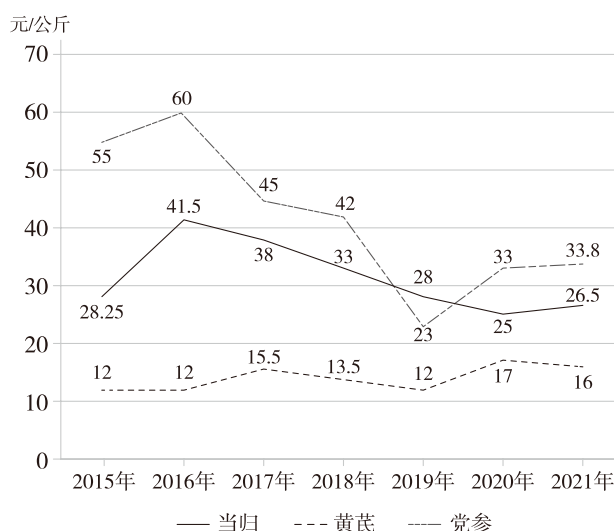


图1 2015~2021年当归、黄芪、党参价格走势

以农户分散种植为主，规模化、规范化、集约化水平较低，中药材绿色化、生态化、有机化生产尚处于起步阶段；中药材种子种苗繁育投入高、周期长、风险大，中药材良种选育和更新换代相对滞后；耕地面积有限，由于连续重茬种植，病虫害多发，药材品质、产量持续下降。

### 1.2.3 尚未建立健全标准化加工体系

2020年12月30日新版《中国药典》的颁布与实施，对中药材的含量、农残、硫残等做了更为严格的要求，当地传统手工作坊加工流程不符合药厂收购标准，大部分药厂更多的是从产地收购原装药材自己加工，对当地药材初加工行业形成了巨大冲击。虽然当地有一些通过GMP认证的加工企业，但数量少，加工生产能力不足，产品较为单一，产业链条短、产品附加值低，科技创新能力整体较弱，产业发展缺乏后劲。

总之，中药材产业作为甘肃省“牛羊菜果蔬菜”六大支柱产业之一，在全省产业布局中占据重要地位，是甘肃省“十四五”规划主要支持领域，是金融机构布局的主要方面；但由于甘肃处于欠发达地区，地域经济环境、金融政策、信用环境等较差，导致中药材自身抗风险能力较弱。甘肃中药材产业风险较大，是优势与劣势都比较明显的行业。

## 2 甘肃省金融业支持中药材产业的现状

### 2.1 金融机构支持概况及资产质量状况

在甘肃省，对中药材行业进行授信的金融机

构主要有8家,分别是农村商业银行、农业银行、建设银行、工商银行、中国银行、兰州银行、甘肃银行及邮储银行,其中,当地农商银行及农业银行占比较高。以中药材种植和交易重点区域陇西县为例,陇西农商银行中药材行业贷款规模约28亿元,占其全部贷款的43%,中药材行业不良贷款约12亿元,占其全部不良的48%,中药材行业不良率约43%。不良主要集中于中小企业贷款,大约占全部中药材行业不良的80%。农业银行定西市分行集中在陇西、岷县、渭源三个县域开展业务,主要做个人经营类客户。农业银行定西市分行中药材贷款结余3.5亿元,占全部个人经营性贷款(6.7亿元)的52%,核销前农业银行不良率也曾达到10%以上。招商银行发放贷款4.11亿元,期间逾期率超过10%。因资产质量问题,同业对于中药材购销商户和小微企业贷款持较审慎态度,尤其是中药材小微企业大金额贷款审慎介入。

## 2.2 邮储银行对中药材行业信贷支持情况和经验教训

### 2.2.1 信贷支持与资产质量情况

邮储银行围绕服务“三农”的战略定位,对中药材行业开展多种类型的信贷融资业务。累计向甘肃省中药材行业各类客户发放贷款40亿元左右,授信客户数达3.72万户。

截至2021年6月30日,邮储银行中药材行业不良贷款280户,金额2.23亿元,不良率5.57%。从授信金额看,50万元以内的不良贷款180户、金额3500万元,户数占到64.28%,金额占比15.69%。50万元以上的不良贷款100户、金额18800万元,户数占到35.72%,金额占比84.31%。从区域分布看,不良贷款主要集中在定西陇西县,陇西县不良贷款230户、金额2.14亿元,占到95%以上。从贷款种类看,小企业贷款35户、金额1.24亿元,户数占比12.5%,金额占比55.6%;个人贷款245户、金额0.99万元,户数占比87.5%,金额占比44.4%。

