

政策宣传 动态反映 发展研究 文化引领

浙江农发

浙江省农村发展集团有限公司主办 2018年第2期 总第72期 季刊

大学习 大调研 大抓落实

- ◎农发集团深度参与乡村振兴战略的对策建议
- ◎聚集农粮主业 布局生猪版图
- ◎夏至·端午·楚回



集团领导与第四届工会委员会委员合影



农发集团第三届团委委员合影



■ 傅德荣

夏天是万物生长季节。树木丛生、百草丰茂。麦子在炽烈的阳光下灌浆成熟。一夜透雨，水稻发蘖、玉米拔节、大豆散叶开枝。一切都一派欣欣向荣，一切都充满期冀。

夏天大量时令水果和蔬菜上市了，软甜的黄杏、鲜红的桃子、翠绿的西瓜、晶莹的葡萄，还有黄瓜、茄子、豆角，肥美鲜嫩，一茬接着一茬，人们在夏日享受大自然最慷慨的馈赠，品尝辛勤劳动成果。

春花作物陆续收获。新麦收下来，母亲就会去磨一箩筐麦子。最细的粉可以擀成细薄面条，配上新鲜豆荚、土豆煮，绵软细腻、百吃不厌。略粗的面粉，摊成又大又薄裹了豆腐丁南瓜丝吃，叫麦锅；大铁锅烤麦饼，厚实、耐饥、有嚼劲，正好干重活的汉子带到山上地头吃。母亲是巧妇，要在夏至烤糖饼和麦角犒劳辛苦劳作的父亲和家人。糖饼用红糖包裹，麦角用腊肉丁炒豆角土豆

丝包裹，麦香浓郁，唇齿留香。

父亲说，夏天不热、五谷不结。一年四季，最大的收成在秋天，期待全年五谷丰登，需要打拼整个最艰辛、最难熬的漫长夏季。

烈日酷暑、狂风骤雨，正好躲进阴凉地方消夏避暑。偷懒的人便有了借口，啥事都不愿干。但是，庄稼人知道，炎炎夏日正是下地干活时候，只有给庄稼松土、施肥、除草、打虫，辛勤伺候它们，才能用汗水换来秋日好收成。

天道酬勤。从土地中生长出来的农发集团，也最懂得耕耘和收获的因果关系、最知道粒粒皆辛苦的道理。从之江大地到白山黑水，三千多员工挥洒汗水、昼夜奋战，就是为了全年取得更好的业绩。

我儿子在主持杭外成人典礼时说，“夏日耕耘决定秋后收成，青春拼搏造就壮丽人生，一切有所作为的人，都敢于承担劳动的艰辛，在奋斗中燃烧岁月。”一个零零后孩子的青春誓言，说出了奋斗和成功的辩证法。



卷首语

- 01 万物生长/傅德荣

封面文章 深入开展大调研活动

- 05 大学习 大调研 大抓落实
——农发集团深入开展大调研活动
/农发集团党委办公室
- 06 以“全域综合整治”为抓手
助推乡村振兴战略
——农发集团深度参与乡村振兴战略的对策建议
/农发集团课题组

- 10 农发品牌创建与平台建设的调研
/农发集团课题组
- 14 以大调研活动推动企业发展
——农发集团上半年工作亮点纷呈
/农发集团办公室
- 16 “三个围绕”深入开展调研活动/许勇军

视野

发展研究

- 18 聚焦农粮主业 布局生猪版图/农发集团投资管理部
- 22 当前生猪养殖形势分析/农发牧业公司

- 26 浙江生猪产业发展现状与政策建议/黄立诚
- 29 温氏及牧原生猪养殖模式比较分析/农发牧业公司
- 33 关于动物福利/楼佳

生产管理

- 34 有效开展督查督办工作 提高企业管理水平
/吴本炎
- 35 粮库储粮害虫防治技术/冷本好
- 38 科学标注农副食品标签/项德伟

产业前瞻

- 40 区块链给农业产业发展带来新机遇/赵文杰
- 42 借力供应链金融助推行业发展/王琼

党群

- 44 农发集团党委开展“千企结千村、消灭薄弱村”
专项行动/程碧君
- 48 凝心聚力促发展 积极作为创新功
——农发集团第四次工代会侧记/吴凯强
- 50 用奋斗标注青春 用担当书写精彩
——农发集团第三次团代会侧记/农发集团团委

我是农发人

- 52 敬业奉献的农都员工边国荣/农都公司

食货志 吃有肉

史话

- 54 无“豕”不成“家”/王诚
- 56 两头乌的繁育/上虞宝仔公司
- 58 猪是中国文化重要组成部分/郑荧

业内

- 59 国内著名的地方猪品种和主流的商品猪品种介绍
/郭和军

- 62 宝仔小猪的一天/上虞宝仔公司
 - 63 亚欧小猪成长记/程超
- ## 品鉴
- 65 闲话咏猪诗/王诚
 - 67 记忆中的那碗红烧肉/楼佳
 - 68 四招教你鉴别猪肉优劣/农都公司

农发副刊

风雅小集

- 71 生如夏花/湖上散客
- 72 繁花五月归故乡/殷址明月
- 73 指甲花,且以嫣红染时光/黄峻玮
- 74 夏至·端午·楚回/杨灵
- 77 梧桐(外一首)/张炎

职场人说

- 78 用讲故事的手法写新闻/沈爱国
- 79 生活需要“仪式感”/应穗霖

读书时间

- 80 好书推荐

英语学习

- 81 足球英语

员工摄影

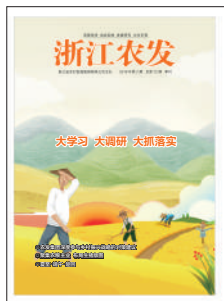
- 82 摄影作品

名家

- 84 姚伟荣篆刻作品

本期资讯

- 86 要闻10则
- 88 资讯4则
- 91 政策5则



主办

浙江省农村发展集团有限公司

编辑指导委员会

主任:傅德荣

副主任:姚海强

委员:沈 滨 何启海 许勇军 姚海强
周志平 叶 挺 袁 彤 郦几宁
李力于 傅维仙 王 彬 傅安民
杜 斌 张永明 方 伟 沈金潮
赵永夫 朱仙秋 魏宏伟 徐志海
王 诚

主 编:姚海强

副主编:王 诚

编辑部主任:楼 佳

编 辑:张翔宇 董燕红 吴本炎 王伟松
赵宗瑜 李 毅 郑 熒 王文荣
张 炎 闫锁晨 章丽华 方平山
吴凯强

通讯员:滕 俊 李 斐 顾晨蕾 赵文杰
魏春义 倪博文 马秀芝 李树林
项德伟 沈延威 顾立群 任 同
陈梦诗 蒋霞昉 胡渝苇 王 琼

特别支持单位:

浙江省粮食集团有限公司

黑龙江绿色农业发展集团有限公司

浙江新农都实业有限公司

浙江省农都农产品有限公司

浙江农发牧业股份有限公司

浙江省农村发展集团上虞有限公司

浙江农发澜海实业有限公司

黑龙江亚欧牧业有限公司

浙江银通典当有限责任公司

浙江农发小额贷款股份有限公司

浙江省农发大厦置业有限公司

不忘初心, 践行省属国企的担当



敬请关注

地址: 杭州市武林路437号农发大厦

邮编: 310006

电话: 0571-85813051

传真: 0571-85813012

电子信箱: nongfa2007@163.com

网址: www.zjadgroup.com

印刷日期: 2018年7月

更多文章资讯请浏览农发集团网站
www.zjadgroup.com

大学习 大调研 大抓落实

——农发集团深入开展大调研活动

■ 农发集团党委办公室

适应新时代,树立新形象,展现新作为。

根据《中共浙江省委办公厅关于开展“‘八八战略’再深化,改革开放再出发”大调研活动的通知》精神,认真贯彻落实习总书记关于大兴调查研究之风重要指示精神的实践行动,在实施乡村振兴战略中找准农发工作新方位,由集团党委领导班子带头,集团干部真正动了起来、沉了下去,坚持问题导向和目标导向,注重方式方法创新,展开了热火朝天的大调研活动。此次活动做到了宣讲工作与深入调研相结合、解决当下问题与谋划未来发展相结合、深入一线与学习先进相结合,取得了“四个一批”成效,即拿出了一批高质量调研成果、破解了一批突出问题、解决了一批职工关心的具体问题、形成了一批推进各方面工作的硬举措。

■ 不打折扣 拧紧“思想开关”

习近平总书记指出,“调查研究是谋事之基、成事之道。重视调查研究,是我们党在革命、建设、改革各个历史时期做好领导工作的重要传家宝。”“大学习大讨论大调研”活动启动后,集团党委坚定向省委看齐,深刻领会活动的重大意义和深刻内涵,将其作为当前一项管总的、最重要的政治任务来抓。对照省委阶段性安排和工作要求,集团党委对各项任务进行细化分解,制

定活动实施方案,明确活动的总体内容、主要形式和
时间安排,严明各级领导干部“真学、真思、真干”的纪律要求,坚决推动省委决策部署在农发落地落实。

■ 以上率下 抓住“关键少数”

“纸上得来终觉浅,绝知此事要躬行。”要准确把握农发面临的竞争态势,在“为什么”问题上统一思想;深刻认识农发发展的比较优势,在“凭什么”问题上坚定信心;突出农发发展的主攻重点,在“干什么”问题上抓住关键。为了取得活动成效,集团党委主要领导亲自领题、亲自上手、亲力亲为,先后多次赴基层企业走访调研,奔赴施工现场协调解决项目建设中遇到的困难和问题,在一场场座谈交流、求策问计中,深入查找新优势、新问题;在一回回思路研讨、难题攻坚中,努力探寻破解瓶颈的金点子、好办法,为此次大调研活动发挥了积极示范导向作用。

■ 把握定位 展现“农发作为”

正确认识新时代农发改革发展所处的历史方位,大力实施“13225”发展战略,切实承担起服务保障省委省政府重大决策部署、积极参与乡村振兴战略服务保障“三农”、为全省人民提供绿色优质农产品的重大



以“全域综合整治”为抓手 助推乡村振兴战略

——农发集团深度参与乡村振兴战略的对策建议

■ 农发集团课题组

全面建成小康社会,最艰难和最繁重的任务在农村,最大的后劲和潜力也在农村。实施乡村振兴战略,是我党从根本上解决“三农”问题作出的重大部署。我省新农村建设成果丰硕、走在全国前列,但乡村发展中还存在诸多短板,特别是如何培育农村新兴产业、促进农民增收致富、实现可持续发展等难点还未得到根本突破。农发集团作为涉农类省属国企,有责任、有优势在乡村振兴中发挥自身的作用。

根据省委“‘八八战略’再深化、改革开放再出发”大调研的总体部署,农发集团成立以主要领导为组长、分管领导为副组长、相关业务部门组成的课题组,

认真开展大调研活动。课题组先后走访交流了省政府办公厅、省农办、省国土资源厅和西湖区双浦镇等相关单位,考察了浦江、德清、安吉、磐安、永康、临安等地区乡村综合整治项目,就农发集团通过实施“全域综合整治”助推乡村振兴战略的必要性、可行性、基本做法和配套政策提出如下意见和建议:

■ “全域综合整治”是农发集团深度参与乡村振兴战略切实可行的载体

(一)实施土地综合整治是我省新农村建设的重

任务,全力打造成为政府放心、百姓信赖、国内一流大型现代粮农产业集团,是集团所有党员干部必须深入研究、认真实践的重大课题。集团党委坚持把“学懂、弄通、做实”作为深化认识、审视历史的基础,从国企党建、绩效考核、人才队伍、开放合作、创业创新、产品营销等多方面具体矛盾出发,对接乡村振兴战略大背景,梳理自身30年发展的比较优势,由集团党委领导班子成员分别牵头,确立《以“全域整治”为抓手 助推乡村振兴战略——农发集团深度参与乡村振兴战略的意见和建议》等8个课题进行研究,在“为什么、凭

什么、干什么”问题上统一思想、凝聚共识,为把农发集团加快打造成为大型现代粮农产业集团谋篇布局。截至目前,已完成调研课题2篇。

深学细照、勤思笃行,乘势待时、事半功倍。一次次精神洗礼,一次次生动实践,农发集团党员干部攻坚克难、干事创业的激情被进一步激发,集团上下打造国内一流大型现代粮农产业集团的热情被进一步点燃。农发集团将继续扎实开展“大学习大讨论大调研”活动,真抓实干、主动作为,为浙江百姓提供更多绿色优质农产品而努力奋斗!



要经验。浙江耕地资源短缺,经济社会发展与用地需求之间的矛盾突出。我省把实施土地综合整治作为推进新农村建设的创新举措,取得了良好成效。2001年我省开展了城乡建设用地增减挂钩试点;2003年部署实施“千村示范、万村整治”工程,极大改善了全省农村生态环境和生产生活条件;2009年与国土资源部签署部省合作协议,推进全省农村土地综合整治工作;2013年实施了“812”土地整治工程。调研中发现,浙江各地在探索土地综合整治过程中,通过对低质量土地提升改造、废弃宅基地复垦,对“山水林田湖草”和乡村建筑、乡村景观、配套基础设施进行同步改造治理,实现了改善农村生产生活条件的良好效果。从全省经验看,通过土地整治不仅有助于实现土地数量、质量和生态并重管控,也为实现农村“三生融合”发展夯实了基础。

(二)从单一土地整治向“全域综合整治”转变是乡村振兴的治本之策。在以往土地整治中,地方政府是实施主体,主要以土地整治和宅基地复垦为主,兼顾农村基础设施和环境改善,目的还是提高耕地质量、增加耕地面积、取得新增建设用地指标。这种模式存在两个弊端:一是地方政府得到了城市建设用地指标收益,而农民仅获得了土地流转的基本收益,在土地财产性、经营性收入上并没有获益,集体经济发展后劲不足,形成了事实上城市对农村抽血的现象,与城市反哺农村、工业反哺农业的要求背道而驰;二是整治效果有限,土地整理解决了土地平整、交通水利条件改善等问题,但没有解决土地整理后的产业导入和培育问题,多数地区仍将土地转包用于效益低下的传统种植业,加上土地整理对耕作层破坏的修复需要时间,造成了产量降低、土地抛荒等现象。要从根本上解决问题,我们认为必须从单一土地整治转向“全域综合整治”,通过对一定区域乡村的统一规划整治,实现土地集约利

用、农业新兴产业导入、农村基础设施和居住条件改善、生态环境修复等综合目标。只有这样,才能真正通过产业振兴,带动农村的人才、文化、生态和组织等全方位振兴。

(三)农发集团参与乡村“全域综合整治”具有独特优势。我们认为,农发集团可以利用自身在农产品流通渠道、农产品品牌、产业链整合等方面的市场化优势,集聚资本、技术、人才等资源,通过“全域综合整治”项目平台更好地达到乡村振兴战略“产业兴旺、生态宜居、乡风文明、治理有效、生活富裕”的要求。一方面,有利于将国企职能与政府意志充分结合。有效发挥功能性国企的社会责任和职能担当,以全域综合整治项目为平台,规范操作、着眼长远,避免急功近利、破坏式开发的倾向,确保企业参与“全域综合整治”模式的可持续性。兼顾乡村福利和企业利益,实现整治投入与整治收益的基本平衡,减轻财政负担。促进土地垦造提升、现代农业发展、新农村建设、小城镇建设、村落景区创建等多个领域资源集聚,形成工作合力,搭建以产业为导向的整治载体,推动城乡统筹发展。另一方面,有利于发挥国企熟悉市场、产业集聚的优势。农发集团作为一家大型省属国有企业和规模实力位列全国农产品及食品批发行业第5位的现代大型粮农企业,产业覆盖了农业生产、加工、物流、终端、农旅结合等领域,在乡村“全域综合整治”的现代农业产业导入和培育方面有着独特优势。能够在整治的后端更加科学、更为有效地提升农业产业集聚效益,解决农民就业,提升农民收入,达到乡村可持续发展的目的。

■ 农发集团参与“全域综合整治”推进乡村振兴的基本对策

农发集团参与乡村“全域综合整治”的主要



思路是:建立政府主导、农民主体、企业实施的“全域综合整治”运作机制,有效发挥政府的评估、验收、监管职能,根据不同地区和资源差异,完善乡村“全域综合整治”的菜单式选项和建设运营标准,推动以县域为尺度的全域“多规合一”和以乡镇为尺度的项目单元开发;发挥农发集团国企优势,成立项目公司实施“全域综合整治”项目,负责投资实施、规划编制、土地整理、村居改造、产业导入、职业培训、运营维护等系统解决方案。

基本原则是:遵循经济、社会、文化、生态多种效益,政府、农民、企业多方共赢的可持续发展原则,试点先行,稳定推广。具体项目运作上,根据整治规划方案全面测算整治成本和收益,通过惠农财政资金、社会资本投资、整治收益再投入等方式,由项目公司统一进行投资、建设和运营,对“全域综合整治”项目进行封闭运作,实现资金投入产出动态平衡,在减少地方财政负担的同时确保项目公司可持续发展。

(一)系统规划,加强区域统筹。全域综合整治要摆脱单一项目类别管理模式的束缚,对农村生态、农业设施、建设空间、产业发展、文化载体进行全域优化布局。农发集团充分运用自身在现代农业园区、农业特色小镇、田园综合体等方面的综合规划经验,针对特定的全域综合整治区域进行全面规划和系统设计。在各级政府指导下,针对农村耕地碎片化、村庄建设无序化、土地利用低效化、产业发展空心化等问题,根据当地的自然禀赋、产业资源特点,按照乡村振兴“二十字标准”,对该区域的土地整理改造利用、产业培育发展、村落布局和人居建筑、交通系统、水利系统、文教体卫配套、生态保护等,统筹兼顾、多规融合,制定具有可操作性的全域综合整治规划。

(二)造田垦地,提升土地质量。农村最大的

资源是土地,乡村发展最大的潜能是通过土地整理解决空间约束、通过政策创新实现乡村土地价值共享。农发集团发挥自身在农田垦造、水利工程、土壤修复等领域的专业技术和建设经验,借助国土等部门的土地大数据系统,提高分析管理和规划应用能力,根据当地的土地资源分布和使用情况,统筹开展高标准农田建设、农用地整理、建设用地复垦、低效用地再开发、废弃矿山综合治理等整治工程,提高土地质量,解决乡村产业提升和村庄建设的发展空间制约。

(三)改善环境,优化公共服务。通过“全域综合整治”加强基础设施配套,完善乡村公共服务体系,美化乡村环境,实现生产生活生态深度融合,从根本上提高乡村生产生活水平。以省农发集团创建杭州湾花田小镇为例,项目结合海涂田园风光,整体高标准、高品质打造成为满足现代人“归居田园”梦想的生态农业旅游小镇,以创意农业、大地艺术为优势生态资源,注重对原有河道、湖泊、田园、湿地、林木、水鸟、鱼类等动植物群落进行生态修复和生态保护,在项目整治开发中突出低碳环保技术,逐步开发休闲旅游、休闲养生、婚恋时尚、文化交流、会议会展等高品质文旅设施和专业服务,打造乡村本土居民和旅居人群的美好家园。

(四)对接市场,实现产业兴村。乡村振兴的重点和难点是产业振兴,这是以往新农村建设中的最大短板。只有帮助乡村改造提升传统产业、引进新兴业态,实现农村产业与市场无缝对接,使资金、人才、信息、技术等生产要素加快向乡村流动,“一村一品”培育当地支柱产业,才抓住了乡村振兴的根本。农发集团嫁接自身现代高效农业、农产品物流、农业科技、特色品牌、终端市场等优势资源,实施好“田园综合体”建设,培育绿色生



态、种养加配套、农旅结合、富有活力的新兴产业,振兴乡村产业经济。通过股份制合作、产业链分工、涉农金融扶持等形式,培育当地农业龙头企业、小微企业和农业创客群体,让集体经济和农村居民分享产业发展收益。

(五)提高素质,引导创业者回流乡村。破解乡村空心化困境,关键是通过农村产业振兴和生活条件改善,让青壮年人群重新回流,并留得住、留得来。通过环境、设施、产业、文化、机制等各方面的优化,培养现代青年农场主、农业职业经理人、乡村文化能人和工艺巧匠,鼓励企业内部的优秀人才去农村创业创新,让高素质人才乐于回乡、下乡,发现和培养新型职业农民,让乡村产业集群成为有源活水。通过产业带动不断优化农村人口结构,逐步将现代科技、生产模式、生活方式引入乡村,增强农村人口的市场意识和法治意识,激活乡村主体的创新活力和发展凝聚合力。大力弘扬乡村传统文化,做好地方物质文明和非物质文化的保护、传承工作,守望文化记忆,留住美丽乡愁。

■ 支持农发集团通过“全域综合整治”深度参与乡村振兴战略的政策建议

为更好地引导社会各方力量加快参与乡村“全域综合整治”工作,充分发挥农发集团等市场主体在参与乡村振兴战略中的重要作用,建议做好以下几方面工作:

(一)树立让农民真正成为“全域综合整治”最大受益者的观念。从根本上改变惯性思维,树立“整治价值归属农民,城市资源导入乡村”的新理念。通过自然资源资产化、乡村资产产权化、集体产权市场化,对整治盘活的土地空间

资源增值,全部用于该区域农村发展,真正做到“取之于农、用之于农”。加快将技术、资本、市场、人才等城市优势资源通过“全域综合整治”导入乡村,推进城乡经济协调发展,实现公共服务均等化。

(二)建立农村土地价值归当地农村发展的政策制度。出台专门文件,明确整治新增耕地指标、节余的建设用地指标价值,以及通过指标增减挂钩、异地置换获得的经营性建设用地价值,归整治项目所有,其收益由项目平台统一调剂使用;建立整治预算与投入考核机制,土地指标收益全部反哺整治单元范围内的产业发展和乡村建设,实现闭环运行,保障本地乡村振兴事业。

(三)各级政策性支农资金打包用于乡村“全域综合整治”工作。国家、省、市、县四级政策性支持资金,打包用于乡村“全域综合整治”项目扶持,有机纳入“全域综合整治”项目投入体系,创新涉农资金使用管理机制,以“全域综合整治”项目投入产出进行整体考核验收,切实提高支农政策和涉农资金的使用绩效。

(四)扶持农发集团加强参与乡村战略的实力。进一步做大做强省级农发集团,加快整合省属涉农涉粮经营性国有资产,更好地发挥国有企业在乡村振兴战略实施过程中的平台作用,通过国企整治平台进行全要素组合,着力解决乡村“全域综合整治”所面临的发展空间、整治技术、项目融资、产业导入、运营模式等关键问题。

课题组长:农发集团党委书记、董事长 施小东

副组长:农发集团党委委员、副总经理 冯洪山

农发集团党委委员、副总经理 傅德荣

成 员:农发集团党群工作部主任 叶挺

农发集团投资发展部副经理 吴其川

农发集团办公室副主任 张翔宇



农发品牌创建与平台建设的调研

■ 农发集团课题组

■ 农产品品牌建设的重要性

1、农业企业高质量发展,打造优质品牌是前提。品牌建设是企业高质量发展的重要引领,也是企业高质量发展的重要标志。我国实施乡村振兴战略,加快推进农业农村现代化,加快构建现代农业产业体系。农业改革已进入由注重产品向更加注重品牌转型的新时代,涉农企业要发展,必须适应时代发展的新要求,坚持质量兴农、绿色兴农、品牌兴农。

2、农业供给侧结构性改革,为品牌建设提供内在动力。当前,农业生产成本持续上升、农业效益增长空间不断压缩,产销不衔接、优质不优价等结构性矛盾日益突出。农产品质量和档次的评判标准是消费者口碑、社会美誉度和公众认可度。通过实施农产品品牌战略,创新营销手段,全面提升农业生产生态化、标准化和组织化水平,提升企业经济效益。

3、互联网和物流现代化,助力农产品品牌腾飞。农产品的脆弱性导致其在物流运输环节中容易腐烂变质,使农产品辐射范围有限,满足市场容量小,营销和品牌发展受限。现代交通的发展和强大的冷链物流配送,解决了农产品流通的时效性和安全性问题,快速实现“买全国,卖全国”,甚至“买全球,卖全球”。“互联网+物流”拓宽了农产品销售渠道,推动企业树立农产品品牌,增强竞争力。

4、打造“农发优品”品牌,时不我待。习近平总书记提出要“大力培育食品品牌,用品牌保证人们对产品质量的信心”。打造“农发优品”品牌,是集团认真贯彻落实十九大精神的有力举措,是推动集团高

质量发展的有效路径。要紧紧抓住我国加快推进农业品牌化发展的历史机遇期,以“解决日益突出的中低端农产品供给与优质安全农产品需求之间矛盾”为己任,加快品牌资源整合,增强品牌创新力、竞争力和带动力,为加快实现“两个高水平”建设目标作出农发新贡献。

■ 国内外知名农产品品牌和营销渠道现状与发展趋势

国内外知名农产品企业在农产品品牌和营销渠道建设方面发展相对成熟,有许多成功的案例值得总结和归纳。美国“新奇士”柑橘产品和国内中粮集团在品牌建设和渠道整合方面有着独特经验。

(一)美国“新奇士”橙:百年品牌,电商助力

“新奇士”(Sunkist)是世界著名的柑橘品牌,归属于美国新奇士种植者公司(Sunkist Growers Inc.)。“新奇士”开拓了多元化的柑橘营销和加工运营模式,为美国新鲜柑橘和柑橘产品创造了广阔的国际市场,年收益超过10亿美元,品牌价值超过70亿美元。

1、严格的质检体系,保障品牌的良性发展。“新奇士”始终致力于向市场提供高品质柑橘产品来吸引顾客,在生产过程中对柑橘产品进行层层筛选,执行严格的质量检验标准。摘果时进行第一次人工挑选,而后由全自动流水线进行选果和包装,以保证其外观、色泽的一致。包装厂配有专门的质量检测人员,对每箱水果逐一进行检测并做出相应标记,以便



出现问题之后可及时追查处理。这些严格的质量保障举措,使得该品牌多年来品质如一,享誉海内外。

2、深耕经销渠道,发力电商平台。“新奇士”市场主要集中在美国和加拿大,采用代理制与各地的经销商开展合作,经销商将各自市场调查结果反馈给总部,总部拟定订单,国内根据订单与果农配合完成出口销售。通过与亚马逊总部的合作,建立世界各地的电商平台,在中国与京东开展业务合作,作为其线上的经销平台。

(二)中粮集团:中国品牌多元化、平台专业化的标杆

中粮集团有限公司(COFCO)是世界500强企业,中国最大的粮油食品企业,也是中国领先的农产品、食品领域多元化产品和服务供应商。中粮旗下有“长城”、“福临门”、“金帝”等9大食品品牌,同时涉及地产酒店、金融等领域,所有产品均标有“中粮”标识,统一旗号。

1、成立办公厅品牌管理部,实行母子品牌战略。中粮集团品牌管理实行矩阵式管理方式。集团办公厅品牌管理部作为集团品牌管理的专业机构,负责集团母品牌的管理和建设,以及各相关子品牌发展方向的指导和监督。集团实行母子品牌战略,以企业品牌为统领和依托,当某一个产品品牌发展前景较好时,支持其继续向深度和广度发展。中粮在所生产的产品中都印上“中粮”的标识,即让消费者知道这是“中粮”出品,并联想到“中粮”所保证的质量和信誉。

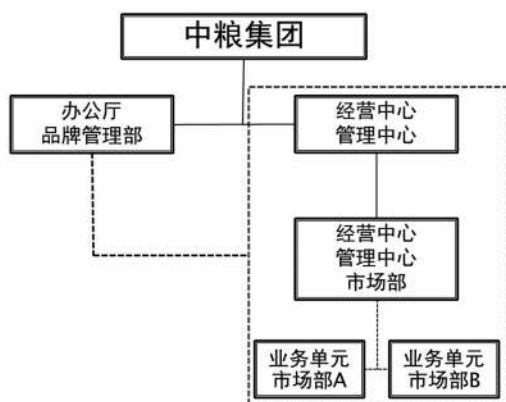


图1: 中粮集团品牌管理结构

2、创办中国第一个大型B2C专业食品网站。中粮集团2009年投资创办的“我买网”,是中国第一个大型B2C专业食品网站。以发展专业化、高品质特色为核心,实施垂直发展与精细化管理战略。2014年、2015年、2016年和2017年上半年,我买网营收持续增长,分别为10.795亿元、14.462亿元、23.217亿元和15.81亿元。

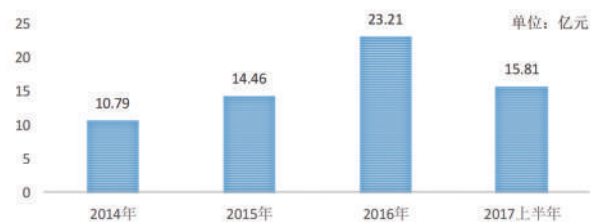


图2: “我买网”营收情况

■ 集团公司品牌与平台建设现状

近年来,根据中央和省委省政府把绿色优质农产品供给放在突出位置的要求,集团公司不断丰富产业布局,生产销售自有产品,保障民生所需,品牌建设和终端销售网络取得了一定成效,自有产品在G20峰会保供工作得到省委省政府的表彰。

1、品牌建设初显成效。2017年底,集团已形成“浙粮”、“浙油”、“豪丽思”、“执良”、“黑土宝珠”、“太阳岛”、“农都”、“新农都”、“驿疆南”、“宝仔”、“绿容”、“台太”、“一番果园”13个农产品品牌(不含刚整合的新市油脂品牌),涵盖了粮油、生鲜、果蔬等8大类100多个品种。其中,粮食集团已形成以“浙粮”大米为龙头的4大系列近50个规格的产品;绿农集团形成以“黑土宝珠”、“太阳岛”为主品牌的大米、杂粮系列产品;新农都公司形成“新农都”牌南北干货系列34个规格的产品;农都公司形成“农都”牌进口牛肉和健康杂粮粥料系列14个产品;上虞公司形成以“宝仔”为品牌的特色两头乌系列产品,以“绿容”、“台太”为品牌的蔬菜速冻产品。

集团公司自有品牌2017年销售额共计2.008亿



元,占集团全年营收 1.92%。其中,“浙粮”、“浙油”系列销售 4232 万元;“新农都”、“驿疆南”合计 265 万元;“农都”79 万元;上虞公司“绿容”、“台太”1.52 亿元,“宝仔”系列产品销售 243 万元

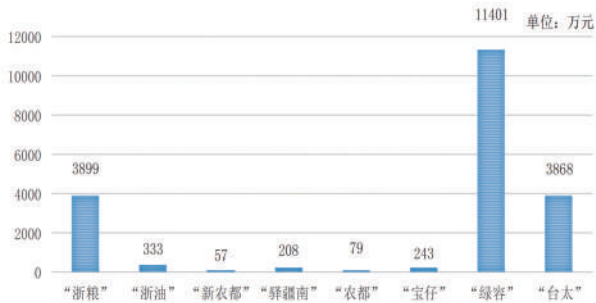


图3:集团自有品牌2017年销售额

2、营销渠道初步建立。积极探索“互联网+”模式,实现特色优质农产品网上交易,建设大宗农产品现货交易平台。粮食集团线下覆盖超市 400 多家、粮油经销商 50 多家,线上覆盖天猫、京东等 9 个电商平台。浙疆公司 2017 年“十城百店”工程实现开门红,杭州、宁波等地旗舰店先后开业,加盟店 66 家。农都公司布局冷链贸易,开拓速冻牛羊肉等进口业务。上虞公司下属绿容、台太生产的速冻蔬菜出口美国、日本等国家。

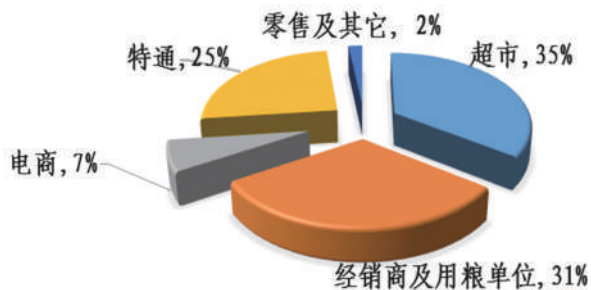


图4:2017年“浙粮”“浙油”渠道销售占比

3、营销实力逐步增强。集团公司营销团队、仓储、物流体系逐步形成,粮食集团、新农都、农都等公司设有专业营销中心、独立销售部门等形式的营销组织,并搭建起以自建和租用并行的仓库和物流中心。据统计,集团目前专职营销人员 65 名,其中,浙粮营

销中心专职营销人员 11 名,占粮食集团职工人数 6.5%;新农都公司 19 名,占 3%;农都公司 7 名,占 8.9%;上虞公司 13 名,占 2.8%。

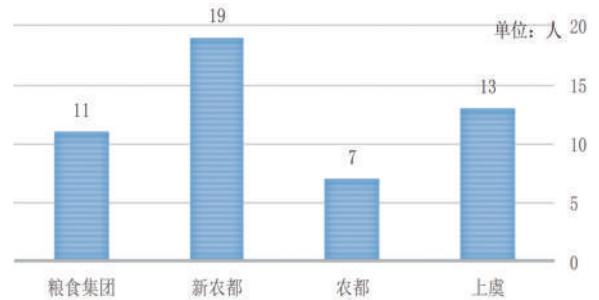


图5:集团农产品营销团队情况表

■ 集团品牌、营销平台建设存在的主要困难与问题

(一) 品牌建设方面

1、集团品牌统筹不够,缺乏战略规划和管理。目前集团自有品牌建设仍处在起步阶段,缺乏专项的品牌战略规划,品牌制度缺失,领导机构缺位,品牌培育投入不足,扶持力度不够。下属企业销售农产品采用代理第三方品牌和自营品牌相结合的方式,且品牌间存在相互竞争的问题。部分优质农产品还未注册品牌,如农穗公司脱水葱产品,年出口额达到 800 万元,仍未注册品牌。

2、产品标准缺乏,品牌基础不实。集团各公司尚未建立完善的农产品生产质量标准体系,产品质量参差不齐,品牌难以脱颖而出。集团自有产品营销能力不足,市场占有率低,自有销量与自主生产能力之间相互受到制约。产品品种也比较单一、品牌缺乏文化底蕴,没有在市场上形成差异化竞争。

3、尚未建立“母”品牌,缺乏统一的视觉识别系统。VI 系统能将企业所具有的企业精神、发展理念以及服务对象范围等内容糅合在一起,通过视觉的方式展现出来并传递给外界。例如中粮集团将“中粮” logo 印在子品牌包装上,在视觉传达上实现了“母子”品牌的联动。农发集团母品牌尚未建立,与所属公司子品牌无法形成有机统一的品牌形象,难以实现



品牌托权,为子品牌做质量、信誉背书。

(二)营销渠道方面

1、集团营销渠道较散,资源整合度较低。集团现有产品从类别和关联性看,大致可分为粮油板块、生鲜板块和其他快消品三个板块,各子公司经营中存在业务板块重合。同时,各自建有营销团队、仓储中心和物流运输体系,优质资源尚未整合形成合力。如浙粮营销中心、宓氏贸易和浙疆公司在杭州各自拥有800m²、5000m²和3400m²的仓储分配中心,没有资源共享。

2、销售渠道传统,互联网化程度较低。农产品网络营销的意识不够,以传统的营销模式为主。同时,开展农产品网络营销存在地域、管理、配送等方面的客观困难。集团目前“触网”品牌有“浙粮”、“浙油”、“新农都”、“驿疆南”、“宝仔”5个品牌,且线上销售占整体销售额比重较低,“浙粮”、“浙油”电商平台销售额合计仅占其整体7%,为传统超市渠道的1/5(见图4)。

3、营销团队专业化程度较低,营销信息共享不足。目前各子公司拥有专业化运作品牌和渠道的机构、部门不足,拥有农产品营销、策划和金融等相关知识的营销人才缺乏。员工激励考核机制不够灵活,难以吸引专业人才。客户信息、销售数据是企业经营过程中积累的最宝贵财富,各子公司营销机构、销售部门对现有销售数据利用率低,数据挖掘能力弱。

■ 几点建议

(一)关于“农发优品”品牌建设

1、加快做好“农发优品”品牌建设规划。建议集团紧紧抓住当前我国农业改革由注重产品向更加注重品牌转型的新时代战略机遇期,紧紧抓住国家实施乡村振兴战略和农业供给侧改革的重大利好,贯彻落实党的十九大精神,以“解决日益突出的中低端农产品供给与优质安全农产品需求之间矛盾”为己任,围绕集团“13225”战略部署,加快品牌资源整合,增强品牌创新力、竞争力,推动农发高质量、可持续发展。

2、成立“农发优品”品牌建设领导小组。建议由集团分管品牌的副总经理牵头,成立由各子公司品牌建设负责人、集团相关职能部门组成的“农发优品”品牌建设领导小组,设立品牌管理部门,负责集团母品牌的管理和建设及子品牌发展方向的指导和监督。管理内容包括:产品品牌战略与预算管理、品牌激励考核、品牌法律事务、品牌延伸管理、产品背书管理、投资并购中的品牌管理与商标授权管理等。

3、构建集团母子品牌体系。建议通过品牌托权的方式,构建集团母子品牌体系,对市场占有率高、竞争能力强的品牌进行托权,让优质品牌更优,并淘汰发展受限的品牌。通过影子托权,母品牌为子品牌作后盾,增强子品牌的品牌势力,提高产品的质量和信誉保证。开展2018“农发优品品牌推进年”活动,鼓励开展品牌认证、“驰名商标”、“著名商标”认证工作,并纳入各公司年度考核。

4、全面实施质量安全可追溯体系和企业产品标准。质量安全可追溯体系和企业产品标准的建设是把牢农产品质量关和创建优质品牌的必要条件,实施农产品生产、加工、流通到终端消费全过程质量控制措施,严把产地环境、生产记录、流通监控和终端销售各环节。强化售后服务,提高消费者满意度。建议集团各公司建立健全企业产品标准,不仅要把控质量,更要提升品质,高标准严要求打造优质品牌。形成有效的品牌激励考核机制。

(二)关于“农发优品”营销平台建设

1、全面梳理产品,营销注重分类。针对浙粮、绿农和农都杂粮为代表的粮油板块,以上虞公司蔬菜、瓜果、冷鲜肉,浙疆公司水果,农都牛肉,上虞和亚欧牧业冷鲜肉为代表的生鲜板块,以及新农都调味品,浙疆公司援建特色农副产品,绿农东北特色农副产品为代表的其他快消品板块。根据三大板块,在营销设计上要有统有分,互相协调,又有独特个性,开展分类营销。

2、局部整合先行,电商集中营销先试。一是在建设集团统一销售平台时,首先局部整合粮油板块营销渠道。根据粮油产品销售特点、形成通路等要素,在营销网络上形成资源共享。二是尝试建设“农发优



以大调研活动推动企业发展

——农发集团上半年工作亮点纷呈

■ 农发集团办公室

2018年春节后上班第一天,省委理论学习中心组举行习近平新时代中国特色社会主义思想专题学习会,拉开了新一年大学习、大调研、大抓落实的序幕。车俊书记强调,全省各级党组织要切实担起浙江作为习近平新时代中国特色社会主义思想重要萌发地的政治责任,争当学懂弄通做实习近平新时代中国特色社会主义思想的排头兵,坚定不移沿着“八八战略”指引的路子走下去,加快推进“两个高水平”建设。

学以致用、知行合一。

农发集团党委迅速行动,把深入学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想与全面贯彻落实十九大精神紧密结合起来,与深入贯彻落实省第十四次党代会精神及二次全会决策部署紧密结合起来,努力把学习成果转化为贯彻落实集团党代会精神的自觉行动,转化为推动企业高质量、可持续发展的具体举措,转化为开创企业改革发展新局面的实际成效。

品”集团统一电商平台,开展“农发优品”电子商务。三是在全省范围内整合集团部分物流配送和仓储设施,如新农都市市场、“十城百店”实体门店、各公司自营连锁门店等,形成高效、节约型营销。四是分步实施集团旗下产品统筹、渠道共享、品牌进推和信息互联互通。

3、促进产业融合,提升文化底蕴。以产业升级,带动新型流通方式创建,积极发展农产品产销对接,冷链物流、连锁配送等新型业态。深化巩固浙黑合作、浙辽合作和产业援疆成果,进一步拓展8个对口地区及优质进口农产品嵌入“十城百店”工程。深度挖掘品牌内涵,提升文化底蕴,充分利用《浙江农发》、集团网站、微信微博、相关传媒等开展全方位营销。

4、着眼国际国内两个市场。加快自有产品建

设,形成有效支撑。支持鼓励集团所属企业走出去,拓展国内外的营销窗口和渠道,建设进出口农产品平台,布局冷链贸易,进一步开拓速冻蔬菜、冷鲜猪肉、速冻牛羊肉、冷鲜水果等进出口业务,提升“绿容”、“台太”出口蔬菜和“农都优选”进口牛肉等产品的市场份额。通过推动增品种、提品质、享信誉、创名牌,培育有市场需求、有出口能力、产业链条长、产业互补性强、产品品质高、有自主企业标准的产品体系,增强农发核心竞争力,助推集团高质量发展。

课题组组长:农发集团党委委员、副总经理 张勇

副组长:农发集团运营管理部经理 李力于

成员:农发集团运营管理部副经理 钱永红

农发集团运营管理部 王式欢 魏春义



——生产经营实现半年红。截止6月底,集团资产规模达到149.26亿元,实现营业收入44.71亿元,利润总额24525万元;粮源基地新建50万亩,有效掌控粮源共计100万吨;所属粮库有效仓容达到150万吨,存储各级储备粮106万吨;“北粮南调”完成15.37万吨,完成全年计划的51.2%;商品猪基地一期项目正式投产,母猪受孕率、窝均总产仔数和窝均产活仔数均符合高产预期;经营粮油食品饲料等达到300万吨(其中新农都市场交易总量超过150),速冻(脱水)蔬菜出口1.57万吨,创汇1414万美元,同比均大幅增长。企业经营质量持续改善,实现了半年红目标。

——非主业资产去化有力。2月9日,集团与招商局地产(杭州)有限公司签署润和房产集团100%股权及相关债权转让协议,3月15日正式完成交割手续,妥善安置500多名干部职工,维护了企业和谐稳定;经与黑龙江省国资委及有关部门多次协商,黑龙江绿农集团持有的黑龙江省新亿融资担保有限责任公司40%股权已于3月12日解除代持,保障了国有资产安全。

——经营风险管控到位。修订实施《投资监督管理办法》和《金融投资管理办法》,完善投资管理流程、规范投资决策程序,基本形成风险可控、程序优化、责任明确,符合监管要求的投资管控体系;修订实施《贸易业务管理办法》,强化对客户信用、税务风险、合同履约、资金风险和实物库存等方面的风险控制,严格禁止无真实货权转移的融资性贸易;强化企业内审工作,上半年内审涉及资产6亿元左右,挽回损失(或节约支出)33万元。

——产业布局持续优化。投资8200万元并购浙江新市油脂股份有限公司,补齐粮油经营短板;组建农发牧业股份有限公司,力争3至5年内进入行业前列,成为稳定我省生猪市场供应的重要力量;农产品现货交易平台正式上线,首创B2B2C新型农产品贸易模式,与建设银行总行合作开通“善付通”银行结算接口,确保交易资金安全;农都产业园重大规划方案调整完成所有审批

手续,正式取得批复文件,极大利好项目后续开发。

——对口支援深入推进。产业援疆“十城百店”工程自去年11月正式运行以来,共销售阿克苏农牧产品近7万吨,与阿里巴巴集团共同打造3万亩阿克苏苹果核心标准化生产基地,产品进驻阿里巴巴“淘乡甜”电商平台;深入对接吉林—浙江对口合作项目,力争在吉林省建成粮源基地50万亩,并具备与之配套的仓储和加工设施。

——全面从严治党有力有效。

高度重视习近平新时代中国特色社会主义思想和党的十九大精神学习,组织开展党的十九大精神轮训;严肃认真开好中共浙江省农发集团第一次代表大会,提出今后五年企业发展目标和工作任务;抓好集团内部巡察,对新农都公司开展为期一周的集中巡察,为所属企业健康发展问诊把脉;深入开展“大学习大调研大抓落实”活动,围绕党建强企、改革强企、人才强企、创新强企、打造责任国企、打造品牌国企和打造清廉国企等八个方面深入基层调研,帮助基层解决实际问题;推进“千企结千村、消灭薄弱村”工作,党委主要领导多次赴竹口镇良秋村、上垟村和陈龙溪村实地调研,为村集体经济发展出谋划策。

百尺竿头,更进一步。

开年以来,集团各级党组织、各单位和广大干部职工以大学习、大调研开局,坚持稳中求进、注重质量、突出主业、创造价值、持续发展总基调,全力以赴抓紧抓好生产经营、改革创新、提质增效、党的建设等各项工作落实,为实现全年工作目标打下了良好基础。接下来,集团党委将团结带领广大干部职工,进一步坚定学习的初心和落实的决心,通过强化经营管理维护企业发展势头,通过高举改革大旗激发企业发展活力,通过聚焦提质增效防控企业经营风险,通过聚焦党的领导引领推动企业发展,确保全面完成省委、省政府要求的各项功能性指标,实现年初制定的生产经营目标任务。



“三个围绕”深入开展调研活动

■ 农发集团纪委副书记 许勇军

今年是“大学习大调研大抓落实”之年，集团刚刚下发了关于印发贯彻落实浙江省“36条办法”进一步加强作风建设的具体措施的通知，强调不仅要改进调查研究，而且要改进新闻宣传，更要加强绩效考核，核心还是要着力解决问题。

■ 围绕主要问题，切实改进调查研究

没有调查就没有发言权。我们要大兴调查研究

之风，每一位领导干部都要紧扣贯彻落实中央和省委、省政府决策部署及省国资委的工作安排，紧扣企业改革发展大局，围绕需要解决的主要问题，深入基层一线，积极开展调查研究。

1. 要注重调研实效。要坚持问题导向、效果导向，紧紧围绕调研主题，深入基层开展调查研究。要认真对待基层单位提出需协调解决的问题，尽快研究并反馈意见和解决措施。要多与基层一线人员接触交流，多听取基层呼声和意见建议，摸清主要矛盾和





问题。

2. 要完善调研制度。各公司都要健全调研制度,领导调研每年至少牵头完成1篇调研报告,研究报告一般不超过5000字。深化领导基层联系点工作和支部结对共建工作,面对面了解基层企业生产经营情况,点对点帮助基层企业解决改革发展难题。

3. 调研要轻车简从。最大限度减少陪同和随行人员,无直接工作任务人员一律不到现场。主要领导到基层调研,随行的部室负责人不超过3人,陪同企业的负责人不超过2人。其他领导到基层调研,随行的部室负责人不超过2人,陪同企业安排1位负责人陪同,主要负责人可不陪同。

4. 要简化调研接待。领导到基层调研,不张贴悬挂欢迎词,不搞边界迎送,不组织干部职工迎送,不安排合影,不摆放花草,不安排超规格住宿,不接受赠送各类纪念品和土特产;一般在住宿宾馆、食堂、农家乐就餐,不安排宴请,不上高档菜肴,不上烟酒,自助餐也要注意节俭;同城一般不安排用餐。

5. 要加强调研统筹。各公司领导及有关部室不要同时或轮番到同一企业开展调研,不影响调研单位正常生产工作秩序。各公司要由部门牵头,建立健全内部信息资源共享机制,减少多头索要信息数据资料,切实减少基层企业负担。

■ 围绕中心工作,切实改进新闻宣传

新闻宣传有“五性”,包括与媒介所持政治主张和价值标准的一致性、典型性、普遍性、针对性、适宜性这五个因素。因此,企业的新闻宣传要围绕中心工作来统筹。

1. 要统筹安排新闻宣传工作。要紧紧围绕企业的中心工作,加强对新闻宣传工作的组织领导和统筹安排,完善与各类媒体的联系沟通机制,增强宣传报道的针对性和有效性。做好监管信息公开工作,主动接受社会监督。

2. 要提高新闻宣传工作实效。按照精简务实、注重效果的原则,加强网站、微信公众号等宣传平台管理,提高宣传工作质量。要控制报道篇幅和数量,减少一般性报道。主要领导参加的会议活动,新闻稿一般不超过900字。在相近时间内同一主题的调研、检查等活动,不作单独报道,编发一条综合性消息。

3. 要严格规范文稿发表。领导代表企业发表讲话,个人发表署名文章,须经党委批准。未经批准,领导个人不公开出版著作,不发贺信、贺电,不题词题字、作序。部室负责人以职务身份对外发表文章的,须经分管领导批准,其他工作人员以企业员工名义对外发表文章,须经所在部室审核同意。

4. 要强化新闻宣传的激励。要大幅度增加生产经营方面的宣传报道和解决问题方面的报道。要进一步修改完善《宣传信息工作管理办法》,大幅度提高稿酬奖励,激发员工自觉宣传的动力。

■ 围绕核心矛盾,切实加强绩效考核

考核是指挥棒,也是把双刃剑。企业是以盈利为目的,为社会提供产品和服务的经济组织。因此,企业考核,就要在既定的战略目标下,围绕核心矛盾,运用特定的标准和指标,对过去的工作行为及业绩进行科学评估和认定,并以考核结果促进企业科学发展。

1. 切实加强绩效考核。各公司要围绕企业盈利这一核心矛盾,抓紧研究出台符合市场竞争的考核机制。要切实将绩效考核结果,作为对员工业绩评定、个人薪酬、奖励惩处、选拔任用的重要依据。考核工作要量化、透明化,形成员工之间互相竞争业绩的良好氛围。

2. 加大考核问责力度。对业绩弄虚作假,影响考核结果的行为,要跨年度坚决予以纠正;性质严重、造成恶劣影响的,依纪依规作出严肃处理,并视情况追究相关负责人的责任。

聚焦农粮主业 布局生猪版图

■ 农发集团投资管理部

猪粮安天下。猪肉是我国城乡居民生活消费的必需品,在居民肉类消费总量中的比例高达60%以上,是居民“菜篮子”中的重要品种。生猪产业链涉及饲料、防疫、屠宰和食品加工等领域,关系到数万家的企业、关系到数亿人员,大有牵一发而动全身之势。可以说生猪产业关系到国计民生,其良性发展

和可持续发展在社会安定和提高人民生活水平中占据举足轻重的地位。

省农发集团是浙江省属唯一的国家级农业龙头企业,为实现打造国内一流农粮食品龙头企业的战略目标,提出将畜牧业作为中长期发展主业,明确“十三五”期间将生猪养殖业务作为关键突破口,进一步增强对关系国计民生的“菜篮子”工程的保障能力,切实提高资源掌控力、市场供应力和产业带动力。

大力发展生猪养殖产业是农发集团做强做优做大农粮主业、加快转型升级、推进农业供给侧改革的战略选择。



■ 农发集团大力发展生猪养殖产业具备产业基础

集团介入生猪养殖产业的历史并不长,但形成了一定特色的产业积累。集团下属三级子公司浙江宝仔农业发展有限公司,是一家专门从事金华猪种质资源保护与产业化开发的企业。公司被评为浙江省金华猪Ⅱ系一级资源场、浙江省首批美丽生态牧场,公司开发了两头乌原种猪基因保护基地,建有院士专家工作站,公司年出栏两头乌约1550头、外三元商品猪9900头。有5000吨级冷库一座,年产8000



吨肉制品加工厂一家,已在杭州、绍兴、上虞等地设立了直营店,在塑造地方品牌、打造区域特色产品方面具备了一定经验。

集团与丹麦发展中国家基金以及国内优秀民营企业联合组建的黑龙江亚欧牧业有限公司,在黑龙江绥化市投资建设亚欧牧业商品猪基地,项目采用丹麦技术,建设标准为设施设备与生产技术指标国内领先、国际一流,规模为年产1.5万头种猪、38.5万头商品猪,20万吨饲料加工厂,210万头生猪屠宰加工厂,并配套建设粪污处理与资源化利用项目,15000亩农牧循环牧草基地。建成后,将形成集种、养、加于一体的全产业链项目。目前项目第一期工程已投产,形成17.5万头生猪出栏能力。

2018年3月,集团联合浙江加华种猪公司和敦和实业公司成立了浙江农发牧业股份有限公司。农发牧业公司将作为集团生猪养殖板块整合平台,计划通过整合集团内外生猪养殖产业优质资源,发挥国企在产业体系建设、要素资源集聚、扶持政策争取等方面的优势。

■ 大力发展生猪养殖产业是农发集团聚焦主业、转型发展的现实选择

(一)大力发展生猪养殖产业有利于集团聚焦主业、强化粮食食品安全保障能力

浙江率先对省属国有企业实施分类管理,省农发集团定位为功能类国企,承担着保障全省粮食食品安全和引领“三农”发展的政治任务和历史使命。这一功能定位要求农发集团进一步回归主业、聚焦农粮,以全新的思维审视农业传统,以创新的手段改造业务体系,在新一轮爬坡过坎的战略关键期,围绕粮农核心主业领域坚持相关多元化,围绕粮食

安全保障能力建设完善产业布局。这就要求企业在寻找新的产业突破口的过程中,要有意识地避免贪大求全的实用主义或者机会主义思路,锁定提升粮农资源掌控力、优质产品供应力、产业发展带动力的战略目标,打造整合粮农食品资源的业务平台。省农发集团联合产业资本和金融资本成立农发牧业平台公司,积极布局生猪养殖产业,同时果断收缩房地产等非农业务,引导增量、主动减量,是聚焦主业、强化国有企业粮食食品安全保障能力的重要举措。

(二)大力发展生猪养殖产业有利于集团提升持续盈利能力

在企业的创业期,扩规模求生存、多元化谋发展,粗放型发展方式往往能发挥较大作用,但发展到一定阶段,多个业务领域铺摊子、上项目的战术可能难以为继,需要进一步注重企业发展质量和经济效益的提升。要做好结构深度调整,构建产业新体系,关键是抓好有限资源的有效配置。省农发集团重点发展生猪养殖产业,可集中企业自身优势资源,小切口、大体量,通过在畜牧业细分领域的耕耘,增强优质农产品的生产供给能力,实现以量担当。同时,按照国有企业降杠杆的要求,可进一步加快融资模式的创新和混合所有制的探索,通过生猪养殖这一新的业务板块引





进各类权益性资本,有效降低企业负债率,并抓住国内猪肉市场突破万亿级规模的发展机遇,提升常态经营能力和盈利水平,逐步培育集团未来的“现金牛”业务,促进发展方式的转变。

(三) 大力发展生猪养殖产业有利于实现集团粮农业务的联动发展

在新的时期集中资源发展生猪养殖业务,不仅是省农发集团通过开拓现代农牧业市场寻找新的经济增长点的中长期战略,也是提升集团粮农主业其他相关业务板块的历史契机。生猪养殖作为畜牧业最大体量的生产单元,既是产业拓展的一个工具,也是企业提质的一个道场,加快生猪养殖相关的技术、资本、品牌、营销、治理等领域的创新和实践,有利于快速增加农业企业的现代化管理水平和核心竞争力,在传统业务领域脱胎换骨、蜕变重生;生猪产业的育种、饲料、养殖、防疫、加工、流通、消费等各个环节,涉及到农发集团大部分粮农主业板块,能够调动粮食生产、饲料供应、食品加工、冷链流通、终端销售

等部门的协同发展,打造完善一个高度专业化的产业链。

■ 加快做强做优做大农发生猪养殖产业的对策

(一) 抓住行业周期规律,兼并收购快速扩大规模

随着2018年初全国生猪均价跌破行业平均成本线,养猪行业进入技术上的“熊市”,这一轮从2015年-2017年的超长盈利周期宣告结束。这一轮盈利周期中盲目扩张、实力较弱的规模化猪场将面临极大的亏损压力。在全行业面临亏损困境时,选择因低迷行情而无法生存的优质猪场,通过现金入股、股权置换、产业基金并购等形式,快速扩大规模。

(二) 苦练内功,打造核心竞争力

生猪养殖业是一个资金密集型、技术密集型、竞争激烈的行业,企业要提高利润要么要增加收入,要么减少成本。农发牧业要想在激烈的竞争环境中获



取超额利润,必须拥有自己的核心竞争力。

1. 加强品牌建设,适时发展地方特色猪养殖。我国拥有品种众多的地方特色猪种,地方猪大多味道鲜美、口感极佳,但是由于地方猪养殖周期长、养殖成本高、销售渠道不畅,造成很多优质地方猪面临灭绝的危机。随着社会发展,人民生活水平提高,消费者对肉质要求的讲究,地方猪也迎来了发展机遇期。在做好商品猪养殖的基础上,利用宝仔农业在金华两头乌保种育种中积累的经验,适时增加其他优质地方种猪,不仅可以履行地方猪保种育种的社会责任,还可以抓住消费升级红利期,打造品牌特色猪肉,满足人民对美好生活的向往,获取超额利润。

2. 苦练内功,控制养殖成本。充分利用农发牧业公司各个股东的优势,发挥农发集团在资金获取、政策支持等方面优势,获取政策扶持资金以及银行贷款,控制资金成本;发挥加华种猪在育种、扩繁、养殖上的经验技术优势,通过高科技、集约化、专业化的养殖技术,建立种猪繁育基地,提高生产效率,降低养殖成本;发挥敦和实业公司在期现结合上的优势,锁定下游生猪价格和上游饲料价格,确保养殖利润。