### 2.2.2 经验教训

#### 2.2.2.1 业务发展经验

分析目前邮储银行经营正常、还款正常的客户以及同业资产质量较好的客户,其最主要的特征为:多年专注于中药材行业,未开展跨界投资及民

间借贷;有自有固定的经营场所,且未开展大规模扩建;有稳定的下游客商及订单,每月均有销售及现金流。此类客户经营相对稳定,是邮储银行长期支持的优质客户。

#### 2.2.2.2 业务发展教训

2014~2016年,邮储银行资产业务处于快速扩张时期,客户准入把关不严,集聚了诸多潜在风险。2018年开始,资产质量迅速恶化,严重影响分行经营及发展。教训主要表现在以下方面。

一是省市分行对中药材行业研究不够,对价格波动及政策变动没有敏感性,无应对之策,导致分支机构业务何时放何时收没有清晰概念,导致大面积集中发放从而形成区域性不良。二是从业人员能力不足、把关不严情况下,一味追逐业务快速上量,违背业务发展规律,最终形成风险。准入客户中相当一部分是“投机客”,在没有订单或者较为固定的客户情况下,在自认为药价“低价”时大量囤积药材,并且热衷于利用银行及民间借贷加大杠杆,当药价下跌或者长期不涨的情况下,加上高额的借款利息导致经营出现巨额亏损。三是存在重贷轻管思想,未能有效监控客户真实贷款用途。首期贷后检查落实不到位,最终未能掌握客户的真实贷款用途。

## 3 邮储银行支持中药材产业的思路及措施

### 3.1 邮储银行支持中药材产业的SWOT分析

**优势:**甘肃省是中药材种植大省,省委省政府高度重视中药材产业,省内以中药材为主导产业的县域有十来个,发展前景较好;邮储银行多年深耕中药材市场,积累了一些客户和口碑。

**劣势:**甘肃中药材产地经济普遍较为落后,思想观念保守,吸引外部投资有限,当地金融环境较差,金融风险较大;邮储银行产品创新不足,风险化解手段较少,金融风险较大。

**机遇:**国内外对中药材需求增加,产业链逐渐完善,中医药行业将迎来发展的大好机遇。邮储银行高度重视履行大行担当,服务乡村振兴,重视产品创新,推出系列创新产品支持优势产业。

**挑战:**随着市场化、法制化进一步推进,中药材产业种植、储存、加工模式较以前有较大变化,对传统作业模式形成挑战;各家金融机构纷纷

下沉网点和服务，与邮储银行形成激烈竞争；中药材行业风险较大，邮储银行需要在风险和收益之间找到平衡，保持可持续发展。

综上分析（见图2），甘肃中药材产业有诸多优势，也是甘肃省委省政府确立的全省重点发展产业，中药材产业触角延伸至广大农村地区，是现阶段乡村振兴的主要产业，未来前景较好，是邮储银行金融服务的重要领域，也是邮储银行服务乡村振兴、彰显国有大行的主要体现。但受甘肃金融经济环境整体影响以及邮储银行人员营销能力、风控能力限制，邮储银行积极涉足中药材行业过程中需要更多地分析，细分市场、细分客户、细化服务措施、细化风险控制措施，这样才能可持续发展。

### 3.2 邮储银行高效支持中药材产业的路径及方案

邮储银行服务该行业产业的总体思路是：牢固树立以客户为中心的理念，细分行业客户，分类施策，为客户提供融资、交易结算、财富管理、代发工资、信用卡等一揽子金融服务；推进过程中坚持风控优先、稳健介入、动态调整的原则；实行先重点区域试点、后全省全面推广的推进策略。在组织推动上，省分行成立中药材行业产业专班，由分行“三农”金融事业部、个人金融部、小企业金融部、交易银行部、网络金融部、信用卡部、风险管理部、授信管理部组成，专班牵头行业分析，对中药材行业政策、行内授信政策、同业情况定期发布，指导二级分行业务发展导向。二级分行层面，细分客户进行差异化金融服务，对中药材的价格波动、政策变动情况进行时时关注，按照上级行要求及时调整业务发展思路。

#### 3.2.1 中药材种植客户金融服务方案

中药材种植户客户的特点是资金规模较小，

资金周期特征明显，一般在中药材种植初期有资金需求，药材收割上市交易后回款，经营状况较为稳定持续。该类客户经营状况稳定持续，为邮储银行积极支持类客户。开发该类客户以邮储银行信用村建设为切入点，对符合以下条件的客户进行信用户批量评定：一是具有2年及以上中药材种植或加工经验，技术熟练，种植规模稳定，信用记录较好；二是种植过程中不使用剧毒、高毒农药，所种植中药材符合农药产业政策以及农药的安全、仓储、环保等要求；三是销售渠道畅通或与下游药材收购企业签订合同或已建立稳定合作关系。

对评定为信用户的客户首先开立结算账户，引导客户使用邮储银行卡结算，成为主结算银行，邮储银行掌握客户的资金流向，实现闭环管理。同时，根据客户资金回流情况实时推出满足该类客户家庭保障需求的产品，如保险产品，主推意外险、重疾险、年金险、终身寿险等，分析不同生命周期的保险需求，推荐满足客户个人或其家庭成员多元化保险需求的产品。

#### 3.2.2 中药材初加工客户及中药材贩运客户金融服务方案

该类客户户数少，但资金交易量较大，资金需求不固定，组织形式多数为个体工商户，受经济周期行业周期影响明显，抗风险能力较弱。该类客户经营稳定性差，贷款用途难把握，授信上为邮储银行适度支持类客户。开发该类客户首先以授信为切入点，之后为客户提供综合金融服务方案。对符合以下条件的客户进行授信：一是客户专注中药材生产经营活动，且连续正常经营3年及以上，未涉及禁止行业和过多的跨行业经营；二是拥有自有或配偶所有/共有产权的居住和经营场所，短期内无