(三)围绕浙江市场,保障我省百姓“菜篮子”供应

猪肉作为百姓“菜篮子”重要组成部分,浙江市场正面临需求稳定增长、供应因环保压力持续调减的困境,巨大的供需缺口(约1500万头)导致每年需要从省外和国外调入大量生猪和猪肉,浙江的猪肉价格也因此常年位居全国前列。因此建议优先考虑布局省内市场,其次是在安徽、河南、江苏、江西等浙江周边省份布局一批规模养猪场,出栏商品猪优先调入浙江市场;最后在新疆、黑龙江、吉林、云南等与浙江省建立合作对口关系的省份发展规模化生猪养殖基地,充分发挥农发集团在粮食生产、饲料加工、农产品物流、终端销售等方面的优势,为浙江老百姓提供优质、安全、美

味的猪肉。

(四)拓宽融资渠道,优化公司资产负债结构

养猪属于资金密集型、技术密集型行业,企业通常需要重资产运行,而由于养猪场的土地大多数是租赁而来,导致养殖企业能够用来抵押获取传统融资的渠道很狭窄。在企业经营中,要想低成本、快速获得融资进而大规模扩张,应该发挥股东优势,多渠道融资:

1. 探索直接融资,2017年浙江省出台的“凤凰计划”将大力推动以股权融资为主的直接融资体系,农发牧业公司在取得一定经营基础,利润稳定增长时,可以通过股权融资的方式,引进战略投资者和财务投资者,降低资产负债率,优化资产结构,为农发牧业公司今后更大规模的扩张打下基础;

2. 农发集团或者农发牧业公司主导成立农发畜牧业/生猪产业投资基金,吸引社会资金,通过基金的形式进行“表外”扩张,待时机成熟后再进行并表;

3. 灵活使用融资租赁,加强与“浙银租赁公司”的战略合作伙伴关系,积极开展养殖厂房、设备融资租赁,并根据不同养猪场资产的特点,探索生猪养殖场建造直租方式融资,轻资产运营,减轻企业开展大规模生猪养殖场固定资产投资的压力。

(五)加强产学研合作和梯队人才培养

将生猪养殖产业作为集团农业现代化和科技创新的重要载体,在产业发展的各个环节加强产学研合作,组建省级重点农业企业研究院开展生猪养殖技术研究应用和相关技术人才培养;促进国际技术交流,建立集团化生猪养殖领军人物的“黄埔军校”,组建和外派专业的畜牧师队伍和专业运营管理团队;引进和培养懂金融、懂产业的专业金融人才,管理运营好生猪产业基金,加快产业资产证券化步伐。

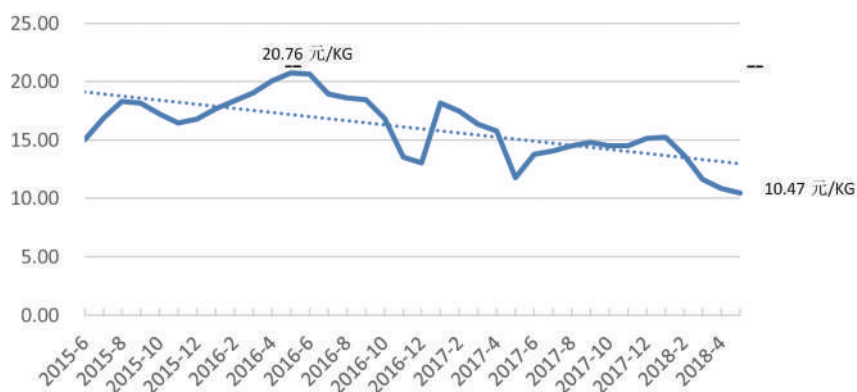


当前生猪养殖形势分析

■ 农发牧业公司

我国是养猪大国和猪肉消费大国,生猪饲养量和猪肉消费量均占世界总量的一半左右。而今年初以来,生猪价格跌跌不休,自前次价格高点至今累计下跌已达20个月。而且,猪价自今年3月开始一度跌破成本线,行业进入全面亏损区域。那么,当前生猪养殖形势如何?以及当前形势下企业应该如何应对?值得我们深入分析和探讨。

2015年6月至2018年5月前两周全国生猪均价



(数据来源:Wind)

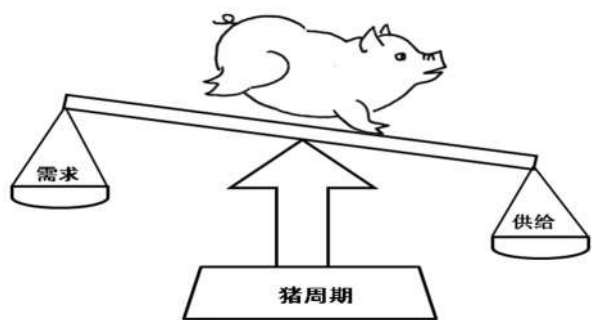
■ 当前猪价行情变化

概括而言,当前猪价正处于下行期。本轮猪价下行自2016年6月开始,至2018年初,更是出现“断崖式”下跌。至2018年5月上旬,猪价在连续快速下跌后进入底部震荡阶段,大部分地区猪价跌破或者接近10元/公斤。如下图所示,2016年5月,全国生猪均价达到最高点20.76元/KG,而2018年5月前两周,全国生猪均价约为10.47元/KG,累计跌幅近50%。生猪价格实际上反映了生猪市场的供需关系,当前猪价持续下跌反映出生猪市场供需失衡,具体而言就是供应大于需求。据业内人士预测,2018年我国生猪出栏量相较于2017年预计将增加4.5%,供应过剩局面还将存在。因此后续一段时期内猪价仍将呈下行趋势。

生猪价格因生猪市场供需失衡而产生的周期性变动,业内通常称为“猪周期”,一个完整的“猪周期”包括猪价上行期和猪价下行期,而当前猪价正处于本轮“猪周期”的下行期。具体分析之前,我们先来回顾一下前2次完整的“猪周期”。

第一次“猪周期”自2006年6月至2010年4月,历时47个月。2006年夏,猪蓝耳病国内集中爆发,发病猪死亡率近30%,造成生猪供给量下降,推动猪价上涨。直到2008年3-4月,生猪供给赶上需求,但适逢消费淡季,猪价开始下跌。而2009年“瘦肉精”事件更加重了猪价下跌幅度。之后国家启动冻肉收储,猪价至2010年5月止跌上涨。

第二次“猪周期”自2010年5月至2015年3月,



历时59个月。2010年上半年,政府连续5次冻肉收储,加上之前口蹄疫、蓝耳病等猪病影响,生猪供应减少,猪价大幅上涨,至2011年9月后生猪供应缓解后猪价开始下跌,而同期饲料成本却不断上升,2013、2014年生猪存栏持续高位,养殖户遭遇两年深度亏损,中小散户加速退出,猪价一直震荡下跌至2015年3月。

本轮猪周期自2015年4月开始。其中2015年4月至2016年5月猪价大幅上涨,形成有史以来最强上行期。这主要是因为2013、2014年猪价低迷,行业去产能严重,兼之新环保法实施,各地禁养、限养和清拆力度加大,生猪供给出现缺口,猪价大幅上涨。自2016年6月之后,猪价步入缓慢区间,但很长一段时间在14元/公斤以上。直至2018年初,猪价出现“断崖式下跌”。从当前生猪供需情况判断,目前生猪供给仍较为充裕,猪价仍承受不小的下行压力,未来一段时间内很可能在底部震荡直至生猪供需平衡

甚至供不应求后开始进入上行期。

需要指出的是,猪价之所以出现周期性波动,本质上取决于“生猪生长周期”。不同于鸡鸭生产一般2-6个月生长周期,生猪生产具有周期较长、途中难改变的特性,一般从后备母猪到商品猪出栏历时约14个月。这使得“生猪”无法像“快消品”那样快速生产、及时出库以平衡供给,也不能像“快消品”一样具有长达半年到一年的“保质期”而进行有效囤积,这也是“生猪”生物属性的体现,于是常常生产计划赶不上变化、产量赶不上市场变动的节奏,使得市场“供需”难以平衡,引发价格波动和养殖行为决策变化,进而出现特有的“猪周期”循环轨迹现象,即“猪价上涨→母猪存栏量大增→生猪供大于求→猪价下跌→大量淘汰母猪→生猪供小于求→猪价上涨”。

此外,根据Wind及发改委数据,自2018年2月底,全国生猪猪料比(生猪价格与饲料价格的比值)开始低于同期猪料比平衡点(动态值,根据饲料、人工、水电暖、药物等相关成本的变动情况测算得出),具体如下图所示。这意味着生猪养殖行业进入亏损区域。发改委统计数据显示,2018年5月第二周,生猪养殖户均亏损约272.73元。

■ 当前生猪供需情况及产业发展趋势

承前所述,猪价实际上反映了生猪市场供需关系,一直以来,我国猪肉消费量基本保持平稳增长,但

生猪价格却呈现出周期性波动乃至大幅波动,这实际上主要反映出生猪供给存在着周期性波动。因此,接下来我们将重点分析一下我国当前生猪供需情况及相关产业发展趋势。

从生猪需求角度来看,猪肉在我国肉类消费中占主导地位并将长期保持相对平稳增长。我国是养猪大国和猪肉消费大国,生猪饲养量和猪肉消费量均占世界总量

2015年6月至2018年5月前两周全国猪料比情况



数据来源:Wind、发改委



的一半左右。统计局数据显示,2017年,我国生猪出栏量6.88亿头,猪肉产量5340万吨,整个猪肉市场规模过万亿元。虽然随着肉类消费多样化发展,牛羊禽肉类和水产品替代性增强,导致猪肉消费总量不断增加情况下,其占肉类消费的比重有所下降,但目前猪肉占国内肉类消费量的比重仍超过60%,居于主导地位,是关系国计民生的主要食品来源,预计未来将长期保持相对平稳增长。

从生猪供给角度来看,我国生猪供给存在周期性波动,产业格局将逐渐转向规模化、集约化。概括而言,生猪供给受生猪养殖时间周期、养殖户补栏/减栏行为传导效应、全国生猪养殖格局、猪粮价格、养殖成本控制等诸多因素影响,这些因素交错叠加传导到整个行业和市场,形成“猪价上涨-养殖户补栏-生猪供给大于需求,猪价下跌-养殖户减栏-生猪供给小于需求,猪价上涨”的周期性循环反应,从而呈现出明显的周期性波动,进而使得生猪价格呈现明显的周期性波动。

从生猪养殖产业格局来看,我国生猪养殖逐渐从以散为主向规模化、集约化转变。长期以来,我国生猪养殖产业呈分散化态势,以中小散户为主,随着环保政策加严,各地禁养、限养、拆迁力度不断加大,大量散户退出,行业集中度提升,生猪养殖规模化程度明显提高。据《全国生猪生产发展规划(2016-2022)》数据显示,2014年,年出栏500头以上的规模养殖比重为41.8%,比“十一五”末提高了7.3%,已成为猪肉市场平稳供给的重要支撑。据业内人士预计,到2020年,我国年出栏500头以上规模养殖占比将超过65%。

这些规模养殖户资金实力相对雄厚,对于猪周期的理解更加深刻,在猪价下行过程中,抗风险能力显著提升。环保趋严背景下,我国生猪养殖将加速从分散到集中、从粗放到集约,大企业大平台将成为产业发展主力。由此也必将生对生猪价格周期波动产生深远影响。



■ 当前形势下,企业如何应对?

通过上文分析,一方面,当前生猪价格处于下行周期,猪价跌跌不休,行业进入全面亏损区域,预计未来很长时间内,由于生猪供给充裕,猪价将继续承压,很可能将保持较长时间的低谷震荡。另一方面,环保政策日趋严厉,加上行情低迷,中小养殖户及行业落后产能加速出清,行业逐渐转向以规模化、集约化养殖为主。在这个过程中,大企业、大平台优势愈发凸显,众多规模化养殖企业纷纷在当前低迷行情下,大举产能扩张,通过获取大量新建土地资源、抄底并购优质养殖企业等方式,提前布局,以期在后续猪价上行周期中抢占先机。

那么,当前形势下,养殖企业如何进行战略布局,实现企业发展,抢占市场先机?通过对温氏股份(300498)、牧原股份(002714)、大北农(002385)、新希望(00876)等行业龙头企业的跟踪研究,我们认为,可以从以下几个方面入手:

一是要“乘势而为、借势发力”。在当前猪价“跌



跌不休”中,生猪养殖已处于全面亏损阶段,加上国家严厉的环保政策影响下,“散户退、规模进”的行业态势日趋明显,而在“集中度偏低、行业仍处于跑马圈地阶段”现状下,保持充足现金流是度过和抵抗每一次“猪周期”风险的最基础保障。同时,企业也要把握机遇,乘势而为,凭借雄厚的资金实力,巧妙借助资本运作及金融工具,把握“精准扶贫政策”、“乡村振兴战略”等政策利好,乘势而为,通过快速兼并一些具有一定规模、良好技术底子但现金流缺乏的优质生猪养殖企业,或在全国生猪“重点发展区(川渝等)”和“潜力增长区(云贵等)”投资兴建规模化生态养殖项目,整体布局,增强实力,着力生产协同联动,待此轮猪价下跌期结束后,在猪价上升阶段迎来真正的“量利齐增”,从而快速提升公司市场占有率,抢占并赢得更大的市场空间,实现企业长足发展。

二是要“修炼内功、注重管理”。在“猪周期”的影响因素中,短期看出栏供求,中期看成本管控和养殖效率。修炼内功就是要打造饲养成本管控优势和养殖生产效率优势。生猪养殖规模扩张的背后,需要也离不开这两项优势的强大支撑,这也是公司持续发展的重要保障。以牧原股份(002714)为例,其生猪养殖完全成本几乎行业最低,成本管控优势极其明显。而这主要归功于其注重通过优化养殖流程、育种研发、精细化管理,积极研发和应用先进自动化养猪设备,还针对保育猪、育肥猪、怀孕母猪、哺乳母猪等所处不同状态的生猪及季节变化共设计出6类32种饲料配方,仅对保育及育肥阶段生猪就按体重不同而制定了多达11种饲料配方等。牧原股份(002714)不仅在拥有“玉米+豆粕”型、“小麦+豆粕”型配方技术的基础上,研发了大麦、原料加工副产品的应用技术,实现了对原料充分应用;而且还应用净能、真可消化氨基酸体系设计低蛋白日粮配方,充分利用晶体氨基酸降低了豆粕用量,丰富了替代玉米原料的选择,不仅降低了传统饲料对玉米、豆粕的依赖,也大幅降低了氮排放,环境更加友好,而这也使其可以灵活根据原材料的性价比及时调整饲料配方中的主要材料配比,有效降低饲料成本,这种注重“技术+管理”的管控方式,使

其形成了领先行业的成本优势,有力支撑了其在猪周期中依然盈利不菲与保持快速扩张态势,其2018年计划出栏生猪1100-1300万头,同比增长52.8%-80.6%。

三是要“巧用工具、稳健运营”。在猪价进入低谷期时,要巧用金融工具,除传统的银行贷款授信外,还可推行公司债、绿色债、中票等多种债券类融资方式,通过优化成本控制,注重并保持经营性现金流和融资的平衡,实现稳健运营。继2017年3月大连商品交易所与农业部信息中心合作发布“瘦肉型白条猪肉价格指数”后,2018年有望正式推出“生猪期货”。这也告诉养殖企业要借助“生猪期货”等创新金融工具以熨平产业周期。生猪期货,作为一种“风险管理”工具,可有效帮助企业对冲价格风险,而企业自身要注重通过充分掌握生猪期货、现货交易运行规则,与国内顶尖的期货交易机构开展“生猪大宗商品市场创新和衍生品开发”,创新期现结合金融服务方案等形式,可确保生猪产品的长期稳定收益,缓解“猪周期”中价格波动等压力。另外,还要注重多渠道融资,积极引进战略投资者和财务投资者,通过权益类融资降低整体负债水平,优化资产结构。探索融资租赁,引进有实力的租赁机构作为交易对手,探索生猪养殖场建造期直租方式融资,减轻企业开展大规模生猪养殖场固定资产投资的压力。

四是要“延伸链端、增强价值”。生猪养殖企业也要注重深挖产业链的新利润点,延伸链端,以减少每一次“猪周期”所带来的巨大影响,同时也可不断获得企业利润的新增长点,支持企业持续发展。仍以牧原股份(002714)为例,其已经发展形成了集科研、饲料加工、生猪育种、种猪扩繁、商品猪饲养为一体的完整封闭式生猪产业链,成本的巨大优势和丰富的利润点来源,使其突飞猛进成长。企业要通过养猪产业链的上下游,合理布局加工销售业务,结合实际延伸到“一二三产融合”等跨界布局,发挥产融结合与技术优势,深挖产业的利润点,不断增强价值链上的价值优势,以不断打造企业的竞争优势,实现企业跨越式发展。



浙江生猪产业发展现状与政策建议

■ 浙江省畜牧兽医局 黄立诚

近年来,我省以“绿水青山就是金山银山”重要思想为指引,以畜牧业绿色发展示范省建设为抓手,大力推进生猪产业转型发展,实现了升级提档。2017年,全省生猪存栏550万头,规模猪场5800多家。

■ 产业发展现状分析

生猪占浙江畜牧产值比重大,是主要畜禽养殖品种。通过这些年的转型升级,规模化、生态化、组织化程度明显提高,为我省生猪产业高质量发展夯实了基础、腾出了空间。

(一)养殖数量较大减少。2013年开始,有畜禽养殖的县(市、区)全部重新划定禁(限)养区,嘉兴、湖州等水网地区生猪养殖快速下降,浙西南山区、沿海滩涂畜禽养殖增加,2017年与2013年末相比,全省共调减生猪存栏超过700万头,省外调入动物连续五年保持20%的增速,2017年调入活猪1136万头,猪肉自给率只有40%多,这两年生猪收购价与上海基本持平,处于全国最高,为我省生猪省内自销拓展了新空间。



(二)规模生态优势日益凸现。2016年底,我省生猪出栏50头以上规模比重91.9%,出栏500头以上规模比重78.1%,分别高出全国平均19.9个百分点和34.8个百分点。全省所有规模猪场完成粪污处理设施化改造,发酵床养殖、沼液就近或异地利用等生态养殖模式广泛应用,全省环境承载率控制在40%以内,为生猪绿色养殖拓展了新空间。

(三)科技研究应用广泛。我省依托浙江大学、省农科院、浙江农林大学等单位,大力推进畜牧业“机器换人”,大力推广饲料转化、养殖环境控制、疫病综合防控、粪污处理等新技术、新设备,年出栏3000头以



上养猪场自动饲喂设施化率达65%，PSY指数（每头母猪每年提供断奶仔猪数）由16头提高到20头，高出全国平均水平4-5头。一些好的养殖场PSY指数超过30头，养殖成本控制在5.5元/斤以下，远低于平均6.5/斤水平，为生猪养殖效益提升拓展了新空间。

（四）美丽畜牧业蓬勃发展。近年来，我省拉高标杆建设美丽畜牧业，正向美丽化转型，全省保留下来规模养殖场按照洁化、绿化、美化的要求，全面开展美丽牧场创建，累计建成652家省级美丽牧场。鼓励规模养殖场、饲料屠宰企业抱团打造畜牧业全产业链，鼓励大型龙头企业向产业链上下游延伸，全省已培育推出10余条产值超10亿元的畜牧全产业链、30余个知名品牌，打造了一批牧旅深度融合的特色基地。

■ 当前产业发展面临的困难和挑战

浙江生猪产业已达到较高的发展水平，但一些老困难、老问题尚需深化解决，一些新矛盾、新挑战也接踵而至，特别今年以来全国生猪价格出现持续下跌、断崖式下跌，需要深入分析当前生猪产业发展面临困难和挑战。

（一）大企业大资本加快进入，面临全国产能相对过剩的挑战。前些年，随着环保力度加大禁养不断扩大，中小养殖场户快速退出，温氏、牧源、天邦、中粮等牧业巨头加快布局生猪养殖，其生产能力正在逐步释放，生产水平总体较高，全国生猪产能已出现阶段性过剩苗头。从今年猪价下跌原因分析，一是生产效率提升，全国PSY平均水平已经达到了16头，不少大企业可达到了23-25头，据测算，目前每头母猪提供的肉产量比5年前增加了218公斤；二是生产能力提升，据农业农村部抽样统计显示，被调查的22家大型养殖企业2017年出栏数达5000万头，同比增加31.6%。从中也可以看出，大企业已成为生猪供给的主力军，既是全国生猪产能

稳定的基础，也是影响产能相对过剩的因子，今后生猪产业的竞争也更多体现在大企业之间的竞争。

（二）养殖成本居高不下，面临效益和市场竞争的挑战。近年来，随着养殖环境治理、人工费用提高等，生猪养殖成本有所增加，尤其是非饲料成本增加较多。据今年4月对省内8家规模猪场调查，目前1头体重100公斤的肉猪养殖饲料成本约1060元，疫苗、雇工费、环保支出等其他费用280元，生猪饲养成本约13.40元/公斤，按照6月份收购均价12.2元/公斤计算，每头生猪要亏100多元。但也看到，我不少养殖场控制在12元/公斤以下，甚至在11元以下，目前略有赢利。因此，今后生猪养殖效益好不好、市场竞争力强不强，关键在于科技应用和科学管理，切实提高综合生产水平。

（三）环保等硬制约越来越严，面临企业管理升级的挑战。养殖废弃物处理、畜产品安全、公共卫生安全是生猪养殖必须守住的底线。当前，养殖废弃物处理和利用还有不少困难，如农牧对接不紧密，农民不愿意施用沼液；粪污处理成本高，折算到每头商品猪要20元左右，一些地方还要对养殖场臭气进行集中处理，一些养殖主体环保意识不强，对养殖粪污处理要求时紧时松。动物疫病综合防控是养殖场最主要管理措施，但一些养殖场综防措施不到位，最多的场生猪死亡率达到40%以上，而好的只有3%左右。面对环保、疫病综合防控等硬约束，必须落实到位，否则可能会发生环境污染、公共卫生安全和重大食品安全事件，只有在加强企业管理、提升管理水平上下功夫。

（四）多样化消费需求日益凸现，面临产业进一步升级的挑战。随着经济社会发展，畜牧业由单纯的养殖向生产、生活、生态转变，由价格、质量向产地环境、文化内涵等转变，尤其是年轻人成为线上消费的主要群体，特色化、品牌化、个性化产品越来越受欢迎。近两年，青莲食品的猪猪乐园、桐乡华腾牧业的猪舍里相继开业，两头乌猪肉通过电商远销北京、上海，在满足不同消费需求的同时，也成为



企业赢利的增长点。

■ 浙江发展生猪产业的政策建议

“猪粮安天下”。当前正处于“猪周期”中价格低迷期,这是推进产业升级的有利时机,需加强当前应对与长远发展的统筹,加强产业链之间的协同发展,促进我省生猪产业稳定发展,切实保障畜产品安全有效供给。

(一)培育壮大骨干养猪企业,稳住保供给的基础。骨干养殖企业是稳定畜产品有效供应的源头。要加强省内基地建设,进一步科学调整禁、限养区划定,优化布局结构,在丘陵山地、沿海滩涂和自给率较低的区域,加快建设一批较大规模、高水平美丽牧场,全省生猪存栏恢复并稳定在700万头以上,自给率稳定在50%左右。要主动顺应全国生猪产业区域布局调整的要求,鼓励“浙猪北养”,加快在省外建设一批生猪基地。同时,极推进屠宰加工企业培育壮大,鼓励养殖场户向屠宰加工拓展或与屠宰企业抱团合作,建立长期稳固的购销合作关系,增强猪肉供给能力,逐步完善生猪有效生产和供给体系。

(二)加快科技推广应用,在降成本提效益上见成效。要坚持“质量第一、效益优先”。在科技增效着力,开展饲料资源开发与高效利用、养殖节水减排与综合减臭、畜产品质量安全控制、动物疫病防控等关键制约技术攻坚,加强科技创新和集成应用,提升料肉比、母猪PSY等生产性能,力争全省平均PSY指数达到22头以上。在规模增效上着力,大力推进畜牧业“机器换

人”,支持生猪存栏500头以上规模场设施化改造,积极利用互联网、物联网技术,新建一批数字化畜牧业企业,切实降低生产成本。在品牌增效上着力,深化实施品牌战略,争取每年新推出1-2个有影响力的畜牧业品牌,着力打造一批附加值高、竞争力强的知名品牌,打响浙江特色畜产品“金名片”。

(三)严格推进标准化生产,坚守健康养殖的底线。要严格畜产品“产出来、管出来”两手抓,综合运用法律、经济、信用等手段,引导和督促养殖企业开展标准化生产。完善养殖等环节风险等级评估制度,引入HACCP等管理方式,对全产业链中关键节点进行清单式管理。同时,管理部门要以“最多跑一次”改革为引领,借助智慧畜牧业云平台,实施畜牧产业全链条、全覆盖管理,切实保障畜产品质量安全和公共卫生安全。

生猪养殖作为民生行业、弱势产业,离不开政府和相关单位的大力支持。建议进一步加大养殖用地供给,创新养殖用地模式,解决用地难;加强财政和金融支持,完善生猪保险种类和范围;进一步完善猪肉储备政策,提高养殖企业抵御市场风险能力。



温氏及牧原生猪养殖模式比较分析

■ 农发牧业公司

概括而论,生猪养殖过程大致分为育苗、育仔和育肥三个阶段。其中,育苗阶段,大规模养殖企业通常自己控制祖代猪种源,培育和繁殖优质父母代种猪。而育仔和育肥阶段,有些养殖企业选择全部由自己养殖至出栏,即“自繁自养一体化”养殖模式,典型代表有牧原股份(002714);有些养殖企业选择由农户、合作社或者合作方代养,即“公司+农户”养殖模式,典型代表有温氏股份(300498)。本文将以两家典型代表公司为例,深入比较分析两种生猪养殖模式,以期有所启发。

■ 两种养殖模式介绍

首先来看温氏“公司+农户”养殖模式。这种模式下,公司保留种猪繁育和育仔阶段,而将育肥阶段以委托饲养的方式交由农户负责。公司不需要提供仔猪育肥舍,由合作农户按照公司的标准自行出资新

建或改造现有的养殖场,并通过与公司签订委托协议,缴纳一定预付金,“代替”公司进行生猪养殖。生产周期结束后,公司按照合同约定价格回购成熟的商品猪,并支付一定的托管费。温氏为农户提供先进的技术指导、优质的饲料和疫苗采购等,并统一管理分散的农户生产活动。在这个过程中,生猪的产权仍属于公司,农户托管从传统的“雇佣农工饲养-支付工资”变为“委托农户饲养-支付托管费”。这种轻资产型养殖模式的优势在于公司扩张难度较低,可以快速形成全国范围的分散化生产,具备较强的可复制性和较高的成长性。

再来看牧原“自繁自养一体化”养殖模式。这种模式下,企业通过自建养殖场,统一采购饲料、疫苗,雇佣员工集中进行种猪的育种和扩繁、猪苗的培育、生猪育肥等全部生产过程,并统一销售给终端消费者。从上游的育种和饲料,到中游的扩繁和育肥,再到下游的屠宰销售,牧原通过一体化的产业链,做到生产全环节可控。这种重资产型养殖模式前期投入大,短期内难以快速扩张,但通过大规模统一养殖,可以有效控制养殖成本 and 提升养殖效率,具备较强的抗周期能力,并且通过标准化养殖能够确保出栏生猪的品质,契合消费升级大背景下消费者对猪肉品质和食品安全越来越高的要求。