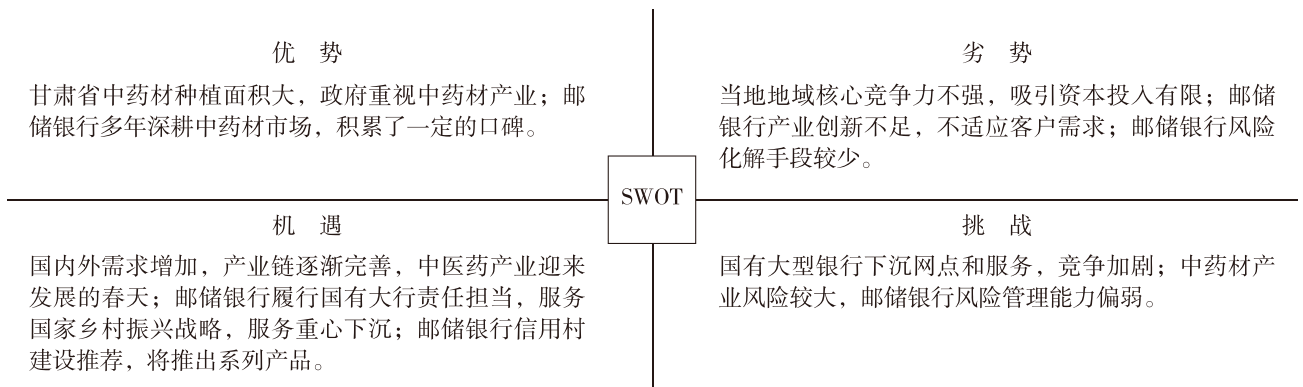


图2 邮储银行支持中药材产业的SWOT分析

固定资产投资计划；三是拥有稳定的下游客户资源及销售订单；四是资产负债率不超过60%。

邮储银行信用类贷款金额应控制在50万元以内。同时，对该类客户首先开立结算账户，引导客户使用邮储银行卡结算，成为主结算银行，邮储银行掌握客户的资金流向，实现闭环管理。根据客户经营周期、资金回笼时间，为客户提供保险产品，主推意外险、重疾险、年金险、终身寿险等，分析不同生命周期的保险需求，推荐满足客户个人或其家庭成员多元化保险需求的产品。对有多元配置需求的客户推介理财产品，做好回款期存款留存和理财配置，用好总行与理财子公司协商择优选出的“惠农”等4款产品满足理财需求，针对该类客户基金投资需求，运用好基金组合销售和基金定投业务，更好地满足客户对资产增值、风险控制、时间跨度、资金流动性等各方面要求，引导客户长期投资，增强客户黏性。同时积极为符合条件的客户办理信用卡，满足短期临时消费需要。

### 3.2.3 药品生产（流通）企业及企业主金融服务方案

中药生产企业主要包括中药饮片、中成药、中药保健品生产企业，处于中药产业链的中游，资金除用作日常经营外，还用作扩大生产、研发新产品、技术升级、环保改造等，用途较为广泛。银行介入较种植环节多，但存在流贷固用情况。贷款用途管控难度大，退出难度大。该类客户经营状况和贷款用途都较为复杂，授信上为邮储银行审慎支持类客户。此类客户以授信及现金管理为营销切入点，在营销方面叠加公司账户开立、实际控制人借记卡、代发工资、企业/个人网银、商户收单、快捷支付绑卡等业务。对符合以下条件的客户进行授信：一是企业连续正常经营3年及以上；二是生产企业需具备GMP认证，拥有独立、合法的注册商标，原则上年销售总额达到5000万元以上，企业近3年财务数据、产品上下游流通数据齐全；三是“三废”（废气、废水、固体废弃物）排放达标，水污染排放满足《制药工业水污染物排放标准》《中药类制药工业水污染物排放标准》（GB21906—2008）等国家级行业标准，列入《固定污染源排污许可分类管理名录》的中成药生产企业应按国家和当地要求取得相关排污许可证；四是产品质量合

格，技术性能可靠，符合《中华人民共和国药典》（2015年版）等国家和行业标准；五是企业近3年来无不良信用经营记录，无涉嫌侵犯知识产权行为等。

对邮储银行已授信的客户，要求开立公司结算账户，开通网银。使用邮储银行账户结算，推荐办理企业代发工资，为有资质的企业员工开办信用卡、理财业务等。同时为企业主提供尽可能多的金融服务。针对企业主现金流要求较高的需求，配置面向企业主客户的专属高收益现金管理类产品，吸引企业主客户投放流动资金，满足企业主客户现金流需求，为提升财富及高净值企业主客户提供现金管理产品支撑。针对企业主家庭保障需求，利用保险产品/保险组合，如大额保单、意外险、重疾险、年金险、人寿险、组合保单等，分析不同生命周期企业主客户的财务特点和保险需求，推荐满足企业主个人或其家庭成员多元化保险需求的产品。针对客户财富传承需求，主动挖掘药品生产企业主客户家族信托业务需求，重点关注客户及家庭成员在婚姻、学业、养老、代持以及家企分离等方面的业务场景。针对客户多元配置需求，利用好总行与理财子公司协商择优选出的“惠农”等4款产品，这部分购买理财的资金将成为月末的活期存款。针对企业主基金投资需求，运用好基金组合销售和基金定投业务，更好地满足企业主客户对资产增值、风险控制、时间跨度、资金流动性等各方面要求，引导企业主客户长期投资，增强客户黏性。积极为企业主办理信用卡，满足短期临时消费需要。

### 参 考 文 献

- [1] 本报评论员. 加快推进甘肃省中医药产业发展[N]. 甘肃日报, 2018-10-12
- [2] 李应明. 《国务院办公厅关于进一步支持甘肃经济社会发展的若干意见》解读[J]. 资源环境与发展, 2010(4)
- [3] 郝建霞. 甘肃省中药材产业扶贫项目绩效问题研究[D]. 兰州: 甘肃农业大学, 2020
- [4] 张新胜, 杨力耕, 孔泉. 深度贫困地区农民专业合作社金融支持问题研究[J]. 当代农村财经, 2018(7)
- [5] 高建邦, 谢天德. 做大做强甘肃中药产业的建议[J]. 发展, 2006(3)