接下来我们将从成本、生产效率、财务以及经营战略等方面对两种模式进一步比较分析。

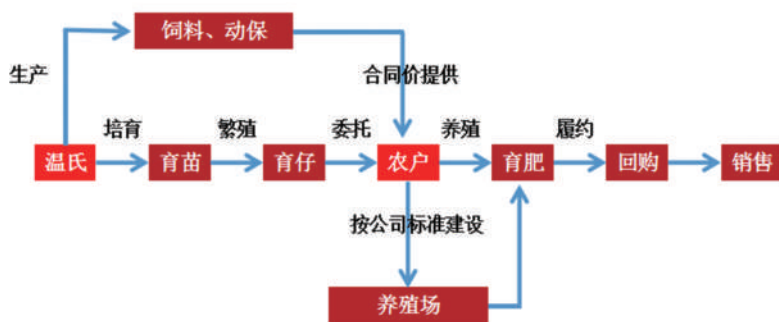


图1 温氏“公司+农户”养殖模式示意图

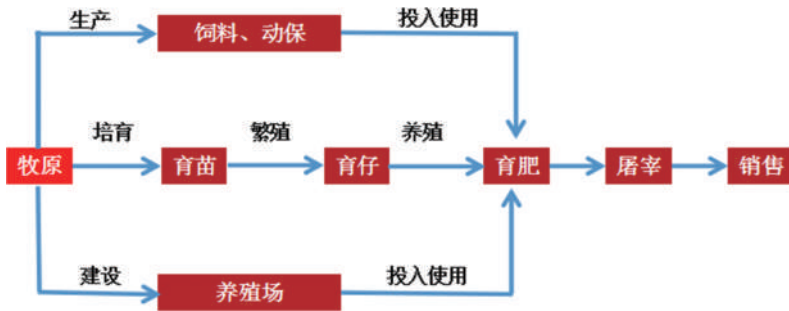


图2 牧原“自繁自养一体化”养殖模式示意图

■ 两种模式相关成本比较

生猪价格随生猪市场供需变化而存在周期性波动,但由于生猪是高度同质化的商品,行业集中度很低,即便是温氏、牧原等行业龙头企业也只是价格接受者,因而生猪养殖企业营业收入及利润往往随着生猪价格的波动而呈现出一定程度的波动。这种背景下,企业只有不断维持较低成本优势,才能建立起真正的“护城河”,较好应对生猪价格周期波动,持续获得超额利润和更高的市场份额。因此,我们首先从成本角度来比较一下两种养殖模式。

如表1所示,2014-2017年,温氏和牧原的主营业务成本及完全成本均逐渐降低,这说明,两家企业都在加强成本控制,提高企业盈利能力。从完全成本来看,2014-2017年,温氏的完全成本均在12元/公斤以上,而牧原的完成成本均低于温氏,最低为2016年的10.8元/公斤,这得益于牧原原材料及人工成本较低,进一步说,这得益于牧原领先的养殖技术及一体化规模养殖带来的集约效应。

原材料方面,牧原拥有原材料集中采购优势,公司不仅研发了“玉米+豆粕”型、“小麦+豆粕”型饲料配方技术,针对保育猪、育肥猪、怀孕母猪、哺乳母猪等所处不同状态的生猪及季节变化共设计出6类32种饲料配方,而且公司注重灵活根据原材料的性价比及时调整饲料配方中的主要材料配比,如公司趁2015年下半年玉米价格大幅下滑而加大玉米采购量,以代替原先的小麦,从而大大降低了原材料成本。

这也从上表所示数据得到验证,2014-2017年期间,牧原2016年的原材料成本与温氏差异最大,低了0.9元/公斤。

人工成本方面,2014-2017年,温氏的职工薪酬均高于牧原,如果再加上温氏额外付出的委托代养费,差异更大。由此可见,牧原相较于温氏拥有更明显的人工成本优势。这也从两家公司的年报中得到验证:牧原2017年年报显示,在育肥阶段公司1名饲养员可以养殖生猪

2700-3600头;而温氏2017年年报显示,其合作农户(家庭农场)户均年出栏不足900头,以一年出栏两次计算,户均一次养殖450头左右。

从折旧和财务成本来看,温氏的折旧和财务成本相较于牧原更低。2014-2017年,温氏的折旧分别比牧原低0.5元/公斤、0.8/公斤、0.7/公斤和0.6/公斤,财务成本分别比牧原低0.4元/公斤、0.6/公斤、0.6/公斤和0.5/公斤。此外,温氏还将自身定位为高科技农业服务公司,将更多资源投入到药物、疫苗等

表1 温氏和牧原商品猪完全成本拆分

项目	2014		2015		2016		2017	
	温氏	牧原	温氏	牧原	温氏	牧原	温氏	牧原
原材料	8.3	8.2	7.5	7.4	6.7	5.8	6.5	5.9
委托代养费	1.5	—	1.9	—	2.3	—	2.2	—
折旧(营业成本)	0.3	0.8	0.2	1	0.2	0.9	0.3	0.9
职工薪酬	0.6	0.5	0.7	0.6	0.8	0.6	0.8	0.7
药物及疫苗	0.6	1.2	0.6	1	0.6	1.1	0.6	1.1
其他费用	0.4	1.2	0.6	1.4	0.6	1.3	0.5	1.5
主营业务成本合计	11.7	11.9	11.5	11.4	11.2	9.7	10.9	10.1
三项费用	0.9	0.9	1	1.2	1.2	1.1	1.2	1.2
其中:财务费用	0.1	0.5	0	0.6	0	0.6	0	0.5
完全成本	12.6	12.8	12.5	12.6	12.4	10.8	12.1	11.3

(注:三项费用按公司商品猪销售收入占总营收比例进行分摊测算;数据来源:公司公告、公司年报)



表2 温氏和牧原的生产效率比较

公司	年份	生产性生物资产 (亿元)	出栏数 (万头)	生产效率
温氏	2013	19.96	—	—
	2014	22.69	1218	1638
	2015	25.44	1535	1478
	2016	30.91	1712	1486
	2017	—	1904	1627
牧原	2013	2.00	—	—
	2014	2.33	186	1076
	2015	4.17	204	1144
	2016	9.83	311	1341
	2017	—	723	1360

研发环节,因此温氏的药物及疫苗成本比牧原低很多。

■ 两种模式的生产效率比较

根据用途不同,生猪分为消耗性生物资产和生产性生物资产。其中消耗性生物资产如育肥猪,直接用来出售,会计处理中计入存货;生产性生物资产如母猪,用来生产仔猪,会计处理中计入资产。笼统地讲,生产性生物资产的多少决定着仔猪数量多少,而仔猪数量的多少将直接影响到未来生猪出栏数。由此,我们可以延伸思考:是否可以一头出栏生猪对应多少前一年生产性生物资产来衡量养殖模式的生产效率?即生产效率用“前一年生产性生物资产金额/当年出栏生猪头数”衡

量,该比值越低,表示出栏一头生猪所需生产性生物资产越少,则效率越高。据此,我们对两种模式的生产效率进行比较。

如表2所示,2014-2017年,牧原的生产效率均高于温氏。如,2017年温氏生产效率为1627,即温氏需要投入1627单位生产性生物资产才能出栏一头生猪,而同年牧原生产效率为1360,这表示牧原需要投入1360单位生产性生物资产才能出栏一头生猪,显然牧原的生产效率略高于温氏。不过,以上数据仅是粗略计算,暂未考虑其他因素。

■ 两种模式的财务方面比较

温氏“公司+农户”模式下,猪棚、养殖设备归农户所有,相应地,温氏固定资产科目金额相对较少,体现出“轻资产”特征;牧原“自繁自养一体化”模式下,猪棚等直接计入固定资产科目,体现出“重资产”特征。2014年-2017年,温氏的固定资产分别为85.66亿、93.70亿、113.71亿和144.38亿,占营收的比重分别为22.52%、19.42%、19.16%和25.94%。再看牧原,2014年-2017年,牧原的固定资产分别为14.90亿、26.76亿、65.00亿和105.97亿,占营收的比重分别为57.19%、99.10%、115.95%和105.52%。由此,两种模式财务方面的差异显而易见:2017年温氏出栏数是牧原的2.6倍,但固定资产规模仅是牧原的1.4

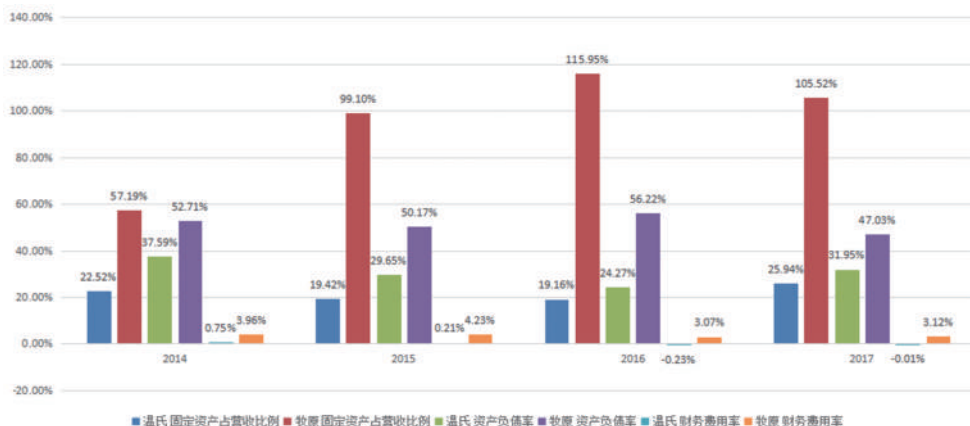


图3 温氏与牧原财务指标比较情况



倍。

重资产模式下的牧原,也面临着更大的财务压力。2014年-2017年,牧原的资产负债率分别为52.71%、50.17%、56.22%和47.03%,而同时期温氏的资产负债率分别为37.59%、29.65%、24.27%和31.95%。2014年-2017年,牧原的财务费用占营收比重分别为3.96%、4.23%、3.07%和3.12%;对应时期,温氏的财务费用占营收比重分别为0.75%、0.21%、-0.23%、-0.01%。

总之,从温氏和牧原的财务对比可以看出,采用“自繁自养一体化”模式的牧原,重资产特征显而易见,经营过程中财务压力也明显大于温氏。

■ 两种模式的经营战略比较

温氏采用“公司+农户”为核心的模式,根据养殖产业链管理中的技术难度、劳动强度以及资产、市场等资源配置情况,以委托养殖方式与农户合作,基于轻资产优势,能够快速扩张,实现体量增长。不过,也正是因为这一模式,在猪价下行期间,会面对更大的盈利压力。温氏与合作农户签订委托养殖合同,每年保证养殖户相对稳定的利润空间,也就是说,即便是生猪养殖处于亏损状态,依然需要拿出一定资金分配给农户,以保证农户的利润,这意味着温氏承担着比较大的市场风险。

由于温氏“公司+农户”模式下,公司本身并不进行育肥,而合作方农户养殖规模也有限,因此对于育肥过程的成本控制相较于牧原“自繁自养一体化”模式也存在一定劣势。温氏在成本端能做的是在育种、饲料、防疫方面加大投入,以降低仔猪成本、提高生猪存活率及料肉比。同时,为了熨平猪周期,在利润端,温氏积极布局产业链下游屠宰、生鲜经营,构建冻品、熟食品分销渠道,延长产业链,获取全产业链利润。据温氏2017年年报披露,温氏以“掌控渠道,直配终端”为转型升级目标,加快推进实体经营业务,初步建立起一套比较完善的温氏生鲜连锁经营管理体系,使“公司+店主”的经营模式更加完善,

2017年生鲜业务实现销售收入3.33亿元,累计签约门店197间,已开业178间。

相比较而言,牧原重资产特征的“自繁自养一体化”模式,资金压力较大,因此公司并未大力布局行业下游,而是选择将有限的资源投入到养殖领域,迅速扩大产能,巩固公司在生猪养殖方面的竞争优势,尤其是成本控制和品质管理。牧原模式下的规模化生产可以实现集约化经营,降低产品单位成本,使得公司具有较强的抗周期能力。与温氏积极布局产业链下游平滑利润波动策略不同,牧原主要专注于对养殖过程标准化管理和拓展上游原材料市场的成本管理战略。据牧原2017年年报显示,公司专门设立了专业化子公司“牧原粮贸”,通过大规模采购、锁价等方式,进一步控制原材料成本。公司拥有“玉米+豆粕”型、“小麦+豆粕”型饲料配方技术,根据玉米、小麦价格变化调整饲料方案,有效降低饲料成本。

■ 结论

综合前文分析,温氏和牧原都是生猪养殖行业的佼佼者,因采用不同的养殖模式,面对同样的市场形势而展现出了明显的差异,可以说两种养殖模式各有千秋,当前规模化生猪养殖企业也大多采用温氏或牧原的养殖模式。以温氏为代表的“公司+农户”模式具有明显的轻资本优势,具有较强的可复制性,能够较快实现经营规模的扩张。但在该模式下,需要保证合作农户必要的利润水平,从而公司将承担更多的市场风险,这在猪价下行期愈发凸显。此外,这种模式下,也转嫁了一定的环保成本至合作农户,在当前环保政策趋严背景下,很可能遭遇越来越大的政策风险。

以牧原为代表的“自繁自养一体化”模式具有集约化生产优势,尤其体现出更明显的低成本优势和高品质优势,而持续维持低成本的能力使得公司具有更强的抗风险能力、产品的高品质可确保公司的声誉和供应链的安全。但该模式具有重资产特点,需要较大的资金投入,短期内难以实现规模的快速扩张。



关于动物福利

■ 农发集团办公室 楼佳

在一次会议交流中,集团所属亚欧牧业的股东IFU(丹麦发展中国家工业化基金)提出“动物福利”一词,这个不算新鲜的词汇立刻就吸引住了我。随着集团进军畜牧业的战略布局,这方面的涉及可能会越来越多,那到底什么是动物福利呢?

■ 起源于英国,流行于西方

动物福利的提出最早可以追溯到19世纪的英国。1822年,英国国会议员Richard Martin在议会倡议设立草案,认为基于人类的慈善仁慈之心,应当禁止虐待马牛羊。他参与创建了英国反虐待动物协会,这个协会不久被英国王室所认可,被授予“皇家”称号。到了20世纪,现代动物福利者遍布西方各地,动物福利的理念广为传播,许多国家对动物福利进行了立法。

■ 动物福利指保障动物不受不必要的折磨和虐待

概括地说,动物福利就是保障动物免遭不必要的折磨和虐待,尽量减少动物的痛苦。1965年英国政府为回应动物福利主义者的要求,委任一个委员会对动物福利进行调查,该委员会认为动物都有渴求“转身、弄干身体、起立、躺下和伸展四肢”的自由,其后更确立动物福利的“五大自由”:不受饥渴、生活舒适、不受痛苦伤害和疾病、无恐惧和悲伤感和表达天性的自由。这五大自由已经成了动物福利主义者普遍认同的“国际标准”。比动物福利主义者更进一步的是动物权利主义者,主张动物不仅享有不受虐待的权利,还享有一些精神方面的权利。他们认为,动物应该享有支配自己生活的自主权、一定的精

神上的权利,这些基本权利应该受到法律的保障。这样的观念带来的行动是,推广素食主义,抵制动物实验等。这些主张动物福利的人分为三个层次,底线层次的认为不能虐杀动物,进一层次的是对待动物时尽量对它们好一点,最激进的主张是动物与人平等具有各种权利,不能利用动物。

■ 动物福利行为的日常范畴

在生活中其实也随处可见关乎动物福利的行为:在养殖场中工业化饲养的家畜家禽是否在生长过程中得到了合理的饲喂,饲料中是否添加有违规超量的药物添加剂;宰杀这些动物时用的方法是否会给它们带来不必要的痛苦;实验用动物的处理方式(直接实验或是进行麻醉、直接丢弃或是采取安乐死等)。诸如此类的问题都属于动物福利的范畴。

我们对动物福利的关注可能更多的来自于对动物产品质量的关心,即在推行现代化养殖后,普遍对养殖场提供的畜禽养殖环境有更高的要求,这在外在表现为注重动物生长过程中的福利,但实质还是对这类养殖方法能够获得的肉蛋奶等产品品质的追求。

■ 合作企业IFU在动物福利方面的几个实例

在丹麦养猪,生产者和消费者都比较关注动物福利。包括建造合理、舒适的猪舍,为猪提供良好的环境,在猪舍放置一些玩具,提供良好条件让猪能够表达其天性。农发集团所属黑龙江亚欧牧业的猪舍建造都是严格按照国际标准,科学养殖,环境整洁,小猪还可以享受地暖,这种待遇是我们在传统养殖观念里想之未想的。在运输途中丹麦方也有详细的规定,要给予足够的动物保护措施,通风不足、空间容量不足、运输时常、运输途中缺少足够饮用水、装车时处理不当、运输前健康状况不佳、运输前或运输中感染病原体、运输途中休息不合理,这些都会对福利和肉质量造成负面影响。配种28天后不允许将母猪关在定位栏,必须实行放养,在分娩前,每头母猪都会提供秸秆,满足其衔草筑窝的天性,这样可以缓解应激,更利于母猪顺利分娩。这些仅仅是保障动物福利的几个小点,但足以让我们认识到西方对动物保护的重视程度。



有效开展督查督办工作 提高企业管理水平

■ 农发集团办公室 吴本炎

古今兴盛皆在于实,天下大事必作于细。督查督办是做细落实工作,确保企业各项重要决策、重点工作任务顺利贯彻实施的有效手段。2017年6月,中共中央印发《关于加强新形势下党的督促检查工作的意见》对加强新形势下党的督促检查工作提出明确要求和重要措施,“一定意义上说,没有督查就没有落实,没有督查就没有深化”。治国理政如是,企业管理亦如是。

对于一个企业来说,通过有力的督查督办,不仅可以对承办单位的工作起到提醒敦促的作用,还可以对重大决策的落实情况、重大部署的执行情况以及企业领导层的指示事项的办理情况予以全面掌握,为企业领导层提供准确的决策支持。然而,有效的督查督办能事半功倍,反之,徒劳无功,甚至适得其反。那么,企业的督查督办工作应该如何开展,才能有效发挥其恰当的作用呢?简单地说,就是要掌握以下几个关键环节。

一是建章立制,规范管理。俗话说,“没有规矩不成方圆”,首先要立起督查督办的“规矩”。要从制度层面明确督查督办工作内容、职责分工、工作程序及考核要求等。要完善机构,一般由办公室牵头设立督查督办工作小组,配置工作人员,在下属各单位指定督办管理员,增强督办合力。要强化考核,形成按照月度、季度、年度进行报告、通报、考核的常规机制,形成“凡事有交代,件件有着落,事事有回音”的良好氛围。同时,还要借助过电子化、信息化手段,提高督查督办工作效率和规范化管理水平。

二是围绕中心,服务大局。督查督办工作的主要任务是推动上级方针政策贯彻执行和企业决策部署

贯彻落实。开展督促检查工作,要紧紧围绕企业一个时期的中心任务和重点工作,始终在大局下行动、处处为大局服务。要突出个别重点工作的督办,切实查找薄弱环节,提出管用、长效的整改措施,切实提升服务企业发展的能力。要突出风险易发工作的督办,针对不利于安全生产以及涉及贸易、金融等领域的风险苗头,做好风险专项治理,确保把所有经营行为纳入依法合规经营的轨道。

三是创新方法,增强实效。对督办事项分级分类,避免眉毛胡子一把抓。要根据重要性级别,将督办事项划分为多个类别,并设置不同考核权重,有利于分清轻重缓急,提高工作的针对性、有效性和科学性。要合理设计考核制度,杜绝简单加总扣分数,避免“办事越多、扣分越多”的情况发生,有效保护办事较多部门的工作积极性。要兼顾过程与结果,对于需要较长办理时间的长期工作,可设置多个阶段性反馈时限,便于办公室有效跟踪事项办理进程。

四是分清主次,统筹兼顾。所谓“纲举目张”,就是要抓住摆在眼前事情的重点,带动次要。要正确处理“督”与“办”的关系,对于跨部门的重点工作、推进有难度的工作纳入督办管理,对于一些不需要“督”就能“办”的事情排除在外,把好督办立项关。要准确判断“办结”与“办理中”状态,要求主办部门提供有关“办结”的佐证材料,避免办非所愿、部分落实、承诺将来办理的“假办结”情况,守好督办质量关。要注意平衡督办人员“主业”与“兼职”关系,在办公室牵头成立督查督办小组的基础上,各单位也要配置兼职督办管理员,同时将督查督办干部培训纳入年度教育培训工作计划,确保人员素质关。



粮库储粮害虫防治技术

■ 省粮食集团公司 冷本好

粮食储藏过程中,会因感染储粮害虫而造成较为严重的损失,不仅会造成重量损失、品质下降、粮食发热霉变等问题,而且虫粪及其他排泄物会降低储粮的食用品质、加工品质、种用品质和工艺品质,甚至引起疾病的传播,危害人类的健康,因此害虫防治将是安全储粮问题的首要着重点。储粮害虫的防治方法主要有物理防治、生物防治及化学防治,几种防治技术在实际应用过程中各有优缺点。进入21世纪以来,绿色、环保、高效成为害虫防治工作的主流,害虫防治工作要求严格限制化学药剂的使用,大力推广绿色生态低碳储粮技术,进一步保障人员、粮食、和环境安全。

■ 当前应用的主要防治技术手段

(一)害虫诱捕监测技术

诱集技术是储粮害虫监测和防治的一种重要的非化学手段,通过监测储粮害虫种群动态和检查虫口密度,可以及时掌握储粮害虫发生的种类、密度、分布、危害状况等,从而预测害虫的发展趋势,避免不必要的防治和没有及时进行必要的治理所造成的经济损失,并为防治决策提供科学的依据。

目前,在基层粮库应用较为普遍的是探管诱捕器、瓦楞纸板诱捕器及不同颜色粘虫色板等,在气温逐渐升高致使粮温回升期间,通过将诱捕器预埋到粮堆中,来监测储粮害虫多发的0~50 cm粮堆表层

区域,以此反映整仓的储粮害虫发生和发展情况,为下一步防治工作提供重要指导作用。另外,仓外测虫技术也得到了许多应用,通过在高大平房仓散装粮堆中不同位置埋设捕虫陷阱,不仅可以监测粮堆上部虫害情况,还可以监测粮堆中下部的虫害情况,掌握害虫发生规律,为害虫防治工作提供科学依据。

(二)化学药剂防治技术

目前在全球范围内获准用于储粮熏蒸的少数几种化学药剂中,应用最多、效果最好的仍然是磷化氢,它具有穿透力强、杀虫效果好、价格低廉、使用方便和对储粮无污染、残留低等诸多优点,磷化氢熏蒸也一直是基层粮库防治储粮害虫的主要手段。

熏蒸作业必须遵循“安全、方便、经济、有效”原则,加强操作人员业务培训,落实保障措施,确保熏蒸安全;摸清仓情虫情,制定合理施药方案,确保熏蒸杀虫效果;做好储粮熏蒸杀虫期间仓内毒气浓度检测工作;减少熏蒸药剂使用,实现低剂量熏蒸目标;对于磷化铝残渣,由湖州市医疗废物处置中心回收,进行无害化处理。

(三)氮气气调防治技术

作为国际上公认的绿色储粮技术,氮气气调储粮技术通过在储粮仓内充入对人体安全的氮气,能够有效防治储粮害虫、抑制菌类,实现物理防治,避免化学药品熏蒸污染,达到安全储存的目的,并对粮食品质无害。氮气气调储粮因其原料制备成本低、设备操作与充氮作业简单等优势,具有较高的可操作性和经济



效益,目前已经广泛应用,而浙江辖区中央储备粮直属库充氮气调技术应用面已经达到90%以上。

影响气调储粮技术应用的关键因素在于仓房气密性问题。早期建造的仓房对气密性要求不高,随着使用年限增加,气密性逐年下降,限制了气调储粮技术的应用。在成本不高的情况下,可以考虑通过实施仓房气密性改造升级,来推广应用气调储粮技术。对于新建造的仓房,气密性相对较高,尤其是浅圆仓,可以考虑开展移动式充氮气调,一方面可解决浅圆仓虫害熏蒸处理操作不便的难题,一方面还可以减轻储粮人员的工作强度和虫害处理作业安全性。

(四)温控防治技术

温度是影响储粮害虫生命活动最主要的物理环境因素,温度的变化不仅影响其生长发育,有时甚至能引起死亡,温控防治技术的原理就是利用储粮害虫自身对环境温度变化的适应调节能力较弱。高低温储粮技术在国外已实现了广泛应用,是一种绿色环保的储粮技术,取得了显著的社会、经济效益。

在我国南方基层粮库,结合当地气候条件,通过实施仓房隔热改造、粘贴PEF保温隔热材料、仓内安装空调、配备谷物冷却机等措施,经过多年的实仓验证和研究,探索出了控温储粮技术要点:冬季通风降温、春季隔热密闭和夏季补冷控温。通过一系列控温措施,使得储粮在度夏期间实现了免熏蒸安全度夏,达到(准)低温绿色储粮技术要求。

(五)惰性粉防治技术

近十多年来的研究表明,惰性粉以其低毒、无化学残留和对环境无污染等特点逐渐成为储粮害虫防治的一个重要手段,符合粮食安全、绿色储粮的要求,是一种天然杀虫剂。食品级惰性粉气溶胶防虫技术(以下简称惰性粉防虫技术),是国家粮食局科学研究研发的具有自主知识产权的物理防治储粮害虫的新技术。惰性粉主要成份是二氧

化硅($\text{SiO}_2 \cdot n\text{H}_2\text{O}$),是一种食品添加剂,对人体无任何毒副作用。其杀虫机理是粉粒进入害虫的关节,吸附间膜润滑液,磨损节间膜,致其丧失运动能力,同时,粉粒吸收体液,虫体大量失水,很快导致害虫死亡。

食品级惰性粉气溶胶施工工艺就是利用惰性粉颗粒小、比重低的物理特性,结合储粮通风系统,利用喷粉机将惰性粉喷施到粮堆上部空间,与空气形成气溶胶,再通过风机驱动形成的气固两相流,一部分气溶胶颗粒进入到粮堆的粮粒空隙中,主动接触害虫,发挥一定的杀虫效果;一部分颗粒被粮粒表层所吸着,在粮堆表层形成浓度较高的粮粉混合层,粮堆表层又是害虫偏好生活和为害活动的部位,这一粮粉混合层正好能够起到对粮堆的整体防护作用。惰性粉防虫技术属于物理机械防治,具有操作简便、安全的优点,符合绿色无公害储粮的要求,将有广阔的应用前景。

(六)其他防治技术

其他已经应用或正在研究主要害虫防治技术有:因利用害虫趋光性而采取的灯光诱捕技术,该方法更多的作为一种辅助手段使用;利用电离辐射与害虫的相互作用所产生的物理、化学和生物效应,导致害虫不育或死亡的辐照杀虫技术,该技术属物理防虫,但应用受到一定限制;以蛇床子素、樟树叶等为代表的植物源杀虫剂防治储粮害虫技术在实仓也进行了一些应用,作为生物防治技术的一个分支,由于其高效、低毒、低残留等优点,符合绿色储粮发展方向,但要大面积推广还面临着诸多困难。

■ 当前储粮害虫防治工作中存在的主要问题

(一)仓房气密性

仓房气密性在储粮生产实践中的作用是多方面的,一方面影响储粮熏蒸杀虫效果,一方面影响仓房隔热保温性能、增加准低温储粮的能耗、提高储粮成本,另外还易造成局部结露、生霉,不利于储粮安全,而仓房气密性好坏对于气调储粮技术应用的作用就更为关键。仓房在储粮压仓后,仓内地基会出现不同程度的下沉,仓房



的边角部位间连接处受到储存粮食多、侧压力的影响,出现不同程度的裂缝漏气,随着使用年限的增加,仓房的气密性会越来越差,甚至达不到磷化氢熏蒸的气密性要求。

(二)害虫抗药性

引起害虫抗药性的主要原因是基层粮库保管人员思想和认识上的盲目和不足,对磷化铝药剂的过度依赖、过量和不科学使用,致使储粮害虫普遍对磷化氢产生了严重抗药性,有的抗性水平甚至已经超过1000倍以上,给防治工作带来了巨大威胁。由于新熏蒸剂的开发前景并不乐观,在目前和以后一定的时期内,被广泛认可的可继续用于储藏物害虫防治的熏蒸剂,可能还是以磷化氢为主。现今之计,对于储粮熏蒸杀虫来说,还要在磷化氢的科学应用和保护其使用寿命上做文章。科学全面的制定害虫防治技术方案,杜绝盲目用药和过量用药现象,切实提高害虫防治效果。

(三)绿色防治技术应用率仍然较低

由于仓房气密性等问题,气调储粮技术尚未开始应用,而每年通过控温储粮技术实现免熏蒸储粮的比例也非常有限,再加上其他一些物理防治和生物防治技术由于应用成本、防治效果以及时效性等问题还未得到基层粮库认可,因此总体绿色防治技术应用率仍然较低。在此基础上,我们应当一方面做好宣传工作,使基层保管人员对绿色防治技术认知度增强,一方面加大力度开展绿色防治技术的推广应用。

■ 未来发展方向

(一)物理防治技术

物理防治是指采用物理的方法消灭害虫或创造一种对害虫有害或阻隔其侵入的方法,主要包括温控防治、气调防治、惰性粉防治、辐照防治等。温控防治技术已经比较成熟,在国内外都应用广泛,南方地区应用低温防治技术已经取得了很好的效果,下

一步要继续完善;气调储粮技术在我国粮食储备中已经大量应用形成规程,但其实施主要受限于仓房气密性,当务之急是寻求如何有效解决仓房气密性问题;惰性粉以其性质稳定、不易产生化学反应、无毒高效等优点成为了绿色储粮技术的研究方向,该防治技术具有广阔的应用和推广前景,是未来被看好的新型储粮保护剂;辐照防治在我国还处于刚刚起步阶段,用于储粮害虫方面还比较少,实仓应用还有待进一步研究。

(二)生物防治技术

生物防治是指利用生物有机体或害虫的生物学特性等来防治害虫,主要由昆虫性激素、储藏物病原微生物、捕食和寄生性天敌、储藏产品抗虫、植物性药剂和生长调节剂等方面组成。生物防治具有高效、低毒、低残留等优点,有着良好的发展机遇。但是也存在着因生物学过程缓慢而造成的时效性问题、应用成本高不利于产业化等问题,目前只能在一定程度上替代化学药剂,但考虑到环境和农业的可持续发展,生物防治技术的应用前景不可估量。

(三)化学防治技术

在物理防治和生物防治的应用和推广面临困难的时期,化学防治作为应急手段仍然在储粮害虫防治中扮演重要角色。首先,要尽量少用化学药剂,尽量做到低剂量熏蒸;其次,要优化和调整熏蒸方式,改善熏蒸效果,尽量延长磷化氢使用寿命;再次,要研究和开发新型高效熏蒸剂,如丙烯醛、灭虫丁、氧硫化碳等;最后,要提高储粮保护剂的研究开发和推广应用工作。

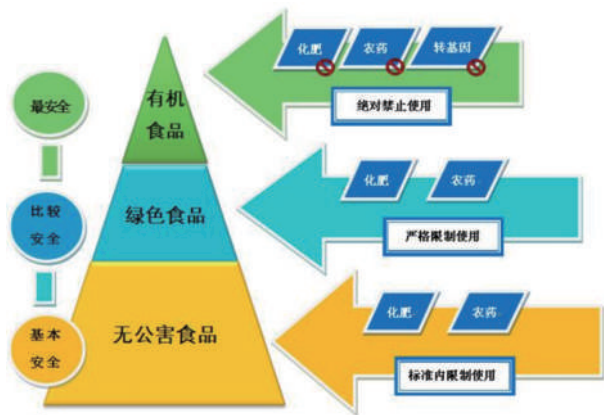
随着科技进步和生活水平的提高,人们对食品安全问题尤其是粮食中有害残留物的要求越来越高,绿色生态储粮是粮食储藏的未来趋势。储粮害虫防治工作对安全储粮具有重要意义,如何安全、经济、高效、节能、环保的做好害虫防治,是可持续发展的战略要求。通过借鉴国外先进的防治技术,开发适合国内应用的无公害绿色防治技术,形成综合防治体系是粮食储藏科技工作者的使命和责任。



科学标注农副食品标签

■ 省粮食集团公司 项德伟

日常生活中，“无公害食品”、“绿色食品”、“有机食品”三个标签司空见惯。作为普通消费者，我们除了感觉在消费中为这些标签多付点钱之外，弄清3个标签的详细概念必要性不大；但是，作为一个志在为“全省人民提供绿色优质农产品”的“农发优品”创造人，弄清楚3个词汇的内涵、外延，科学标注农副食品标签，依法规范使用，就显得尤为必要迫切了。



“无公害食品”、“绿色食品”、“有机食品”是一组与食品安全和生态环境相关的概念。总体来说，这三类食品像一个金字塔，塔基是无公害农产品，中间是绿色食品，塔尖是有机食品，越往上要求越严格。

■ 无公害食品

“无公害食品”是通过政府实施产地认定、产品认

证、市场准入等一系列措施，保证广大人民群众饮食健康的一道基本安全线。无公害农产品是指经农业行政主管部门认证，允许使用无公害农产品标志，无污染、安全、农药和重金属均不超标的农产品及其加工产品的总称。



■ 绿色食品

“绿色食品”是中国绿色食品发展中心推广的认证食品，通过产前、产中、产后的全程技术标准和环境、产品一体化的跟踪监测，严格限制化学物质的使用，保障食品和环境的安全，促进可持续发展，并采用证明标识的管理方式，规范市场秩序。绿色食品分为A级和AA级两种。其中A级绿色食品生产中允许



绿底白标志为A级绿色食品



白底绿标志为AA级绿色食品



限量使用化学合成的生产资料,AA级绿色食品则较为严格地要求在生产过程中不使用化学合成的肥料、农药、兽药、饲料添加剂、食品添加剂和其他有害于环境和健康的物质。绿色食品标志是在经权威机构认证的绿色食品上使用、以区分此类产品与普通食品的特定标志,是绿色食品产品包装上必备的特征,既可防止企业非法使用绿色食品标志,也便于消费者识别。这个标志已作为我国第一例证明商标由中国绿色食品发展中心在国家商标局注册,受法律保护。标签用绿色食品指定颜色,印有标志及产品编号,标签的发放数量受到监管,以避免企业取得标志使用权后,扩大产品使用范围及产量。

■ 有机食品



“有机食品”是指以有机方式生产加工的、符合有关标准并通过专门认证机构国家有机食品发展中心认证的农副产品及其加工品,有机食品通过不施用人工合成的化学物质为手段,利用一系列可持续发展的农业技术,减少生产过程对环境和产品的污染,并在生产中建立一套人与自然和谐的生态系统,以促进生物多样性和资源的可持续利用。主要包括粮食、蔬菜、奶制品、禽畜产品、蜂蜜、水产品、调料等。

无公害农产品、绿色食品、有机食品都是整个农产品质量安全的重要组成部分,都需要通过特定机构认证,但其认证侧重标准各不相同。

一是质量标准不同。无公害农产品是解决食用农产品消费的基本安全问题,其质量标准较宽;绿色食品质量标准较高,大体相当于现在欧洲市场上中等消费水平,比无公害农产品高5—10倍;有机食品强调不使用或很少使用化学合成品,相当于我们的生态

食品或纯天然食品,其实际达到的卫生安全标准更高一些。

二是面对的消费对象要求不同。无公害农产品满足的是大众消费;绿色食品主要供给食品要求标准高的特定消费群体;有机食品则是出口部分国家的必备标准。

三是推动方式不同。无公害农产品认证由政府推动,并在适当时候推行强制性认证;绿色食品以市场运作为主,政府推动为辅;有机食品认证是一种完全市场化的运作方式,与国际通行做法接轨。

四是认证方式不同。无公害农产品采用产地认定与产品认证相结合和检测为主、检查为辅的方式认证;绿色食品采取质量认证和证明商标管理相结合的方式认证;有机食品则以检查认证为主,依靠检查员现场检查和辅导来进行认证。

无公害农产品认证是一项公益性事业,认定认证程序本身均不收费,仅在申请人委托相关质检机构进行环境检测和产品检验时由质检机构收取一定的检测费,在购买无公害农产品使用标志时收取成本费;而绿色食品其认证、环境测评和产品质检、标志使用、公告等都要按一定标准收费;有机食品,国外认证机构一般要求有3年的辅导期,通过认证过程需要支付较高费用。

“无公害食品”、“绿色食品”、“有机食品”的使用和提法,都需要通过特定机构的认定,不能够随意使用,尤其在粮油食品终端产品的广告、包装和促销中,使用更应当严谨、慎重。

没有取得“无公害食品”、“绿色食品”、“有机食品”认定的商品,在广告中使用相关宣传推广概念,适用于《中华人民共和国广告法》第二十八条第(二)款有关商品的曾获荣誉等信息与实际不符,对购买行为有实质性影响,或第(五)款“以虚假或者引人误解的内容欺骗、误导消费者的其他情形”,被认定为“广告以虚假或者引人误解的内容欺骗、误导消费者的,构成虚假广告”,将面临严厉的处罚。



区块链给农业产业发展带来新机遇

■ 农发集团投资管理部 赵文杰

近来,被称为“黑科技”的区块链越来越“火”。所谓区块链,就是以去中心化和去信任化的方式,通过分布式数据存储、点对点传输、共识机制、加密算法等计算机技术,来集体维护一个可靠数据库的技术方案。

目前农业发展的的问题源自农产品供需不平衡。而造成供需不平衡的主要原因是在农业生产、流通、消费三大环节中,生产者和消费者过于分散、弱小,双方无法实现信息对称,无法直接对接,无法决定价格。而区块链数据所具有的不可篡改与交易可追溯等特性,可以更好满足消费者的知情权,选择自己信任的农产品,同时帮助农业企业和经销商,通过对种植过程进行大数据分析,锁定值得信任的农户。此外,在乡村治理大数据、农村金融、农业保险、农产品供应链等多个领域,区块链也有作为空间。可以预见,尚在发展初期的区块链技术将为农业产业发展带来新契机。

运用“物联网+区块链”技术,从鸡苗供应、养殖,再到屠宰、流通等环节,每一只肉鸡的信息数据都被如实记录在“身份证”上,且不可篡改;经区块链加密的肉牛生长数据,通过“绿色履历”呈现在消费者面前;从土地承包到播种、加工,稻米的相关信息全部在区块链中记录,形成每一袋大米真实的生命轨迹……

工业和信息化部信息中心近日发布的《2018中国区块链产业白皮书》显示,截至2018年3月

底,我国以区块链业务为主营业务的区块链公司数量已经达到了456家,为实体经济应用服务公司数量达到109家。区块链分布式、不可篡改、可追溯等的特性,使之在包括农产品生产等实体经济产业场景中落地的模式和逻辑也日益清晰。

■ 区块链助力农业管理智能化

随着农业物联网的普及、大量传感器的应用,农业生产将真正实现精细化、精确化以及工厂化,同时加上人工智能和智慧农业的发展,可以实现完全智能化的农产品电子商务,实现农业生产和消费的完全对接,实现现代化、智能化农业。

2017年5月,中南建设和北大荒两家上市公司联合发布全球首个“区块链大农场”,中南建设在北大荒原高度组织化的“基地+农户”的经营模式上,引入区块链技术,将北大荒1,296万亩黑土地,覆盖3万+农户,40万+种植工人,9种IOT采集标准,112个电子表单,63个种植标准,23个风险点阈值,1639个细节字段,55个关键节点的农业大数据与区块链结合,从土地承包开始,进行区块链化的认证,覆盖从播种到加工的全部核心流程并与线下各个核心环节紧密结合。通过物联网身份标识技术,生产过程中的信息全部记录到区块链中,在区块链中形成每一个产品的真实生命轨迹。双方还推出了“善粮味道”安全食品电商平台,依托区



区块链大农场,通过一套封闭的管道管理体系,确保了平台上购买的任何一件商品,都是含有被区块链标记的时间戳、地理戳、品质戳的放心粮。目前“善粮味道”的区块链大米已登陆京东商城,并取得了不错的销售成绩。

■ 区块链构建农产品溯源体系

中国人保作为国有大型保险机构,在探索区块链技术应用方面也走在前列,其正在尝试的养牛保险“标的唯一性”管理新模式,构建了基于区块链的养殖业溯源体系。这一体系是以区块链技术为核心,以生物特征、DNA和耳标等多种生物识别手段为基础,以移动互联网为平台,实现了肉牛个体识别与验证。通过区块链技术,真实记录个体识别信息,以及进口、饲养、防疫、养殖、产仔、屠宰、物流等养殖和食品供应等全方位和全流程信息,实现了肉牛,乃至肉制品的有效溯源,以及全生命周期的“验明正身”和连续记录。肉牛的区块链溯源系统,其核心价值在于通过区块链技术实现“唯一性”和“可追溯”管理,实现真正意义的“全生命周期”管理,不仅可以溯及个体的“血统”,还可以延伸至其作为食品进入流通和消费领域。

区块链溯源系统具有广泛的应用价值和社会意义,首先,能够为保险公司的养殖保险提供良好的技术支持,不仅能够有效防范道德风险,还能够提高经营管理效率,为产品和服务创新提供支持。其次,能够为金融机构的农业贷款业务提供风险管控手段,确保信贷风险相对可控;第三,能够政府部门,特别是动物检疫管理、农业生产管理和农业补贴管理等提供技术支持;第四,能够为食品安全,包括运输、流通、销售和消费的全程跟踪管理,提供技术和数据服务。中国人保还开展了一个区块链项目是“人保V盟”,即利用区块链的分布式

技术,对营销管理模式进行再造,改变传统的金字塔管理模式,而采用扁平化的管理模式,同时,结合智能投顾和智能合约技术,大幅度提高运行和结算效率,使营销人员真正成为了中心,为“以客户为中心”奠定了基础。

■ 区块链在智能合约中大有可为

基于区块链技术的智能合约不仅可以发挥在成本效率方面的优势,而且可以避免恶意行为对合约正常执行的干扰。将智能合约以数字化的形式写入区块链中,由区块链技术的特性保障存储、读取、执行整个过程透明可跟踪、不可篡改。同时,由区块链自带的共识算法构建出一套状态机系统,使得智能合约能够高效地运行。

在传统农业中,全世界的农民都指着买家履行合同和及时支付。买方通常在季节开始前与农民签订价格合同,但在改变期货价格时的违约会使农民无利可图。然后,可怜的农民只能去争抢另一个买主。即使是那些幸运地找到另一份合同的人,也可能被迫大幅降价。通常情况下,滞后意味着农产品会出现严重的腐烂,直至被降低销售的价值。

一家名为 Full Profile 的创业公司正在通过基于区块链的“智能合约”,为农民提供实时交易服务,并解决上述问题。因为预先批准的逻辑可以内置到区块链,只要各方都做出了选择,支付就可以快速完成,并进行资产所有权的转移。据 Full Profile 估计,在澳大利亚,由供应链风险、效率低下,与破产成本造成的谷物行业损失每年达到 10 亿美元。通过区块链解决方案,则可以避免其中很大一部分损失。

(根据《农民日报》文章:“区块链+”给农业信息化带来新空间整理)



借力供应链金融助推行业发展

■ 农发小贷公司 王琼

随着社会经济的发展,市场企业之间的竞争逐渐“升级”,不再是“单打独斗”,而是上升到产业链、供应链,供应链金融应运而生。

■ 供应链金融进入3.0时代

供应链金融不是一种“纯金融”,它依托于真实交易背景,基于企业应收应付账款、存货、预付账款等流动资产进行融资,补充中小企业的资金缺口,反过来利用金融工具,强化供应链上下游企业的合作,有利于全产业链的相互协作与协调。

相较国际供应链金融发展而言,我国供应链金融已走入第三个发展阶段。早在2002年,平安银行就提出供应链金融理念,它依据核心企业的信用支撑,完成对一众中小微企业的融资授信支持,不过这种模式因为审核抵押纰漏和企业操作风险等问题,并没有形成长久的生命力。事实证明,单一的金融机构并不能支撑起供应链金融发展。

2008-2009年,我国供应链金融进入第二阶段:产业联动,即核心企业运用上下游的供销业务,为自己的上下游提供融资平台。银行融资依旧是核心,资金往来则被默认,例如海尔集团为了实现人单合一,将原来的大批发商拿掉,直接面对市场经销商,为此海尔向下游缺乏资金的市场经销商提供相应金融产品。值得注意的是,一些大型企业强行做供应链金融,并将供应链金融作为盈利的来源,可能会出现“流氓”行为,譬如将应收账款期限延长,拖长上游供应商的资金流,强买强卖金融产品,并且大型企业的一级供应商或客户不一定是中小企业,也许实力不弱,那

么供应链金融很难渗透到真正需要资金的中小企业。

到了供应链金融3.0阶段,服务平台的搭建颠覆了过往以融资为核心的供应链模式,转为以企业的交易过程为核心。当前我国已形成多个主体参与、多种形式、多种属性、多种组合的供应链金融。

■ 供应链金融的新蓝海

从品类上看,国企和上市公司覆盖的主要是大宗商品领域,以及平行进口车、牛羊肉这种消费品里的类大宗商品。从地域上看,国企和上市公司覆盖大宗商品的进口和国内的主要流通领域,而在类大宗商品里覆盖的领域主要是进口。

上述这些领域都是红海市场,但我们看到供应链金融正在往更多行业和国内流通下游链条渗透,产生了新的蓝海市场。这种渗透由于众多新兴的B2B企业出现,使得金融进入的门槛降低。

汽车行业:

随着主机厂的产能释放,4S店销往二网变成常态化,且销量大增,预计占到汽车整体销量的1/3。由于4S店提车要全款,二网收车后才付全款,因此导致中间环节的资金需求大增。2年前4S店到二网的在途垫资,资金成本高达年化60%+,甚至更高。但这个流通领域涌现出大量B2B企业,如卖好车等,使得新资金方介入变得简单,导致整个行业利率大幅下滑到15~18%,即日均万四到万五。

大宗商品行业:

国企的局限导致其不能满足流通环节的需求,主要在于拓展规模时的道德风险、政策变化导致服务的



不稳定性、对个性化服务的兼容性差、只服务部分交易环节等。新兴的B2B平台有较强的交易和物流能力,其的出现开始逐渐改变该领域的金融市场,一方面是提高了市场的金融渗透度,另一方面是降低了资金进入门槛。在各个行业内都可看到优秀的B2B平台公司在从事上述供应链金融业务,如煤炭-东煤交易、有色金属-有色网等等。

餐饮行业:

据商务部统计,餐饮行业规模达3.6万亿。行业分为门店和供应链,门店可以用消费金额简单分为正餐、轻餐、快餐、外卖和团餐。在餐饮供应链领域,食材可以分为叶菜、生鲜、冻品和粮油。在国内,联想增益供应链已经尝试在国内牛羊羊肉产业链的金融服务。在食材行业新兴的B2B并没有找到很好的切入点,因此规模并没有很快做大。在冻品流通环节,资金并不是最明显的痛点,银行通过传统批发市场对经销商的渗透度较高,且没有出现大宗商品的坏账。冷链和仓储环节是痛点。现有仓储设施落后,不能满足现有多温层和分拨面积大的要求,而冷链物流环节缺少全国性的可靠服务。但由于缺乏地产的成熟资金运作模式,B2B平台不得不依靠股权融资进行重资产的投入,使得扩张速度较低。但今年冷链地产的火热,吸引了住宅地产商的进入,未来可能会有所改观。

汽车零部件行业:

根据罗兰贝格统计,后市场中的汽车零部件每年的消费规模约5000亿。B2B电商以不同角度切入零部件流通行业,有望改变现有经销流通体系,如康众-易损件/品牌件、巴图鲁-车型件、甲乙丙丁-轮胎机油。汽车零部件的供应链金融存在价格品质混乱、固有仓储物流体系、不准确的数据、终端门店的低资信等难题,但通过引入如NAPA等先进的门店体系,上述问题都可以得到较好解决,因此预计供应链金融更容易从门店连锁转向B2B平台的公司起步。

■ 供应链金融,链在风控

蓝海将至,众多银行、券商等金融机构早已争分夺秒,纷纷加速布局,推动供应链金融市场持续升温。不仅如此,除传统的金融机构外,产业龙头企业、电商平台、保理公司、互联网金融企业也纷纷跨界供应链金融,各施长技,发挥创新,搭建生态圈。一时间,供应链金融市场呈现多方打擂、白热化竞争态势。

供应链金融是一个双向选择的过程。核心企业对供应链金融服务商的选择,也是很挑剔的。一般来说,核心企业会综合考虑服务商的股东背景、企业资质、金融科技水平、历史业绩等因素,合作的门槛较高。

供应链金融市场主体跨行业的横向发展,面临业务多样性的挑战,扩展难度大、规模受限制;受助核心企业或单一行业的纵向业务延伸,上下游产业交叉感染风险加剧,需要面对风险集中度过高的问题。

那么开展供应链金融业务需要哪些准备工作?企业需要新建一套供应链服务系统,涉及人才储备、系统搭建、风控模型设计、吸引资金等方面,基础投入至少需要上千万元,从前期立项到最终产生收益,是一个费时费力的过程。另外,系统日常运营还会产生维护费用,对一些规模不大的企业而言也是一项不小的负担,市场开拓并不容易。

总体来看,供应链金融还处于传统模式,涉及上游的应收账款、订单、动产融资,下游的在途货物质押等。在传统模式下核心企业为降低自己的资金成本,针对上游会选择尽可能延长账期,针对下游尽早把库存转移出去,进而降低自己的资金成本。

供应链金融+科技的未来在可预期的未来会到来。大数据+物流等于供应链的可追溯,物联网+金融等于监管监控的透明化、可视化,大数据+金融等于信用管理风控管理,能真实反映业务的真实性、长期性、异常型,反映融资企业的基本运营状况和盈利能力。随着主体多元化发展,供应链金融依托于真实的贸易背景,企业实际生产的流通场景,透明度会更高,风险将更可控。

(根据《经济网》、柚子投资等互联网文章整理)

农发集团党委开展“千企结千村、消灭薄弱村”专项行动

■ 农发集团党群工作部 程碧君

前言:实施乡村振兴战略,是以习近平同志为核心的党中央,着眼党和国家事业发展全局,顺应亿万农民对美好生活的期望,作出的重大决策部署。习近平总书记多次指出发展集体经济是实现共同富裕的重要途径,党的十九大报告专门强调要壮大集体经济。去年,省委省政府部署实施消除集体经济薄弱村三年行动计划。省委书记车俊指出:开展“千企结千村、消灭薄弱村”专项行动是坚持城乡统筹,工业反哺农业,推进乡村振兴的一项有力措施。省委有号召,企业有行动,农发集团把“消薄”工作作为重要党建工作和严肃政治任务抓紧抓实,保持高位推动、持续发力、合力攻坚态势,助力乡村振兴战略,为打赢“消薄”工作攻坚战贡献国企力量。

■ “千企结千村”农发在行动

农发集团“因农而生、以农而立、靠农而兴”,对“三农”工作有着特殊的使命和感情,始终坚持“姓农、为农、兴农”工作理念。集团成立30年来,一直致力于服务全省“三农”工作,推动农村发展。

省委省政府部署开展“千企结千村、消灭薄弱村”专项行动后,农发集团踊跃参与到行动中,与党委政府同向同行,与薄弱村同心同力,努力完成好这项政治任务,建设好这项民心工程。4月19日永嘉“消除集体经济薄弱村现场推进会”后,集团高度重视,迅速行动,专门制定了专项行动工作方案,明确了工作计划,落实了工作责任,成立以集团党委书记、董事长为主要负责人,党委副书记为具体负责人的“消薄”领导小组,“消薄”办公室设在集团党群工作部。在永嘉现场推进会上,集团总部与庆元县竹口镇良秋



集团召开村企结对专项工作会议



总部党委与良秋村党建结对签约



村签订帮扶结对协议书。5月2日,节后上班第一天,集团党委书记、董事长施小东,党委副书记陈怀义,党委委员、副总经理冯洪山带领相关部门和下属企业负责人到结对村实地考察调研,与庆元县、镇和村等干部进行了细致的沟通和交流,并从农产品种植加工销售、乡村特色旅游、土地资源开发、村庄整治建设等方面探讨村集体经济增长路径。集团党委也多次召开专题会议研究“消薄”专项行动工作,和竹口镇党委和良秋村党支部就帮扶项目多次进行讨论协商,目前初步形成了两个意向帮扶项目。6月5日到7日,集团党委副书记、总经理吴高平带领新农都公司和农都公司与省远教专家携手走进庆元,开展第二轮村企结对和党建联建活动,新农都和农都公司分别与竹口镇上垟村、陈龙溪村签订村企结对协议,集团总部党委、新农都党委、农都党委与三村党支部签订了党建联建协议,通过党建引领、项目帮扶,推进三个薄弱村尽快“摘帽消薄”。

■ “消灭薄弱村”农发在落实

在前期实地考察研究的基础上,农发集团按照省委省政府的统一部署,认真分析研究结对村实际情况和发展,坚持因村制



施小东调研结对村情况



参加省委组织部远教专家服务庆元行活动

宜、突出造血功能,充分发挥集团的产业、技术、信息、资金、党建等优势,突出产业扶贫、技术扶贫、市场扶贫、党建扶贫,出真招、出实招,为结对村壮大集体经济贡献一份力量。

一是坚持因地制宜,产业扶贫。在前期充分考察调研基础上,集团计划支持帮助村集体经济组织牵头组建苗木、蔬菜等专业合作社,通过“公司+专业合作社+基地+农户”的模式,借助农发集团资本、经营和人才优势,深入挖掘薄弱村资源,推动现代种养业发展,同时充分利用农发集团在农产品流通方面的优势,通过定向采购特色农副产品,盘活资源,产业带动,帮助增加村集体收入。

二是坚持活血造血,人才扶贫。薄弱村要持续发展,离不开人才的持续供给。6月初,集团领导与全省远教专家一同为结对村开展法律法规宣讲、农业种

养殖技能培训、乡村旅游产业发展指导等技术服务。下一步集团还将根据扶贫项目对结对村相关产业开展苗木种植、农产品加工销售等一对一深入技术支持,为结对村培育一批实用人才搭建平台,提供支持,提高村集体持续增收能力,全力做好活血造血文章。

三是坚持互惠共赢,市场扶贫。省委省政府明确要求:村企结对不是单纯的输血、不是单向的受益、不是单一的扶弱济困,要自觉摆在乡村振兴的大格局中谋划推进,努力实现多赢共赢。农发集团下属新农都公司和农都公司是省内重要的农产品流通企业,在前期调研中,集团党群工作部、投资发展部、新农都公司和农都公司走访了庆元县实验林场、庆元县丰乐菇业有限公司和四季丰专业合作社,双方就市场开拓、渠道优化、政策扶持等方面进行了深入交流。下阶段制定扶贫项目时,将充分利用市场优势,与结对村现有



产业优势互补、互相整合,通过品牌打造、整体营销、市场化运作最终因地制宜形成优势产业、实现企业与薄弱村优势互补,合作共赢。

四是坚持政治引领,党建扶贫。省委省政府在“千企结千村、消灭薄弱村”专项行动工作方案中明确提出:要坚持党建引领、多方参与,充分发挥党组织政治引领作用。农发集团采取一系列“党建联建”方式将“消薄工作”与基层党建有机结合,活动共联、资源

共享、队伍共育。“七·一”前夕,集团三个党委与结对村党支部进行了党建结对签约,赠送了党建书籍,慰问了三个村的困难党员,下一步还将通过联合开展主题党日活动、共同举办党员培训、开展困难家庭爱心助学等方式,不断增强党组织政治功能,提高薄弱村党建水平,帮助薄弱村进一步理清发展思路、明确发展目标,找准发展路径。



■ 庆元县简介:

庆元县位于浙江省西南部,东、南、西三面与福建寿宁、政和、松溪3县交界,北与浙江省龙泉市、景宁畲族自治县接壤。总面积1898平方千米。县政府驻地松源街道。庆元地形属浙西南中山区,有溪谷、盆地、丘陵、低山、中山等多种地貌,地势由东北向西南倾斜。东、北部为洞宫山脉所踞,多崇山峻岭、深谷陡坡,海拔1500米以上山峰有23座,主峰百山祖海拔1856.7米,为浙江省第二高峰。2005年5月,在全国2348个县(市、区)的生态环境现状调查联评中被评为“中国生活环境第一县”。2008年1月,庆元县又以木拱廊桥数量最多、保存最好,被中国民间文艺家协会命名为“中国廊桥之乡”。国家AAAA级

旅游景区百山祖,国家级森林公园巾子峰,神奇东溪龙井,中国历史文化名村、省级历史文化保护区大济进士村,全国特色景观旅游名村举水月山村,江根乡双苗尖以及中国香菇博物馆、廊桥博物馆等,都是寻幽猎奇、休闲养生、观光揽胜的好去处。

■ 竹口镇简介:

竹口镇位于庆元县西北,全镇面积171.9平方千米。面积171.9平方千米,辖16个行政村,65个自然村,1.1万人。辖区内有红军桥、古青瓷窑址等文物古迹。农民经济收入主要以食用菌生产为主,工业经济围绕“一双筷、一支笔、一张纸、一块板”四大主导产业,规模不断壮大。2014年,中国制笔协会授予竹口镇“中国铅笔第一镇”称号。



凝心聚力促发展 积极作为创新功

——农发集团第四次工代会侧记

■ 农发集团党群工作部 吴凯强

这是一个庄重的日子,更是一个喜庆的日子。2018年4月20日,来自农发集团各条战线上的100名工会会员代表相聚粮食集团会议室,参加浙江省农村发展集团有限公司工会第四次会员代表大会。

胸配鲜红的代表证,穿过印有“热烈祝贺浙江省农村发展集团有限公司工会第四次会员代表大会隆重召开”的红色条幅,代表们喜气洋洋地步入会场。

豪情在这里抒发,力量在这里汇聚。“我们带着两千余名农发员工的嘱托,肩负光荣的使命,此时此刻,我们的心情无比激动。”这是全体代表的心声。

■ 忆往昔,深刻反思,砥砺前行

会议期间,农发集团董事、党委副书记陈怀义代表集团公司第三届工会委员会向大会作了题为《展示新风采 建功新时代 为打造一流大型现代粮农产业集团贡献力量》的工作报告。

报告指出:“回顾五年来的工作,我们取得了明显进步,办妥了一批难事,办好了一批实事,集团工会工



作受到了上级工会的充分肯定。连续多年获得省属企业工会重点工作考评一等奖。这些成绩的取得,是集团党委和上级工会的正确领导,是各级党组织的高度重视和大力支持,是全体工会干部辛勤工作和广大职工积极参与的结果。”

到去年底,集团公司营业收入、资产总额分别比2012年底增长了93.55%、146.22%,职工工资也从5年前的6万多增长到现在的8万多,集团公司连续7年进入中国服务业企业500强、浙江省服务业百强行列,列全国同行业第5位。一个个实实在在的数据,一项项惠民工程,是一代代农发职工筚路蓝缕、艰苦奋斗的伟大成果。



“工会的工作报告精准凝练,高瞻远瞩,陈书记的讲话慷慨激昂,立意深远。对过去五年工会各项工作措施得力、成绩突出给予了肯定,又对存在的问题和差距进行了直率的剖析,让大家在为所取得的成绩振奋的同时也清醒地看到问题所在,对今后五年工会工作目标和任务有了更加清醒的认识。”一名基层代表感慨的说。

这场盛会承载着每个农发职工的殷切期盼,代表们认真聆听,感慨万千。

■ 看今朝,深化改革,豪情壮志

报告指出:“党的十九大作出中国特色社会主义进入新时代的重大政治判断,明确了我国发展新的历史方位。新时代新征程为工会组织发挥更好作用提供了有利机遇和广阔舞台,提出了新的更高要求。我们谋划工会工作,必须正确分析新形势,深刻认识新要求,客观正视新变化,只有这样,我们才能找准工作定位,提升工作水平,推动工作发展。”

新时代对工会工作提出了新使命。我们必须着力打造更具“引导力、创造力、服务力、凝聚力、战斗力”的“五力”工会,为不断增强党的政治领导力、思想引领力、群众组织力、社会号召力,确保我们党永葆旺盛生命力和强大战斗力贡献新力量。

工会是企业联系广大职工群众的桥梁和纽带。面对社会主要矛盾的新变化,集团的工会工作要更加聚焦职工的需求,既要尽工会所能帮助职工群众解决实际问题,又要把职工群众的诉求及时准确地反映给集团公司,协助把各项惠民举措落到职工群众中去,让职工真切感受到“职工之家”和“娘家人”的一份温情和关怀。

新时代要有新气象,新使命要有新作为。农发集团的职工代表们表示,一定会尽好职责,立足岗位,奋勇争先,在改革中担当、在创新中作为,把领会会议精神转化为推动企业改革发展的生动实践,以昂扬向上、奋发有为的精神状态,担负起企业转型升级跨越发展的伟大使命,为全面实现2018年生产经

营各项目标、为集团公司的改革发展再谱新曲、再续华章。

■ 谋未来,信心满满,扬帆起航

报告提出:“未来五年及今后一个时期,是做强做大农发集团,打造一流大型现代粮农产业集团的关键时期,也是集团工会工作创新发展的重要时期。做好工会工作至关重要。今后五年集团工会工作的总体要求是:高举中国特色社会主义伟大旗帜,以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,深入贯彻落实党的十九大、省第十四次党代会、集团第一次党代会精神,牢牢把握工会“参与、维护、建设、教育”四大职能,以深化工会改革为动力,以推进新时代工人队伍建设、全面开展建功立业活动、深入构建和谐劳动关系、增强工会凝聚力服务力为重点,组织动员企业职工在全力实施农发集团“13225”的发展战略中发挥主力军作用,努力开创农发集团工会工作新局面。”

“报告既让我们认清了企业当前面临的严峻形势,又让我们意识到了自己工作中存在的不足和差距、面临的压力和挑战,“统一思想、振奋精神、坚定信心、奋发有为”,是报告给予我们的崭新内涵,也是在中国特色社会主义进入新时代的大背景下,全体农发人的强烈期盼和统一行动。“13225”发展战略规划为集团未来的发展描绘出了一幅宏伟蓝图,让广大职工看到了希望,对集团的发展更加充满信心。”一名代表感慨地说。

报告振奋人心,制定的目标切合实际、措施科学合理,大家心里亮堂,干劲十足。很多公司的领导说,经过系统地总结工作,分析形势,谋划下步工作,更感觉到肩上沉甸甸的责任。有些基层职工说,通过这次代表大会进一步了解了单位的整体情况,将来要立足本职岗位,服务集团发展,为完成预定的目标任务做出更大的成绩。

你一言,我一语,体现了职工代表情系企业的拳拳之心,催人奋进。代表们纷纷表示,下一步将按照报告中明确的目标任务和工作思路,不断加强自身建设,把



用奋斗标注青春 用担当书写精彩

——农发集团第三次团代会侧记

■ 农发集团团委

五月的和风情深意暖,五月的花海流溢飘香。5月7日,共青团浙江省农村发展集团第三次代表大会胜利召开,总结回顾工作成绩,研究展望今后目标任务,选举产生了共青团浙江省农村发展集团第三届委员会。

■ 会前准备精益求精

作为集团党、工、团换届的收官,在集团党委的坚强领导下,集团团委于3月开始启动换届工作。在大会筹备期间,集团团委按照程序草拟了换届方案,开展了第三届委员候选人酝酿推荐工作,起草了换届大会报告,制定了团代会秘书处具体工作安排等等,大家不怕辛苦、克服困难、加班加点,用汗水挥洒青



春,保障了团代会顺利如期举行。特别是第三届团委委员的产生,经过自下而上、自上而下的民主推荐,整个过程始终体现了民主集中制的原则,团员充分行使了自己的权利,代表了集团广大团员的利益。

握机遇、振奋精神、坚定信心、埋头苦干,共同为持续推进农发事业做大做强做优而做出新的更大的贡献

17时30分,农发集团工会第四次会员代表大会在雄壮的《国际歌》声中落下帷幕。

走出会场,代表们喜悦之情溢于言表:“进军的

号角已经吹响!我们要不辱使命,不负重托,回去之后要积极把会议精神向广大员工进行传达贯彻。”

2018年的四月,两千多名农发人在迈进新时代伟大历史机遇之际,齐心协力翻开了谱写工会事业的新篇章,同心同德地踏上了共铸农发新辉煌的征程。



■ 总结成绩实事求是

五年时光,集团团委紧紧围绕集团发展大局,努力适应时代发展和青年变化,主动应对共青团事业面临的新挑战,团结带领广大团员青年,立足岗位,真抓实干,奋发有为,服务大局促发展,生力军作用得到有效发挥,思想引领聚合合力,青年活力得到有效激发,自身建设强队伍,队伍形象得到有效改善,党团共建强规范,组织水平得到明显提升。2015年,集团团委收获浙江省优秀团组织荣誉称号。G20期间、省农博会期间,集团公司志愿者队伍身披红马甲,热情服务,成为一道亮丽的风景线。

■ 工作目标脉络清晰

集团团委清醒认识到,未来五年,是集团把握机遇、趁势而上,打造国内一流现代大型粮农



产业集团的关键五年,也是共青团使命在肩、大有可为的五年。为此,集团团委提出,要紧紧围绕保持和增强政治性、先进性、群众性要求,坚持思想引领,坚定理想信念,教育引导青年听党话、跟党走;坚持服务大局,汇聚青春力量,带领青年投身企业改革发展的火热实践;坚持青年为本,提升服务能力,争作青年信赖的贴心人、知心人;坚持从严治团,夯实基层基础,建设更加充满活力、坚强有力的团组织,团结带领广大团员青年为实现集团“13225”发展战略作出积极贡献。

■ 换届选举顺利进行

大会选举事关换届成败。在集团团委的精心组织下,团员代表们本着公平、公正的原则,经无记名投票,现场选举并公布了新一届团委委员会成员。第三届集团团委委员均是兼职干部,通过换届选举,补充了团工作的新鲜血液,实现了业务工作与团青工作的有效对接,打通了业务干部与团青干部岗位交流转换的“最后一公里”,有利于培养“又红又专”的团青干部,使团的岗位切实成为年轻干部锻炼成长的平台。

■ 大会号召响亮有力

青年兴则企业兴,青年强则农发强。会上,集团第三届团委向集团全体共青团员和青年朋友们发出倡议,成为志存高远,坚定信念,争当紧跟党走的好青年,成为勤学善思,勤工善成,争当建功立业的排头兵,勇于创新,敢为人先,争当改革发展的急先锋。要保持创新锐气,抓住创新机遇,主动投身于业态创新、管理创新和服务创新,肩负起企业改革发展的重任,用创新热情成就青春梦想,成为集团实施“13225”发展战略的重要力量。



敬业奉献的农都员工边国荣

■ 农都公司



他有着如我们父辈一般的年纪,却始终保持着青年般的活力。在记忆中,他就是那个一直用“认真”感染着我们的“老边”。

五十又九的他,是前期工程部的副部长,负责农都产业园项目前期开发论证、报批审定以及沟通对接政府职能部门、参建单位等,工作千头万绪、繁杂琐碎。但是他总是说,“沉下心,慢慢来,哪有跨不过去的坎”。于是,诸多难题在他的手中解开了,许多工作也在他的努力中理出了头绪。

五十又九的他,也会时常跟我们感叹,“年纪大了,跟不上年轻人的脚步了,对BIM之类的新技术是心有余而力不足”。嘴上虽然这样说,但行动却一点都不含糊,看书、考察、培训,一样都没落下,还经常督促下属员工要加强学习钻研。他一定不知道,他认真的样子,给了我们多大的信心。

■ 平凡岗位上的坚守

6年前的2012年,也是鲜花盛开的5月,老边来到了农都公司。当时正值市场搬迁的最后“冲刺期”,与市前期办的谈判、与搬迁农户的“拉锯”,让他一下子感到得肩上的担子好重。作为当时前期工程部的“掌门”,虽是刚刚走马上任,但强烈的责任心让他觉得在办公室坐不住。于是这位“老师傅”带着他的团

队,挨个地跑国土、规划、消防、公安、交警……跑完政府部门,还要跑拆迁农户家里做思想工作。我们问他“累吗”?他说,“坐不下来,心里着急”。

老边有自己的一本“神秘笔记本”,上面密密麻麻地记着许多人的姓名、走访记录,以及他们的想法、建议、态度等。翻开这个笔记本,所有的辛酸苦辣跃然纸上。项目规划前期报批的时候,也有部门持保守意见;农户搬迁的时候,也曾遭遇抵触情绪。但老边始终坚持“换位思考”的宗旨,有利条件积极争取,不利情绪迂回沟通,同时以点带面,各个击破。

最终,农都产业园项目历经3年最终立项,并列入省、市重点项目;红线范围内的农户顺利搬迁,平平安安、按时搬离。是的,这一仗可以说我们的领导以及每个员工都拼尽了全力。同样,也倾注了老边的无数心血和汗水。

■ 艰难转型中的先锋

农都项目进入建设施工期,其中牵涉的众多参建单位的利益诉求,多元多样。这像极了一幅漫画:不同群体各执一端,进行着一场多方角力的拔河,而绳子的交汇点上,系着“农都产业园项目”的小旗。从规划指标优化、项目拿地、施工及监理单位招标、举行开工仪式、动工开建……这些在一个外人听来可能都是寻常事,但只有亲身经历过这一切的人才知道这一步



步走来的艰难和不易。老边说，“就像航母在硬币上调头，也像摆放一块块针尖大小的拼图。但我们都闯过来了，真是不容易啊”。

“老师傅”的皱纹渐深，但工作的热情却丝毫未减。项目规划条件指标原本因各方面因素影响，十分不理想，但最终在集团和公司党委的领导下，在他和团队的持续攻坚、努力协调下，建筑限高由30米调整到50米，建筑密度由30%调整到50%，绿

化率由30%调整到25%，均争取至最高限度，大大提高了地块的商业价值。项目原设计方案中，写字楼单元进深过长，单个面积过大，总价过高，在当前写字楼市场极不景气的形势下，给项目未来发展带来了极大压力。为了落实推进“重资产向轻资产转型”，经集团批准，公司党委决定启动“写字楼功能优化”工作，老边和团队主攻批后修改方案审批工作。他们一起迎着困难上、顶着压力上，主动谋划，精准施策，持续攻坚，最终于今年4月下旬完成了项目规划方案批后修改的所有审批手续，正式取得批复文件。

■ 基层党员的担当

习总书记在加强国有企业党的建设会议上强调：坚持党的领导、加强党的建设，是国有企业的“根”和“魂”。公司党委以习近平中国特色社会主义思想和党的十九大精神为指引，着力强化党支部建设，努力把基层党支部建设成为教育党员的学校、团结群众的核心、攻坚克难的堡垒。



老边在公司担任第三党支部委员。“哪里有攻坚克难，哪里就是党员先锋的‘战场’”。这句话时常被他挂在嘴边念叨，也深深印刻在他的心里。他用行动践行“我是党员，我先来”。对待工作，他是“老班长”，处处率先垂范。5月初的连续大雨对项目施工造成不小影响，老边急在心头，不仅立即协调施工单位采取应对措施，要求“天变我变，见缝插针，分秒必争”，自己也放弃休息时间，坚守工地一线，现场督导项目部加紧施工，保证工程进度。对待同事，他是“老大哥”，事事循循善导，有不明的地方，他手把手教；有想不通的事情，他面对面聊；有燃眉之急的，他二话不说伸手帮忙。同事们都亲切地喊他“老边”，是“老师”，更像“老友”。

老边是我们身边的“最美农都人”，也是许许多多坚守一线、为农发集团打造一流大型现代粮农产业集团、为农都公司实现高质量转型发展而努力奋斗的“农都人”的缩影，他们用自己的行动践行着对企业的绝对忠诚，诠释着信仰的力量，他们无愧为誓言的践行者和信仰的坚守者。



藏于湖南省博物馆的商代豕形铜尊

无“豕”不成“家”

■ 农发集团办公室副主任 王诚

“家”，“从宀从豕”，具象地保留下华夏先祖生存方式的历史记忆。所谓无“豕”不成“家”，体现的正是农耕文明的基本生存方式。通过追溯猪驯化与养殖史可知，“豕”是农业文明特别是华夏农业文明的一个象征符号。养猪业纵贯古今，直至今天仍然深刻影响我们社会生活的方方面面。

古人“拘兽以为畜”，我国是最早将野猪驯养为家猪的国家之一。据考古学家和古生物学家对西安半坡和浙江余姚河姆渡等新石器时代遗址出土的猪骨

研究表明，早在六、七千年前，我国古代劳动人民就已经把野猪驯化为家猪了。“陈豕于室，合家而祀”，稍晚一些的墓葬中陆续出现猪牙、猪颌骨乃至整头猪随葬的现象，可见当时的养猪业已经颇具规模。

约在3000年前，古代文献已有养猪的记载。殷墟出土的甲骨文中出现了“豕”的象形字，西周时的《诗经》有了咏猪的诗歌：“执豕于牢，酌之用匏（音跑，酒杯）”、“言私其豨（音宗，小猪），献豨（音尖，大猪）于公”。春秋战国时期，养猪业已经成为国民生产的重



要组成部分。《越绝山》中“勾践以畜鸡豕，将伐吴以食士”，就生动地还原了当时越国养殖猪、鸡满足军事需要的场景。

两汉时，养猪业继续发展。汉赵岐《三辅决录》写到：“马氏兄弟五人，共居此地作客舍，养猪卖豚，故民谓之曰：‘苑中三公，鉅下二卿。五门嘎嘎，但闻豚声。’”说的正是东汉光武帝刘秀的马后，其兄弟五人都经营养猪业。从民谣中不难看出，养猪在当时已然成为一门易致富的热门行业。随着农业生产的发展，猪种选育逐渐专业化。《史记》中“留长孺以相彘立名”的记载，说明当时在猪种鉴定上已经明确猪的生理机能与外部形态的关系，这对选育优良猪种起了很大作用。这一时期，华南地区的小耳型猪因其早熟、易肥的特性甚至远销海外，周去非在《岭外答客》中有详细记载：“舟如巨室，帆若垂天之云，拖长数丈，一舟数百人，中积一年粮，豢酿酒其中……”猪苗被装上楼船，沿海上丝绸之路来到大秦（古罗马），用以改良本地猪晚熟、肉质差的缺点，进而育成了罗马猪（拿波利坦猪）。罗马猪对于近代西方著名猪种的育成起着重要的作用，英国生物学家达尔文称赞道：“中国猪在改进欧洲品种中，具有高度的价值”（《动物和植物在家养下的变异》）。

唐宋时期，经济繁荣，养猪业日趋兴旺，官家与私人均养。官养仅长安司农寺（相当于农业部）就有“官豕三千”，私养遍地皆有，不计其数，养猪已成为农民增加收益的一种重要手段。唐《朝野僉载》中记载：“洪州（今南昌）有人畜猪以致富，因号猪为乌金”。宋《东京梦华录》记述了北宋末年京都（开封）从南熏门赶猪进城时“每日至晚，每群万数，止数十人驱逐，无有乱行者”，足见当时经营养猪业及发展城乡贸易的盛况。

元统一中国后，高度重视发展农牧业。三部农书《农桑辑要》、《王祯农书》和《农桑衣食撮要》

中都载有养猪经验的内容。元代在扩大猪饲料来源方面有很多创造。《王祯农书》说：“江南水地多湖泊，取萍藻及近水诸物，可以饲之”。北方则以马齿苋、薯、芋、菜叶等喂猪，因地制宜，广辟饲料来源。大量利用青粗饲料、适当搭配精料的饲养方式，促进了养猪业的发展。在《马可·波罗游记》一书中，作者曾提到在浙江衢州旅行时看不到绵羊，但猪的数目特别多。

明代中期，养猪业曾经遭受严重摧残。正德十四年（1519），因“猪”与明代皇帝朱姓同音，被令禁养，旬日之间，远近尽杀。但禁猪之事持续时间不长，正德以后养猪业很快获得发展。明代科学家徐光启在《农政全书·牧养》中说：“猪多，总设一大圈，细分为小圈，每小圈止容一猪，使不得闹转，则易长也”。由于长期精心饲养，不断总结提高，种猪培育品种日益增多，而且各有特点。李时珍《本草纲目》提到：“生育、充、徐者，耳大；生燕、冀者，皮厚；生梁、雍者，足短；生辽东者，头白；生豫州者嘴短；生江南者，耳小，谓之江猪；生岭南者，白而极肥”。到了清代，养猪经验及技术继续提高，各类文献对猪的饲养、选种、医病及相猪等均有论述，内容比前代更加充实，当时还出现了治疗猪病的专著——《猪经大全》。

清末民初，战火频繁，百业凋敝，养猪业同样受到毁灭性打击。直至1949年新中国成立后，我国养猪业才得到恢复和发展。尤其是1959年毛泽东主席发表《关于发展养猪业的一封信》，提出猪应为“六畜”之首，养猪业登上了一个新的台阶。到上世纪80年代，我国生猪存栏数首次超过了亿头。目前，我国生猪存栏量、出栏量和猪肉总产量，均稳居世界首位。此外，中国也是世界猪种资源最丰富的国家。全球共约300个家猪品种中，中国占三分之一，其中地方著名猪种48个。



两头乌的繁育

■ 上虞宝仔公司

浙江宝仔农业有限公司作为浙江农发集团控股的国有养殖企业,成立于2009年,是专门培养和产业化养殖金华两头乌的养殖基地,公司位于风景秀丽的杭州湾。

金华两头乌是我国著名的地方猪种,具有耐粗性强、早熟、产仔多、母性好、杂交配合率强和肉质鲜嫩、风味好等优良特性。这些优良特性是原产区老百姓长期定向选育的结果。

首先,当地农民继承和积累了丰富的选种经验,在选择两头乌种猪时,根据体外外貌要求“九要六不要”的“相猪术”:嘴巴短短的要;耳朵膨膨软软的要;背脊宽宽的要;肋骨蓬蓬的要;屁股宽宽的要;肚皮大大的要;奶头多多的要;脚骨细细圆圆的要;皮薄毛稀的要。不要两头尖;不要凹背脊;不要尖嘴巴;不要软腿骨;不要窄身筒;不要小奶头。这也使两头乌成为了腌制火腿的优质猪种,具有皮薄骨细、肉质松软、油而不腻、肌间芳香脂浓郁的特点。

后由浙江省农业厅组织专家根据米丘林的有机体与外界生活环境相统一的原理,进一步改善饲养



管理条件,使金华猪的性能有了显著提高。再由金华猪育种协作组以数量遗传学为理论基础,其核心是遗传力理论,按照群体继代选育法选育出了各具特色的金华猪 I、II、III 三个品系。

80年代后期,在浙江省农业厅和浙江省科委支持下,开展了以原 II 系为基础的提高瘦肉率的选育和导入汉普夏血统的试验,使金华猪能适应现代市场对瘦肉日益增长的需求。

2009年,为打破金华猪两头乌饲养局限于浙江省金衢地区,浙江宝仔农业发展有限公司在甬绍平原成立,从两头乌原产地引入金华两头乌 II 系原种



父母代,承担保护、选育和开发利用三大任务。为了保持品种的稳定性和群体的连续性,保护和选育选配是最基础的要求:

一、选育选配目标:保护和选育金华两头乌猪的繁殖力和肉质等优良特性。保持本品种特征,头颈部和臀尾部为黑色,其余部分为白色,在黑白相交处有黑皮白毛的“晕”带。体型中等,耳中等大,腹大微下垂,乳房发育良好,乳头数14个-18个。性成熟早、繁殖率高、适应性强、肉质鲜美等优点,使之成为经济杂交的优良母本。

二、金华两头乌猪选育选配以群体遗传学理论为基础:控制群体近交量为原则,通过增大群体有效数量,确定适当的公母比例和留种方式,避免近亲繁殖,适当确定世代间隔来重视种群保护。采用家系等量留种法来增加有效群体含量。留种时在体型外貌、繁殖性能和生长速度方面进行适当选择,全面开展金华两头乌品种选育和利用研究。

三、选育指标:繁殖性能:产仔数:初产10~11头,育成9~10头;经产12~14头,育成11~12头。40日龄断奶窝重:初产36~45kg,经产50~80kg。

乳头数7对以上。生长发育:成年公猪体重平均不低于93kg,成年母猪体重平均不低于83kg。后备种猪6月龄体重:公猪不低于36kg、母猪不低于38kg。育肥性能:育肥猪从20kg-70kg的日增重不低于350g,饲料转化率不低于3.8。胴体品质:育肥猪平均70kg屠宰,屠宰率平均不低于71%,瘦肉率平均不低于43%,眼肌面积平均不低于21cm,肌肉脂肪平均不低于3.5%。

四、选育选配方法:根据现代猪的育种理论,选育12头公猪120头母猪的核心群数量,避免数量太多,造成成本变大,浪费资源;数量太少,加快群体世代近交增量,增大基因丢失概率。选配实行随机配种方式,严格执行“以父定组、组间单向循环选配”为原则,避免近亲繁殖。确立2-4年为一个世代间隔期。确定选择强度公猪约10:1,母猪约3:1。制定纯种繁殖全部避开全同胞和半同胞的随机交配方式的繁殖计划。

五、研究改善饲养管理措施:研究金华两头乌猪的妊娠期、哺乳期和仔猪的饲养管理,降低死胎率和提高育成率。改善后备猪的投料方法,防止过度发

育,加强运动、及早调教,提高受胎率和产仔数。加强兽医卫生管理,确保种群健康。加强和依靠高校、院所的技术力量,增强合作,加大科技投入,为金华两头乌猪的选育提高和开发利用提供科学依据。

经过十多年的累积发展,浙江宝仔农业发展有限公司已繁衍核心母猪120多头、II系原种血统7个的规模,为金华两头乌的更好繁衍和为浙江省人民提供优质的地方猪,做出了积极的作用。





猪是中国文化重要组成部分

■ 农都公司 郑莹



在最早的中国文化中,猪是最核心的东西。中国最关键的文化就是家文化,比如国家、家庭。中国文字是象形文字,“家”这个字是上下结构,分为两部分,上面部分的“宝盖”指的是房屋、屋子。因此啥时候有屋才有家,所以结婚需要买房,房价居高不下也与中国的这个文化有关。下面的“豕”指的就是猪。中国的《说文》中就解释道:“豕居之圈曰家”,说明养猪就在室内,无豕不成家,是中国早期家庭农场养猪的写照。

据报道,在河北省出土了距今1万年的家猪遗骸,这也是中国最早的养猪记载。中国人的养猪历史可以追溯到9000至1万年前。中国人号称“五千年”华夏文明。在华夏文明出现之前,在那个野蛮的茹毛饮血的时期,中国人就开始养猪了。中国人是最早将野猪驯养为家猪的国家,所以说中国人养猪,自古就是中国文化的一部分。

中国人养猪在汉唐时期就处于世界顶尖水平,在育种、养猪方法、养猪效率、猪头质量,已

经相当进步,可以说养猪一直存在于中国人的基因当中,并且养猪有非常丰富的经验。虽然现在我们养的猪很多都是国外的,但是这些猪的血统中都有中国猪的血统,比如法系猪、丹系猪都有中国太湖猪的血系。只因近代中国贫困落后,在育种方面落后于发达国家,所以导致中国养猪产生巨大的落伍。其实这并不是中国养猪出现问题,中国人的养猪智慧其实在全世界都是第一位的。目前,中国猪文化已经有了博物馆,坐落于江苏省苏州市,名为“安佑猪文化博物馆”,其主旨是“安佑安宅安全家,佑国佑民佑天下”。

中国人与猪成千上万年来就一直密不可分,我们中国文化的基因中早就离不开猪文化,未来养猪可能发生翻天覆地的变化,但我们中国人对养猪的理解和中国猪文化,一定会源远流长。这是我们养猪人的宝贵财富,也是养猪人的骄傲,相信在不远的将来,我们中国人的养猪水平与技术必将处于世界领先地位。



国内著名的地方猪品种和主流的商品猪品种介绍

■ 亚欧牧业公司总经理 郭和军

我国是一个养猪大国,也是一个猪品种资源丰富的国家,在我国,猪的品种可以归纳成三类。一是地方品种,二是各地方培育出来的品种,三是从国外引入的品种,下面介绍一下我国地方品种及从国外引入的品种。

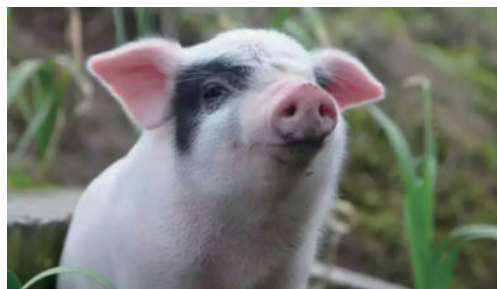
■ 地方品种

我国地方猪种按区域可以分为六类,即华北型(东北民猪)、华南型(两广小花猪)、华中型(金华猪)、西南型(荣昌猪)、江海型(太湖猪)和高原型(藏猪)。根据农业部2016年印发的文件,经“国家畜禽品种审定委员会”审核,中国猪遗传资源有地方品种90个,其中列入国家级保护品种42个,省级保护品种32个,其他品种16个。地方猪的特点是性成熟早、排暖多、耐粗饲、适应性强、肉质好,但生长速度慢、胴体瘦肉率低。

(一)金华猪:又称“金华两头乌”,特点是产仔多、母性好、繁殖力强;皮薄骨细,肉质鲜美,肌间脂肪含量高,其后腿是腌制火腿的最佳原料。



(二)荣昌猪:适应性强、杂交配合力好、遗传性能稳定、瘦肉率较高、肉质优良、鬃白质好。



(三)太湖猪:以高产闻名,是我国乃至全世界产仔数最高的品种,性成熟早,母性好,泌乳力强;遗传性能稳定,杂交优势明显,适合与瘦肉型猪杂交;肉质鲜美独特,太湖猪早熟易肥,胴体瘦肉率38%—45%,肌间脂肪1.37%,含各种氨基酸,风味独特。目前太湖猪已进入国家高产基因库,未来将会得到更多开发利用。



(四)宁乡猪:产于湖南宁乡县,特点是易熟易肥,畜脂力强,屠宰率高,肉质细嫩。加工成腌制腊



肉,色泽金黄,肥膘透明。仔猪可作为烧烤猪,味美色佳。

(五)东北民猪:是东北地区一个古老的地方品种,其特点是产仔多,肉质好,耐寒冷,耐粗饲。使用方向是用杜洛克做父本与其杂交,提高子一代生长性能。



(六)蓝塘猪:中心产区位于广东省紫金县蓝塘镇,本品种的特点是由于地域所限,长期处于闭锁选育及高度近交状态繁殖,从而形成耐近交的特性,遗传性能相当稳定,其后代近交系数达43.8%,用作母本杂交效果明显,杂交优势显著。



(七)莱芜猪:是山东省内的一个具有代表性的品种。是历史上经过自然选择和人工选择,又经过多年选育形成的一个地方品种。特点是发情早且发情明显,易受胎、产仔多,适应性强,抗逆性强。



(八)陆川猪:产于广西陆川县,特点是,成熟早、产仔多、母性好,肉皮薄、柔嫩、脆而不腻。产品可加工成脆皮乳猪、香肠、无皮五花腊肉,近年来又开发出不少新的品种。



(九)香猪:产于广西和贵州交界处,属于微型猪种个具有瘦肉厚、纤维细、脂肪颗粒小、肉味香郁、早熟易繁,体重不超过30公斤。其用途可以食用、可作实验动物,在医学上可用作器官移植。





(十)五指山猪:产于海南省五指山,又名老鼠猪,是我国著名的小型猪种之一,其体型小、性情温顺、反应灵敏,善于奔跑。可食用、可以用作实验动物、可以用于人体器官移植、还可以当做宠物猪。



■ 从国外引入品种

从国外引入的品种主要有长白、大白、杜洛克、皮特兰和汉普夏,这些品种的特点是生长速度快、瘦肉率高、饲料转化率高,缺点是抗逆性

差、肉质没有我国本地猪好。

从用途看,由于长白、大白繁殖性能好,通常用作杂交母本,杜洛克、汉普夏和皮特兰通常用作终端父本,或通过杂交以后用作终端父本。

从来源看,外来品种主要来源于美国、加拿大、英国、法国、丹麦、荷兰及我国台湾地区。在国内,通常把来自于哪个国家的猪称作某系猪,这种说法不准确。例如来自美国的猪我们称作美系猪,其实美系猪也是由大白、长白、杜洛克等组成。只是来自每一个国家的猪都有其特点。如美国的猪生长速度快、瘦肉率高、加拿大和法国的猪饲料转化率较高,产仔数也高于美国猪,来自台湾地区的猪瘦肉率高、初生重大、成活率高。

丹麦猪最大的特点是产仔数最高。丹麦大白总产仔数达16个,PSY能达到32个,这是在全球都是最高的。但丹麦猪初生重小、30公斤之前生长速度慢,对营养和环境要求高。

总之,没有一个品种是十全十美的,因此商品猪的生产主要是通过不同的杂交方式来实现效益最大化。





宝仔小猪的一天

■ 上虞宝仔公司

大家好！我是一只来自浙江宝仔农业发展有限公司的两头乌小猪，我的祖先来自金华地区，大家叫我宝仔牌金华两头乌，由于我的同类数量不多，且我的形态很可爱，两头乌中间白，大家也叫我“中华熊猫猪”。现在我大约50日龄了，也是我最漂亮最可爱的时候，每天我蹦蹦跳跳，快乐的生活在保育室里，享受着“五星级”的待遇。

我的家坐落于风景秀丽的杭州湾畔，占地400多亩，而建筑面积只有18000平方米，通过科学规划，使我的家掩映在绿树和花木丛中。我家房子的建筑全部采用楼地面架空全框架结构，使得室内空气清爽，地面整洁干燥，生活环境非常人性舒适。在夏天天气温度超过35℃时，工人们会给我采取降温措施，当我房间内温度低于10℃以下时工人们要为我做好保暖工作，一般我生长最适宜的温度是15-27℃。

“噜噜噜，开饭了”，在饲养员阿姨的叫唤声中迎来了美好的一天。我的食物很丰盛，有玉米、豆粕、麸

皮等原粮的配合饲料，再辅佐以富含益生菌的酒糟等植物源佐料，这些东西可是与全面追求效益的集约化养殖不一样哦，我们的食物更健康安全，没有任何添加剂。我们一个个扭动着滚圆的身子，争先恐后地来抢吃的。在享用完正餐后，我们还会接触各类适口性好的青饲料和时节性果蔬，如西瓜、南瓜、包心菜、空心菜等，摄取丰富的植物蛋白和多种维生素来提高我们的免疫力，促进身体健康。

每天早上，穿着白大褂的医生们总会来巡视观察我们一番，看看有谁身体不舒服，他们有一套合理的预防免疫程序和治疗手段。医生们对我们都很负责，都尽量少用或不用抗生素预防疾病，多选用中草药预防和治疗，如马齿苋、玉米芯碳等来防治拉稀，鱼腥草、板蓝根来预防伤风，五点草、青蒿来增强机体免疫力等等。

每天吃完饭我们都会运动一番，相互打闹玩耍，跑来跑去才能确保自己身材“不走形”，每当被带出来晒晒太阳，就是我最兴奋的时候。呼吸着新鲜空气的我东瞧瞧西看看，醉人忘我的境界。

除了吃饭、玩耍，饲养员偶尔会放一些舒缓、优美的音乐，来安抚我们的情绪，使我们变得更加温顺，我特别喜欢听音乐，感觉听了音乐，我的食欲增强了，生长速度加快了，免疫力也提高了很多。特别在音乐声中入睡，更是一种享受。

我吃的是有机饲料，看的是绝美风光，每天都过着这样舒适的生活，健康快乐的成长着。





亚欧小猪成长记

■ 亚欧牧业公司 程超

哈喽,我是猪小妹珍妮,在一个阳光明媚,风和日丽的午后,我来到了这个世界上。自从记事起,我就从来没有见过父亲大人,很多次向母亲提及此事,她也总是闪烁其词,为此我苦恼了很长时间。虽然出生在一个单亲家庭里,没有父亲的疼爱,但是在兄弟姐妹们的陪伴下,我并不孤单。听母亲说,我的身世还不错,父母都是贵族,而且我们还是从丹麦移民过来的。我们家族的成员以生长快,体格强壮,繁殖力强,瘦肉率高等闻名于世,而父母又是他们中的佼佼者,所以自我出生后就受到主人特别的宠爱。主人说我一出生就油光水滑,一看就是个美猪胚子。

我们住在一个很大的房子里,而且我们有许多的邻居和伙伴,不过,大多数时候我只能听见他们的声音却见不到他们。主人为大房子安装了中央空调来保证我们能有适宜的温度和新鲜空气。由于我和兄弟姐妹们还很小,需要更为温暖的环境,主人特意做了小房间并安装水暖床来保证我们成长所需的温度。主人很细心,担心妈妈的大身躯压到我们,因此为妈妈安装了有防压功能的床。因为兄弟姐妹多的缘故,母亲每天都得吃很多食物,希望能有足够的奶水来哺育我们。在主人的帮助下,我们可以在一个固定的乳头上吃奶。刚开始还是吃得很饱的,但是,随着我们慢慢地长大,奶水越来越不够吃,饿得兄弟姐妹们哇



哇叫,主人就开始给我们喂一些开口料。虽然刚开始的时候感觉难以下咽,但渐渐地细嚼起来感觉味道还挺香。我和兄弟姐妹们都很健康,有专业医生会定期注射疫苗来防止我们生病。看着那么粗的针头,我想我一定要好好锻炼身体,只是空间有限,所以我没事就拱拱我的栏杆玩具,看见有人进来就咬住他们的衣服,希望他们能跟我一起玩。主人见我那么活泼好动,更加喜欢我了。

转眼二十多天过去了,我们可以独立生活了,主人把我们兄弟姐妹和其他小伙伴带到一个新家,我环顾四周发现离开妈妈的伙伴们跟我一样惊慌失措。主人怕我们想妈妈,不但每天给我们提供高营养的食物和奶制品,还指派了专业团队细心照料我们。不过,还是有伙伴受不了这突如其来的打击而生病了,



几个伙伴在医生的治疗下还是不见好转,最后告别了这个他们依依不舍的世界。看着同伴的尸体,我们只能化悲痛为力量,努力使自己健健康康地活着。医生还是会定期注射疫苗来保证我们的健康。

又过了一个多月,我和伙伴们也离开了生我养我的家。跟我一样,伙伴们也是第一次坐车,原来坐车并不像人们说得那么舒服,我们都是晕车一族。虽然主人早就配备了一辆豪华旅行车来防止我们的不适应,但是,等到了新家下车以后,我们还是摇摇晃晃的,像喝了酒一样。来不及看新家的样子,我先找了个地方方便一下,又找个干净的地方躺了一会,这下感觉好多了,可以好好地观察一下自己的新家了。不看则已,这一看,除了饮水器和吃饭的槽子,什么都没有,真是家徒四壁啊!不过日子还得过啊,虽然吃得一天不如一天,但我们还是一天比一天吃得多,反正无论如何也不能对不起自己的肚子,我们也就只有这么点儿出息了。

日复一日,我们终于长大成猪了。天下没有不散的宴席,伙伴们陆陆续续地离开了我,有的被主人卖给了别人家的公猪做老婆,有的被主人卖给屠宰场做了刀下鬼。后来我才明白,他们为了人类的幸福生活付出了自己宝贵的生命。主人说我从小就比较听话,又长得漂亮,别人出多少钱都不卖。

又过了几天,我离开了自己待了三个月的家,回到了从前的老家。见到了久别的母亲,只是她已经不认识我了,她有了自己的新宝宝。主人让我住到了一群不曾见过的哥哥的房间对面,我每天除了吃饭,无所事事,唯一的乐趣就是看对面的帅哥。古语说得好:哪个少女不怀春。慢慢地我就有了一种冲动,就是成家生孩子的冲动,这种冲动让我情不自禁地发

出不安的叫唤声。主人也许是听懂了我的意思,在一个早晨把我放了出来,我还以为主人要把我许配给对面那个我心仪已久的帅哥,没想到我的第一次被主人连哄带骗地用一个所谓的输精管给糟蹋了,羞愧难当啊。我现在终于明白当初母亲为什么不知道父亲是谁了,我也只能这样告诉我未来的孩子们,他们的父亲是一根塑料管子,不知道他们会不会相信。

随着时间的推移,我的肚子一天比一天大了,主人定期给我做产检,做背标来调整饭量和营养,不让我过胖或过瘦,以保持健康的身材,主人给我足够的空间,让我多运动保证胎儿的健康。一百一十四天的怀孕是辛苦的,躺下又怕影响胎儿的发育,所以大部分时间我都选择站着。终于在一天晚上经过几十分钟的痛苦挣扎后,我生下了十六个可爱的宝宝,个个跟我小时候一样油光光亮,主人高兴得合不拢嘴。我每天最开心的事就是给这帮孩子喂奶,在他们的啧啧吃奶声中,我能感觉到做母亲的幸福。

转眼之间,二十多天过去了。当我还沉浸在做母亲的幸福中时,主人突然又把我赶回那帮帅哥对面的圈中,此后,我再也没有见过我那群可爱的孩子们。我真是恨死了那个笑里藏刀的主人,是他给我快乐,但也是他让我们骨肉分离。

从此,我就过上了这种周而复始的生活,直到有一天,我不能再怀孕了,主人才恋恋不舍地把我卖给屠宰场,我知道我的生命进入了倒计时。作为猪,我知道那一刻迟早会到来的,我很坦然,人都有生老病死,更何况我们猪本就是拿生命来造福人类的,我在这个世界上的任务圆满而光荣地完成了。

弥留之际,我想告诉那些养猪的主人们,希望你们能善待我的同胞们,他们为你们呕心沥血,万死不辞,连你们人类都未必能如此。希望我的那些子孙后代们能继续发扬我们家族的优良传统,为人类的幸福生活添砖加瓦。



闲话咏猪诗

■ 农发集团办公室副主任 王诚



中国人养猪历史悠久,源远流长。作为一个生猪养殖和消费大国,猪在我们的饮食文化、节祭文化、信仰文化中都留下了深深的烙印,古今文献中关于猪的记载,不胜枚举。在这中间,历代诗人对于猪的吟咏,今天读来仍颇具意味。

当时的文学作品中,猪出现的频次越来越高。唐有王绩“小池聊养鹤,闲田且牧猪”(《田家三首》之一)、杜甫居川时“家家养乌鬼,顿顿食黄鱼”(《戏作俳谐遣闷》之一,四川称用作祭神的猪为乌鬼),宋有苏轼“定将文度置膝上,喜动邻里烹猪羊”(《送刘道原归颿南康》)、陆游“莫笑农家腊酒浑,丰年留客足几豚”(《游山西村》)等等,不一而足。

除了年节祭祀外,古人在遇到红白喜事、客人造访或留客、送别时,总是喜欢杀猪来应对。北朝民歌《木兰诗》中,写到花木兰替父从军凯旋后,其弟以杀猪宰羊犒劳姐姐、庆祝胜利归来的情景:“小弟闻姊来,磨刀霍霍向猪羊”,给人身临其境之感。宋代诗人秦观曾

写下“一笛一腰鼓,鸣声甚悲凉。借问此何为,居人朝送殇。出郭披莽苍,磨刀向猪羊。何须作佳事,鬼去百无殃。”(《雷阳书事》三首其二)的诗句,高度还原了古人杀猪宰羊做丧事的场景。苏轼有“定将文度置膝上,喜动邻里烹猪羊”(《送刘道原归颿南康》)的诗句,讲述了送别友人时“烹猪羊”的情景。陆游的“莫笑农家腊酒浑,丰年留客足几豚”(《游山西村》),则是为了留客而杀猪。宋代另一位大诗人范成大“猪头烂熟双鱼鲜,豆砂甘松粉饼团”(《祭灶词》)的诗句,生动再现了烧制猪头等食物祭拜灶神的情景。

古人除了放羊、牧牛之外,也放猪。唐代诗人王绩“小池聊养鹤,闲田且牧猪”(《田家三首》之一)与“尝学公孙弘,策杖牧群猪”(《薛记室收过庄见寻率题古意以赠》),以及宋代诗人黄庭坚“谁令运甓翁,见谓牧猪奴”(《寄南阳谢外舅》)等句,都对牧猪的农事做了描写。此外,诗圣杜甫居川时有“家家养乌鬼,顿顿食黄鱼”(四川时称用作祭神的猪为



乌鬼)的诗句,足见当时养猪业的盛行与普遍。

猪肉味美,营养丰富,人们自然爱烧而食之,而且烧法很讲究。对此,古诗也有反映。宋代蜀寺僧的《蒸猪肉诗》:“嘴长毛短浅含膘,久向山中食药苗。蒸处已将蕉叶裹,熟时兼用杏浆浇。红鲜雅称金盘荐,软熟真堪玉箸挑。若无羶根来比并,羶根只合吃藤条。”诗句先说如何选猪:用来蒸食的猪长时间食用山中的药苗,是膘不肥而肉瘦的“瘦肉型”猪,可见这蒸猪肉对猪的品种大有讲究。接着讲做法:以蕉叶裹着猪肉蒸,蒸熟后再以“杏浆浇”,做法堪称独特。最后讲成品:蒸熟的猪肉色泽鲜艳、柔嫩,以金盘来盛放,以玉筷来挑食。相比之下,羊肉远不及猪肉味美。

宋代大诗人苏轼被贬黄州后,常亲自下厨烹饪。他用文火煨出的猪肉,色泽红艳,香味扑鼻,酥软可口,糯而不腻。对自己首创的“东坡肉”,他曾戏作《食猪肉诗》:“黄州好猪肉,价钱如粪土。富者不肯吃,贫者不解煮。慢著火,少著水,火候足时他自美。每日起来打一碗,饱得自家君莫管。”

有的咏猪诗,寓意深刻,看似咏猪,实为咏人。唐代无名氏的七言绝句《选人歌》:“今年选数恰相当,都由座主无文章。案前一腔冻猪肉,所以名为姜侍郎。”据《朝野僉载》记载,唐朝时姜晦官拜吏部侍郎,却“眼不识字,手不解书”,把他执掌的铨选之任弄得一塌糊涂,甚至连高低优劣都不分。《选人歌》便是借“案前一腔冻猪肉”对姜晦进行了辛辣讽刺,也反映了当时的官场在选人用人方面的腐败现象。宋代梅尧臣的《豕》这样写道:“司原豢俗豨,日见容阴昵。喜比为白麟,唯忧不丰溢。烈飙泽雨作,真声向人出。司原悔何由,肝胆空骇栗。”诗人借东汉王符《潜夫论·贤难》篇中的故事,

说田猎之官司原,一次打猎碰到一头全身涂满白土的猪,以为捕到了一头珍稀的白麟,对猪珍爱百倍。猪也深通其意,对司原百般献媚。后来一场暴风雨冲掉了猪身上的白色伪装,司原才发现原来只是头普通的猪,他大失所望,后悔不已。寥寥数语,诗人的用意却十分深刻,至今读来仍有警醒意义。

金代大诗人元好问的《驱猪行》,描写豪猪(野猪)践踏农作物,所谓“长牙短喙食不休,过处一抹无禾头”,其毁坏程度颇为严重。而这豪猪与践踏黎民百姓的贪官污吏又是何其相似!《驱猪行》巧借豪猪、孤犬、田鼠、飞蝗对农田的破坏,入木三分地刻划了田租兵役给人民带来的苦难,可以说字字句句渗透了血泪,诗人对劳动人民的深切同情、对贪官污吏的痛恨和愤怒跃然纸上。清代文人金埴《咏小猪》云:“倚栏闲看小猪儿,一个强梁把众欺。纵使糟糠独食尽,先肥未必是便宜。”一首七言绝句把贪得无厌、巧取豪夺的“强梁”的丑恶行径勾画得淋漓尽致,“先肥未必是便宜”,实在发人深思。





记忆中的 那碗红烧肉

■ 农发集团办公室 楼佳

在中国的很多地方,红烧肉不仅仅是一道桌上菜,更代表了一份浓郁的地方特色和文化。说起红烧肉,我对母亲做的那碗红烧肉是情有独钟,那是不言而喻的家的味道。第一次离开母亲来到杭州求学,恰逢同寝室的好友过生日,邀上三五好友点上几个小菜庆祝一下,服务员端上来一碗色泽红润,香气扑鼻的红烧肉,这一秒,我暂时有一点点分神,不是眼前的美食不够吸引,而是脑海里打开了记忆中家的大门……

记忆中,钱式红烧肉的烹饪是颇费一番功夫的。首先是原料,要挑选到上好带皮的五花肉,肥瘦相间,然后切成麻将大小的块,冲洗干净后,放一汤匙料酒,浸泡一小时,捞出来沥干。烹饪不需要太多技巧,但更多的是时间以及倾注的心血。下锅的时候油温要高,爆炒去油去腥,先用猛火炙烧肉皮,肉皮在高温下迅速收缩,母亲称这个过程为走油。第二步调色,炒糖色是红烧肉外观最成功的颜色,鲜红亮丽而不发黑,母亲的秘诀是放冰糖和料酒后再调入老抽,糖与酒的结合会产生诱人的香味,有时还会借助豆腐乳,既然称得上拿手菜总是有一些自己的独到之处。第三步闷烧,把肉翻炒到浑身金黄发亮,就开始往锅中注入开水,水和肉块持平即可。此时加入生姜葱段,大火烧开,再加入适量老抽,调为小火慢炖。最后一步就是大火收汁,满屋的肉香让我不

自觉的咽了一下口水,母亲了解我的心思,会往锅里夹一块故意让我尝尝咸度,那份恰到好处感觉只有母亲才能掌握,满嘴尽是香味与肉汁的挑逗,令人好不畅快。

工作了,吃的最多当属食堂里的红烧肉,虽然掌勺的大厨也算是厨艺了得,但总是少了那么一点味道,或许这就是母亲的味道吧。我们家的肉汤从不浪费,加入鸡蛋或者豆腐干炖煮,吸饱汤汁后都会成为红烧肉最默契的配角。这些年来,品尝过不少各具特色的红烧肉,上海红烧肉、湖南红烧肉、东北红烧肉。上海特色的红烧肉可能糖分多一点,湖南特色的红烧肉可能辣椒多一点,东北特色的红烧肉可能油多一点,奇怪的是,却总吃不出小时候那种醇香的滋味和感觉,也许肉的品质变了,也许是生活的环境变了,总之,那份美好只能留在记忆里了。





四招教你鉴别猪肉优劣

■ 农都公司

习主席在十九大开幕会上提出了“新时代坚持和发展中国特色社会主义的14条基本方略”，其中“坚持在发展中保障和改善民生”是关系人民福祉，影响人民生活的一项重大战略举措。

然而，说到民生，就不得不提餐桌，“吃”是才是民生的基本问题，然而怎么吃的健康、安全、有品质呢？今天，小编为你普及安全猪肉知识，“望闻问切”四招教你鉴别猪肉优劣~

■ “望”

1、看表皮、脂肪



健康猪肉的表皮无任何痂痕；病死猪肉表皮上常有紫色出血斑点，甚至出现暗红色弥漫性出血。

健康猪被宰杀后肌肉呈淡红色，脂肪为白色。病猪放血不良肌肉呈暗红色，脂肪呈红色、黄色或绿色等异常色泽，脂肪上可见毛细血管。

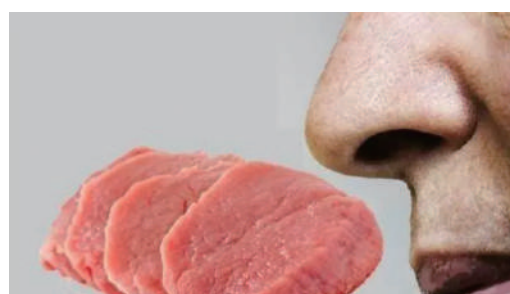
2、看肌肉

健康瘦肉一般分为红色或淡红色，光泽鲜艳，很



少有液体流出；病死猪肉、不新鲜猪肉颜色发红紫色，无光泽，挤压时有暗红色的血汁渗出。

■ “闻”



新鲜肉具有猪肉正常的气味，肉皮细而薄，不粘手，无臭味；变质肉不论在肉的表层还是深层均有血腥味、腐臭味及其他异味。

■ “问”

一问猪种，如通常内三元比外三元好；二问饲养



周期,周期在8-10月龄比普通商品猪5-6月出栏要好;三问加工工艺,冷鲜肉较热鲜肉安全卫生,营养口感更佳。

■ “切”



新鲜肉肉质紧密而富有弹性,用手指按压凹陷后会立即复原;变质肉由于自身被分解严重,组织失去原有的弹性而出现不同程度的腐烂,用手指按压后严重凹陷,不但不能复原,有时手指还可以直接把肉刺透。

■ 四种猪肉要警惕

1、注水肉



注水猪肉的肌肉呈淡红泛白色,肉皮及皮下脂肪明显发黄者,用手或纸张触摸有水渗出,无弹性。

2、瘦肉精肉

一般情况下,瘦肉精猪因吃药生长,其皮下脂肪层



明显较薄,通常不足1厘米;正常猪在皮层和瘦肉之间会有一层脂肪,肥膘约为1cm—2cm,太少就要小心了。

3、老母猪肉

母猪肉,皮厚肉粗,毛孔深而大,奶头粗而长,肌肉纤维纹理粗糙,呈污红色。

4、米猪肉



肌肉中有黄白色米粒大小的米状物质,是米猪肉,有寄生虫,绝不可吃。



除了通过“看、闻、问、切”等手段进行肉质好坏的辨别,同时,消费者在购买猪肉的产品时一定要看清楚该猪肉是否盖有检疫讫的印章。



农发副刊

SUPPLEMENT

【风雅小集】

◎ 生如夏花

◎ 繁花五月归故乡

◎ 指甲花，且以嫣红染时光

◎ 夏至·端午·楚回

◎ 梧桐（外一首）

【职场人说】

◎ 如何用讲故事的形式写新闻

◎ 生活需要『仪式感』

【读书时间】

◎ 好书推荐

【英语学习】

◎ 足球英语

【员工摄影】

◎ 摄影作品

【名家】

◎ 姚伟荣篆刻作品





生如夏花

■ 文/湖上散客



“粽子香，香厨房。艾叶香，香满堂。桃枝插在大门上，出门一望麦儿黄。”吃粽子、插艾叶还能看见，赛龙舟、吃雄黄酒，如今却很难得。《荆楚岁时记》讲，仲夏五月第一个午日，是登高顺阳的日子，故称五月初五为“端午节”。端午到了，说明真正的夏天来了。

端午一过，百草疯长，万物繁茂。正是所有生灵生命力大爆发的季节。竹笋已长成嫩竹，孩子们开始窜个子，毒虫恶气肆虐起来。古人用艾叶菖蒲蒜头驱邪，挂药荷包、喝雄黄酒、沐兰花汤避秽，赛龙舟、打马球、射杨柳强身。

春天是适合梦想憧憬的少年，夏天就是忙碌打拼的壮年。父亲常常说，夏天不热五谷不结。暴烈的阳光、一场场透雨，根须扎入深土、生命茁壮生长、果实急剧灌浆。一个人如果到了壮年，没有旺盛的生命力、没有潮水般的情爱、没有咬断钢筋的意志，就注定一辈子要平庸乏味。

在我偏僻蛮荒的老家，一个村子就是一个庞大的家族。漫山草木荣枯交替，村里族人代代生息。每一年山上都有别样风景，每

代族人都有精彩故事。

春天是最美的，那是姹紫嫣红小小少年，那是芳龄处子百媚千娇。但最热烈、最肆意的怒放，却是夏野的山花。夏花没有琐碎的色彩，是金樱子铺张的满地纯白，林下萱草耀眼的金黄，还有芍药花浓烈的玫红。她们用直接了当的色彩，毫不矫饰宣示生命的张扬。就像我的祖先们，虽然生于荒野，却不乏惊世骇俗壮举。清末民初，这里诞生东磐第一个女子私塾、第一个共产党支部、第一个闹减租减息风潮。我年幼时还见过这些曾叱咤风云的族人，他们风烛残年以后，像山上的草木慢慢枯萎掉落，安于天命毫不哀怨。

“生如夏花之绚烂，死如秋叶之静美”。都说泰戈尔的诗写禅意，其实是悟透生命真谛的东方智慧。

钱塘江和曹娥江冲击出万顷海涂，上虞人用几代人的血汗围出几百平方公里陆地。早春，我们在这里种下30万平方米香薰草苗。到了夏天，香薰草长到高及人的胸部，紫色的花朵铺展开去，成为几乎看不到边际的香薰花海。人走在紫色的花海中，美到梦幻般的不真实。



繁花五月归故乡

■ 文殷址明月

我荒凉许久的故乡
终于在五月繁花中
绽放了某些想象
凌乱了某些思绪

并不肥沃的土壤
埋葬着父母身躯
游荡先祖的魂灵
还有我消逝的时光

黄色的猪草花
白色的金樱子
红色的生地
紫色的芍药
透过目光朦胧
泪水已经漫山遍野

父母飘零以后
故乡就真的成了故乡
不敢回望
不敢触碰
疼痛是一道跨不过的深壑

归去
唤醒泥土里的大豆
归去
磨去镰刀上的铁锈
归去
喝干父亲留下的老酒

当天黑下来的时候
让一路的繁花
覆盖了你的脸庞
覆盖了我的梦想

指甲花， 且以嫣红染时光

■ 文/黄峻玮

周末，一家人回老家。仲夏的乡村，农事刚结束不久。天蓝蓝的，悠悠地飘着几缕闲散的白云。秧苗从透亮的水田里挺立着笔直的身躯，一望无际的安宁与葱郁。

孩子们都考过试了，刚刚开始放暑假。一个个洋溢着欢乐的笑脸，或簇拥在田头看城市里没有的野草水蛭，或在屋前树荫下打羽毛球，听见他们一阵阵快乐的笑声。

我只身坐在前院里，仰头看公公养的鸽子“咕咕”地欢叫，从头顶盘旋而过，一会又回来，落于厢房房顶的鸽棚上，有的梳理羽毛，有的昂首踱步，一只只潇洒惬意的模样。

小姑家女儿叫我的时候，我还是在看着鸽子发呆。大人的世界里，自以为有小孩子不可认知的烦恼。我此时即陷于不可名状的烦恼，蜷缩在乡村美丽的画卷里，心里沉甸甸的，羡慕着孩子们的快乐。

他们正一起待在屋后。我应声推开后门，哇，屋后是另一番景象。几棵挺立的银杏树，结着青色的果实，小小的果子在傍晚的清风里晶莹而清透。婆婆不知从哪里弄来的几棵金针花，也正娇艳地开着黄色的花朵。小姑正领着孩子们摘凤仙花。

凤仙花，又名指甲花。我小时候种过，是特



别好长的草花。第一年只几棵，第二年便繁衍成一片，随着年份的增加，越来越多。婆婆种了几年的指甲花，它们现在恣意地散落于墙角、银杏树下、金针花旁，远远望去，一片片粉红、玫红、紫红，娇艳的色彩，让人心头突然亮堂起来。

孩子们摘指甲花准备染指甲。我开始从刚才的情绪里游离出来，看见小姑和她的女儿，即我的外甥女，正小心翼翼地剪下一支支嫣红的花朵，儿子则托着一只盘子，帮着盛放花朵。

盘子里的凤仙花，清丽玲珑，一支支仿佛生机盎然的小凤凰。

外甥女说：“舅母，给你也染指甲吧？”

我笑了：“舅母做的是一份与生命打交道的工作，染了红红的手指甲，不知别人会不会还信任我！”

婆婆正好走过来，轻轻地拍了一下我的肩膀：“手不可以，可以染脚指甲。指甲好看了，心情就好了！”

婆婆的话让我心头一震，一直以为婆婆是纯朴的农民，不善于体察人的情绪，不想她把我的一切都看在眼里。

我们将指甲花花柄剪掉，将花瓣揉搓。璀璨凤凰一般的指甲花，瞬间散发出破碎的声息，塌陷成红褐色柔软的花泥。仿佛我们原本单纯美好的生活，遭遇了风霜雨雪，便失去了原本鲜亮的色彩。

婆婆又找来明矾。儿子问：“明矾有什么作用？”

是啊，小时候染指甲，有时候没有明矾，将花泥直接敷于指甲，指甲上虽有了花的颜色。可是一洗手，颜色便很快褪去。

婆婆说：“以前没有自来水的时候，大水缸里刚挑的自家喝的河水，加一点明矾，水就清了；给你姑姑小时候染指甲，都要加一点明矾，指甲颜色才鲜艳！”

原来明矾是生活里的一点智慧，它可以吸附水中的悬浮物，使水澄清；它又是颜色的催化剂，可以加重颜色的吸附。明矾可以让我们面对生活的每一场历练，内心沉淀，保留经久不褪嫣红的热情。

外甥女用桑叶将我敷着指甲花瓣的脚趾包起来，又用棉线细心地扎起来。我的脚立即矜持起来，路也不能走了，直接静等颜色形成，好在大家都忙好了已是晚上，直接可以睡觉了。

我看着自己的绿叶脚趾，体会着指甲花染指甲的那种奇妙感觉。它远远没有指甲油用起来方便快捷，却让人心里充满回忆和生活的启示，化解内心那一丝烦恼。

第二天清晨，我解开脚趾头的桑叶。真的好美丽的指甲花颜色，纱幔的红中微微带点橙色。心情立刻妙曼起来。

孩子们还在睡觉，公公婆婆都已经早早地起床了。鸽子在鸽棚外咕咕鸣叫，我溜到院子里，婆婆立即看见我鲜艳的脚指甲，笑着称赞：“好看，好看，真好看！”

我又溜达到屋后。清凉的晨风吹过，金针花曳动着清雅的身躯，银杏树叶和果实有“沙沙沙”轻轻唱歌的声音。那一片片指甲花，一棵棵依然顶着小凤凰般骄傲的花朵，灿烂着自己美好的生命。

即使指甲花不再继续开在枝头，它也一样晕染了我双足的指甲，传递给我一种内在的芳香。我会带着它，行走于自己依然追逐的路上。

一种普通的花，却看见美及历练后依然存在的热情。我们应该更能跨越人生中种种烦恼，获得一种安宁的心境，以一种花开的姿态，嫣红我们成长的时光。



夏至·端午·楚回

■ 文/杨灵



■ 荆楚

荆楚之人
在五月五日
叠出粽糕投入汨罗江中
游走的鱼啊
粽叶包米
你美美地吃掉吃一半
留下一半还给饥肠漉漉的屈生
他干涩地唱着泛青的楚歌
孤单地只剩下精神的骨头

每年总有些时候,是心与灵魂一起迷茫的时候。这些时候,通常会两个时间:一个农历五月初五,一个在农历七月半。

今年的端午是带着雨来的,这种天气很符合这样的一个时节。想着,不到一个对辰,五月五就会来了。心里紧紧的,像是在期待着什么又像在排斥着什么。

半夜的时候,雨至。冷的时候,睡眠从梦境里走出来,一步三晃,三步一摇。有个穿着荆楚时衣着的

男人,他站在我的面前,向我伸着手。

套上一件宽宽的衣服,光着腿,我跟着那只手的方向,发现窗前的灯光斑驳陆离,从灯影里看着雨水的倒影反射出细润的光。

长长地嘘了口气,五月五,就快来了。

荆楚之人,在五月初五,用他们的方式祭奠屈原。那个已经被千万回海水拍打淹咸的屈生他会不会明白,死亡后的生存意味着些什么?

半迷糊地挨到天亮,雨还继续下着,不很大。

从衣橱取出件白色的针织衫,素白的那种。一条牛仔裤,宽宽的裤腿。浅白的平跟的鞋。

对着镜子看着有些发黑的眼圈,笑了笑。

好像将要去赴一个遥远的约会,从今天直到明天。

■ 秭归

不要丢掉我
路上游走的秭归
风伤痛你的履痕



雨打破你的呼吸
消逝的死亡脆弱你的勇气
哭泣的黑暗扩散你的绝望
羸瘦的身子拖长渐行渐远的脚步
在楚辞的吟唱里一步一步走远
我的秭归
不要孤单地丢下我
带上我一起走吧
一起去吟唱千古绝句的清愁和悲凉

很多个小时了,总感觉有人一直附在我耳朵的左边说话,不停地说,唠唠叨叨地说,但听不清楚说些什么。

耳廓一直振动着,发着嗡嗡的叫声,像是走了很长很远的路,坐了很久很远的船。张大嘴,把它们从咽喉处吞下去,一闭上,它们的声音又重新回来。

这样的感觉,恍惚而惶恐。

很清晰地听到自己呼吸,沉重着像拖着一条厚厚的链子,头却快活地晕眩着。我用一半的脑子工作,用一半的脑子奔跑。像两只翅膀,一只飞在空中,一只悬在地面,它们互相拉扯着,可以听到锁骨撕裂的声音,肩骨脱节奔向两头。感觉胸口有淤泥,沉积了几世的泥泞堆在里面。想着黄河河道都第三次疏通了,人心灵的河道什么时候用什么方式能够能得到疏通?

看着镜子里的那个女人,有些陌生,她好像不是现在的我,是前世再前世的那个女人,那个叫做秭归的女人?

窒息着的精神里有两种声音交替着呻吟。

你说,站在我左边吧,好让我的手牵着你,去看秭归的暮时回眸。

你说,躺在我右边吧,去梦一回楚辞,去抚一回楚琴,去唱一回楚歌。

彼岸的你站在那里端端地轻声地唤:秭归,回吧。

细白的衣衫上长满的青苔,从淡淡的青色变成浓浓的酩酊绿。衣衫下面的血管开始膨胀,青色的血管像

要破开。

子青,掬一碗汨罗的清水来救赎尘埃里的无伤。

子青,等着你回来再牵着手一起投入一潭江水,将奔涌的激情染成碧绿的冷寂连同我们的身体,我们的眼睛,我们的灵性,统统地交回楚韵,交回浮动的水、凛凛的风。

今世,就可以不再做孤单清苦的秭归。

■ 山鬼

你的背向着长江
我只能看到你裸露的背影
露水起舞襟风弄歌
薛荔为衣女罗为带
掩不住你窈窕含睇的芳馨
你哭了,泪在背影里
化成点点浮动的云
从上古的楚楚
传到前世的潇潇
直至感染到今日
巫山与流岚婷婷而立
沧海化水鬼泣灵兮幻如梦境

想打着伞回家换衣服。感觉到素白的衣衫已经浆成了旧绿,有些浊。

雨打在伞面上,轻声地低吟着:“余处幽篁兮终不见天,路险难兮独后来。表独立兮山上,云容容兮而在下”。

有韵的楚回,有律的楚韵。跟着旋律走在雨里,就像渡在河道间,河水漫过白颀的足裸,冷冷的发抖。想远古的山鬼的嚎啕有几人能体会?

如今,高峡出平湖,神女的背影已经矮了许多,仿佛伸手可触,包括她身后飞动的云霓。可是,又能有几双温热的手心能贴近这隔世的凄楚和崖岩的冰凉。

突然想哭,一个人躲到没有人的角落里去哭上一回,和着楚韵,抚着山鬼。别对我说,癫狂的构想是病



态的表象,不是快乐健康的思维,能够借五月五时,重叠这一处感伤,把它们立体地看成一种难得的幸福与心慌。

记得,悲鸿先生曾经画过一位裸体的山鬼,里面我看到了楚时的坚强与楚落的惊慌,颜色墨迹涂抹的背后藏着的伟岸与雄浑,它们属于一个女人,一个叫做秭归的女人。

我不止一次地在夜里默诵过这样的句子:“与其在悬崖上展览千年,不如在爱人的肩头痛苦一晚。”感动并尊重着这样一种直至把青丝染成霜发,直至把红颜守成枯黄的执着与坚守。女人也能是巍巍的山,平凡普通的她们也许不明白太多的事理,却知道用整世的等待去换回恋人一次深情的回眸。

回家,找了一身黑色的衣服换上,薄薄的纱袖在风中飘渺。有些凉,喜欢这样浅浅冻着,想这样的漆黑该不会再让青色染绿。

裹一襟黑衣,想从白色的秭归做到黑色的山鬼。

可知道我依然始终只是酃绿色湖底的一条水草,小小的藏在沉睡的湖底,只是等着等着,有一条唤做楚回的子青鱼能游在她的身旁,唇咬着唇,肩靠着肩,蛇一样纠缠着,风一样扭曲着。

长发的山鬼,站在高高的山顶,风卷着她纷乱的头,干枯得快得要折断。

■ 天问

你在哪里,哪里就能看到楚回的天光

你在哪里,哪里就能听到楚辞的天伤

你在哪里,哪里就能摸到楚韵的天荒

楚天问的不死

楚天歌的惊慌

楚天阙的悲怆...

天问何处,何处是他乡? 他乡屐痕密布,何处藏心殇?

近也罢,远也罢,楚时的风都能吹过历史的长

廊,楚时的雨都能惊起不死的忧伤。还有什么比遥远更遥远的古往,还有什么比楚伤更楚伤的哀伤。还有什么比遥远更遥远的情感值得我们珍藏,还有什么比楚伤更楚伤的思念让我们回望。

什么都不重要,重要的是看到我们都能好好地在彼此身旁。遥远的岁月现实的无奈,没有把爱消磨得只剩下骨头的冷寂和肉体的温凉。鲜血还好好地在血管里奔涌,收起来的翅膀仍然等待着有一天能够展翅飞翔。

在贴近五月五的凌晨,我要重新换上一条长长的盖过足裸彤红的裙子,把放下的头发高高地挽起,朝着天问的方向,回想着楚时的乐拍踏歌而舞,做回布衣的荆楚人,做回孤傲的秭归,做回冷寂的山鬼,然后把它们一个个在汨罗的河口焚燃,在火里凄烈地化成一股青色的烟,飞到落水的波澜里,飘然,飞渡。

——戊戌年端午·农历五月初五记在杭州

附:

今年的夏至是旧历的五月初七,五月初五是传统的端阳节。它们俩放在一起的时候,往往受到重视的是端午。这样的情形很正常。没有几个人会记起二十四节气里到底有哪些。就我自己来讲,当它们俩放在一起的时候,我还是会毫不犹豫地先把眼睛放在后者,除了因为粽香的诱惑外,那就是楚回的叹息了。

夏至,是我国最早的节气。《礼记》中记载:“夏至到,鹿角解,蝉始鸣,半夏生,木槿荣。”这一时节蝉儿开始鸣叫,半夏、木槿逐渐繁盛开花。从中医理论讲,夏至是阳气最旺的时节,养生要顺应夏季阳盛于外的特点,注意保护阳气,着眼于一个“长”字。夏季要神清气和,快乐欢畅,心胸宽阔,精神饱满,如万物生长需要阳光那样,对外界事物要有浓厚的兴趣,培养乐观外向的性格,以利于气机的通泄。农业是我们的本业。识三农先知时节,问节气思厚土懂常识,诚恳地向土壤学习、向自然致敬、向一方水土的一方人献礼,是新农都人的一份责任也是一种收获。



梧桐(外一首)

■ 诗/张炎

小镇很小,梧桐很大
浓荫是绿色的巨伞
鸟儿飞进飞出想唱就唱
孩子在浓荫下嬉闹游戏
这是孩提时光的摇篮

小镇很小,梧桐很大
车多了,路面不够宽阔
店多了,广告牌被遮被挡
怎么办?向梧桐借地儿

小镇很小,梧桐很大
得意的季节,枝叶不见
浓荫不再取而代之的是
招牌、广告牌花枝招展
店外店、汽车鸠占鹊巢
行道两旁已难觅鸟儿、孩童

小镇很大,梧桐很小
盛夏,一个拿笔的孩童回乡
他发现再也找不回童年的摇篮
他瑟瑟发抖,就在回乡的
这个盛夏



沃洲湖

你的娴静之外
是环绕的青山和太白的诗意
是躲闪的鱼一路追逐云彩

我踏歌而来,桃花柳梢
你古镜一面,四季的波纹流转
习习凉风,眷顾天上的羽毛
眷顾岸畔的花与飘散的柳絮

隔夜的宿酒里
一叶轻舟,垂钓着时光
荡漾在你怀里
回眸含笑,已薄暮夕照



用讲故事的手法 写新闻

■ 文/沈爱国



长期以来,有些财经新闻因专业性较强,语言较枯燥,文风生硬呆板,常常见事不见人,造成外行看不到、内行不屑看的尴尬局面。因此,如何有效提升中国传媒财经报道水准,为受众提供既专业又贴近的财经报道已经成为传媒业内人士共同关注的话题。1941年到1966年一直在美国《华尔街日报》任职的一位编辑曾说过这样一句格言:“对任何读者而言,世界上最容易的事就是停止阅读。”因此,不管是学术界还是新闻业界,都在积极探索提高财经新闻可读性和易读性的路径。将讲故事方式运用于财经新闻写作,做得富有成效的当数《华尔街日报》。

《华尔街日报》惯用的一种新闻写作手法,其行文特点是:从某一独特的事例(人物故事、场景、细节)写起,经过过渡段落,进入新闻主体部分,叙述完毕以后又回到开头的事例,有时也用总结、悬念等方式结尾。这种写作手法有利于从小处落笔,向大处开拓,引导读者从个别到一般,从感性到理性地了解新闻事实,所以颇受欢迎。

记者采用讲故事方式写作时,首先应对这种写作方式有浓厚的兴趣,这是基础。如果没有丝毫兴趣,采访时记者只是一个被动的听众,即使采访对象讲述了一个生动的故事,他也会错失这个好素

材。除了兴趣,培养讲故事的意识也是非常重要的。只有具备讲故事的意识,在报道构思的过程中,记者才会以故事来组织文章;在新闻现场,记者才会主动寻找故事元素;在写作过程中,记者才会将故事元素纳入作品。

曾经两次获得普利策新闻奖的美联社特派记者雷尔迈莫林谈起自己的采写经验时指出:“一篇理想的新闻报道应该把读者带到现场,使他能看到、感觉到、甚至闻到当时所发生的一切。”借助讲故事方式,可以将财经新闻视觉化、形象化,变刻板枯燥为鲜明生动。《华尔街日报》要求记者必须到新闻的第一线,搜集所有与新闻有关的故事,全身心投入到故事中,因为真正的故事发生在新闻现场。如果记者能够深入到生活的底层去挖掘信息的话,他的故事将拥有一种强烈的市井特质,这是坐在办公室里的人永远无法提供的。

用讲故事的形式写财经新闻尤其是通讯,唯有大量生动而翔实的细节描写,才能使整篇通讯引人入胜、令人信服。有故事才有可读性,能感动人的不是大而空的道理,而是细节。每一篇新闻报道,记者在传递信息的同时,都是为了表现一个主题,主题是一篇报道的影响力所在,最有效的手段就是细节。新闻前辈穆青曾说,一个好的细节胜过千言万语。当然,好细节需要记者的慧眼,能见人之所未见。



生活需要 “仪式感”

■ 文/应穗霖



黄磊曾经在《奇葩说》节目里说：如果有一天有个男人向他的女儿求婚，而对方说不办婚礼，那么他会跟女儿说：“不要嫁给他！连那样的仪式感都没有，我认为是不对的。”在黄磊看来，婚礼，是爱情最重要的“仪式”。仪式，是很多人经常忽略的一个词。其实，在无聊的生活中，我们都需要一份恰如其分的仪式感，去度过平淡的日子。

自从当了母亲，仪式感这个词渐渐闯入了我的生活，孩子第一次走路，第一次说话，第一次过生日，第一次过六一儿童节，第一次过春节，幼儿园第一天报道，第一次春游，第一次做蛋糕……本来普普通通的日子，因为有了仪式而变得有趣和值得纪念。

我开始意识到生活是需要仪式感的，说到“仪式感”，大多数人脑海里可能就会浮现出“结婚典礼”、“开业典礼”、“毕业典礼”等盛大节日的场景，而我所理解的仪式感来自《小王子》中狐狸的精妙回答，它说：“仪式感是使某一天与其他日子不同，使某一时刻与其他时刻不同。”

仪式感不需要多少的物质做基础，它体现的是我们对生活的尊重和热爱，孩子第一次取得荣誉，生日里的一个蛋糕，一张贺卡，一句祝福，或是现在流行的微信红包，在特地的日子里全家拍一张全家福，精心

准备菜肴邀请朋友来家中吃饭，一场说走就走的旅行，完成一个项目后与同事聚餐狂欢，这一件件小事，都能赋予生活仪式感。仪式感能让你心怀期望，与矫情无关，而是你对生活的热爱，对幸福的重视，对自己的重视。

生命中有许多时刻之所以被记住，都是有仪式感的存在，入党宣誓、入职仪式、离职散伙饭、开学典礼、毕业典礼，如果生命是条时间线，我们则需要用仪式感来不断的重新梳理，从心理学角度，元旦、春节等这些节日的存在，给了我们一种仪式，与过去的时光做了一个了断，开始一段新的征程，总结过去，展望未来。

我们对于生活的付出和热爱，值得我们用仪式来庄重地对待自己。

让我们活在当下，好好地工作，去期待成功，也不畏惧失败；好好地生活，去分享喜悦，也不害怕流泪。仪式感是把本来单调普通的事情，变得不一样，对此怀有敬畏心理。你既可以享受美好的一切，也可以坦然面对糟糕的一切。你得意时不会忘形，失意时也不会潦倒。你知道，无论境况如何，生活都必须庄重。仪式感，会让你在平凡又琐碎的日子里，找到诗意的生活，找到继续前进的微光，找到不愿将就的勇气。



好书推荐

1、《习近平讲故事》



作者:人民日报评论部
出版社:人民出版社
出版时间:2017-6
定价:48.00

内容简介:总书记是讲故事的大家。他的讲话、文章,善于用讲故事的方式凝聚共识、解惑释疑,把深刻的思想、抽象的理论,转化为鲜活的故事、生动的例子。总书记所讲的故事,具体而生动、通俗而深刻,体现了对内政外交、治党治国的深刻思考,深蕴“中国智慧”,承载“中国道路”,既接地气、有文气,更见视野、显水平,也折射出他深厚的思想底蕴和人文情怀。

2、《曾国藩的正面与侧面》



作者:张宏杰
出版社:民主与建设出版社
出版时间:2014-05
定价:39.80

内容简介:本书讲述曾国藩从愤青到成功的官员,经历五次耻辱,如何“脱胎换骨”。30岁前后截然不同的曾国藩为广大的青年展示了一个年轻人是如何从理想走向现实的,极具现实指导意义。

3、《企业文化》



作者:特伦斯·迪尔
出版社:中国人民大学出版社
出版时间:2015-01
定价:49.00

内容简介:企业文化是企业的核心竞争力所在,是企业日常生活和运作的基石。企业只用拥有了文化,才能有持续发展的动力和活力。本书阐述了企业文化如何成为企业上下一致共同遵循的价值体系,一种员工都清楚并共享的价值观念和行为准则。

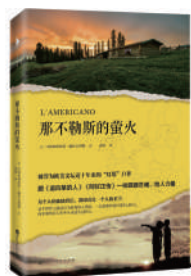
4、《孤独是种大自在》



作者:林清玄
出版社:中国致公出版社
出版时间:2018-5
定价:42.00

内容简介:本书是林清玄先生的精选散文集。他从人生历程中所遇见的一系列事与情和人人都能感受到的身边事例,谈人生,谈孤独,谈自在,谈充满禅境的喜悦,吸引人们进入一种自在从容的境界。他把高深的人生道理,通过不俗的故事一一道来,令人醍醐灌顶,人生境界都有精进。

5、《那不勒斯的萤火》



作者:马西米利亚诺·威尔吉利奥
出版社:百花洲文艺出版社
出版时间:2018-5
定价:42.00

内容简介:被誉为欧美文坛近十年来的“灯塔”巨作,跟《追风筝的人》《阿甘正传》一样震撼灵魂、给人力量。



Soccer terms 足球英语

World Cup 世界杯	bicycle kick, overheadkick 倒钩球
FIFA(Federation Internationale de Football Association) 国际足联	corner ball, corner 角球
football, soccer, association football 足球	goal kick 球门球
field, pitch 足球场	hand ball 手球
midfield 中场	header 头球
penalty area 禁区	penalty kick 点球
goalkeeper, goaltender, goalie 守门员	free kick 任意球
back 后卫	fair charge 合理冲撞
left back 左后卫	close-marking defence 盯人防守
right back 右后卫	deceptive movement 假动作
centre half back 中卫	slide tackle 铲球
half back 前卫	to shoot 射门
left half back 左前卫	mishit 未射中
right half back 右前卫	offside 越位
forward 前锋	to pass the ball 传球
centre forward, centre 中锋	to break through 带球过人
winger/wing, wingforward 边锋	to set a wall 筑人墙
libero 自由人	a hat trick 帽子戏法
substitute 候补队员	time wasting tactics 拖延战术
referee 裁判	cheering squad 拉拉队
red card 红牌	locker room (运动员) 休息室、更衣室
yellow card 黄牌	nation team 国家队
The goal is disallowed 进球无效	coach 教练
foul play 严重犯规	Stop holding 不许拉人
kick-off 开球	Stop pushing 不许推人
	Don't hold up the game 不要延误时间



春天的旋律 钱永红(集团运营管理部)



芒种 王诚(集团公司)



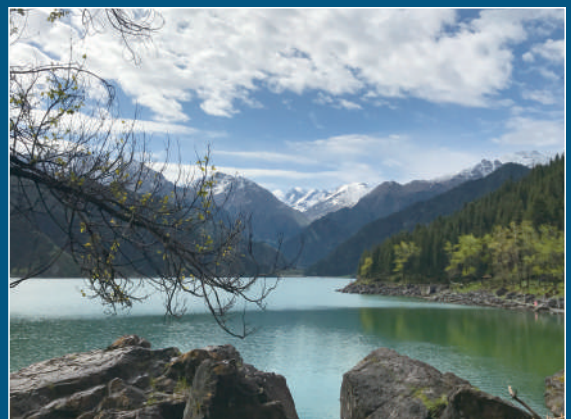
奋发 余波(粮食集团)



海上花田 袁扬斌(新农都)



花海 周禹(农都公司)



静心怀远 杜俊学(粮食集团)



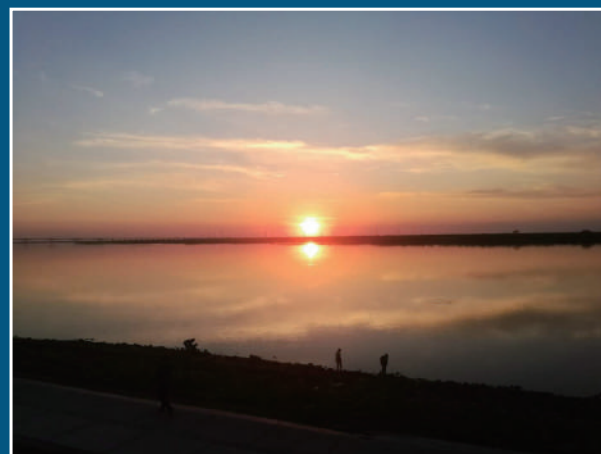
蓝紫色的梦 李莉(新农都实业公司)



旅途 周禹(农都公司)



飞瀑 项德伟(省粮食集团公司)



一抹夕阳 冷本好(粮食集团)



云天 项德伟(省粮食集团公司)



踟躅 叶英(镇海库)



嗨 叶英(镇海库)



姚伟荣篆刻作品



姚伟荣，号枕石。中国美术学院硕士，西泠印社社员，中国美术家协会会员，中国书法家协会会员，中国文物学会会员，中国美术学院特聘教师。作品多次参加全国造型艺术展、全国青年美展、全国书法展、全国篆刻展、西泠印社多项大展并获奖，并被中国美术学院、西泠印社、联合国总部等单位收藏。



万事如意



曾经沧海



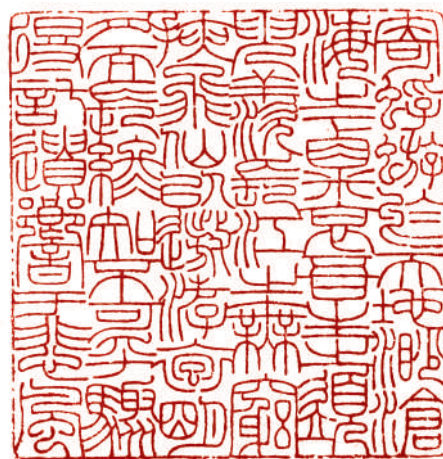
天下浙商



浮云一任闲舒卷



凿井饮



苏东坡前赤壁赋



和平万岁



善寿

(如需收藏,请与本刊编辑部联系)

● 为进一步推动浙、吉两省农业项目合作,5月13-18日,集团公司党委书记、董事长施小东带队赴吉林省有关地市开展农业合作专题调研。在吉林期间,施小东一行进到粮库企业、下到田间地头,先后考察了通化市粮食物流产业园项目、公主岭市粮食物流产业园项目、四平市南山粮库、梨树县现代农业产业园、扶余市三井子杂粮市场、大安市裕丰粮贸公司、大安市大赉粮库和松原粮食集团,详细了解吉林省粮食产业、现代农业发展情况及当地政策环境和营商环境。



● 自2017年11月正式运行以来,“十城百店”工程平台共销售阿克苏农产品近7万吨。4月3日,省援疆指挥部指挥长王通林一行来浙疆公司调研“十城百店”工程推进工作,实地考察公共总仓建设情况,召开座谈会总结经验成果、分析存在问题、研究下步工作。集团董事长施小东、副总经理张勇陪同调研。

● 4月17日,农发集团召开警示教育大会,通报翁云

翔、孙羽翔、黄群等三人违纪违法问题查处情况。集团党委书记、董事长施小东出席会议并讲话。召开这次警示教育大会,既是集团贯彻落实中央、省委和省纪委要求的务实举措,也是集团党委履行全面从严治党主体责任的重要体现,目的是通过以案说纪,用身边的事教育、警示各级领导干部,努力营造风清气正的良好政治生态。

● 4月20日,浙江省农村发展集团有限公司工会第四次会员代表大会在杭州召开。大会号召各级工会组织和广大工会干部牢牢把握工会“参与、维护、建设、教育”四大职能,组织动员企业职工在全力实施农发集团“13225”的发展战略中发挥主力军作用,努力开创农发集团工会工作新局面。集团领导施小东、吴高平、陈怀义、冯洪山、毛利豪、傅德荣、张勇、许尚金及广大代表共计96人参加会议。省部属企事业单位工会主席吕美溪出席会议并讲话。

● 5月7日下午,共青团浙江省农村发展集团有限公司第三次代表大会在杭州胜利召开。集团党委书记、董事长施小东,党委副书记、工会主席陈怀义,团省委副书记王征,团省委基层工作部部长陈杰出席大会。

● 全省“千企结千村,消灭薄弱村”暨消除集体经济薄弱村活动开展以来,农发集团党委高度重视,第一时间召开专题会议深入学习省委组织部、省国资委党委的相关工作部署要求,认真研究谋划结对帮扶村的“消薄”工作。5月3-4日,集团党委书记、董事长施小东,党委副书记、董事陈怀义,党委委员、副总经理冯洪山带队前往庆元县竹口镇良秋村进行实地考察调研。

● 5月11日,农发集团召开2018年一季度工作例会,围绕集团党代会工作部署和全年重点工作,总结交流一季度工作情况,分析当前发展形势与挑战,对

二季度重点工作进行部署。集团党委书记、董事长施小东作重要讲话,党委副书记、总经理吴高平就二季度工作提出具体要求。

● 作为新时代背景下加强基层党支部建设课题牵头领导,5月29-31日,集团党委书记施小东先后赴上虞公司党支部、澜海公司党支部、镇海库党支部和舟山新农都公司党支部开展调研,深入基层了解实际,探索如何更好发挥基层党支部作用的方式方法。施小东一行实地查看了各基层党支部党建阵地建设情况,详细了解各基层支部组织建设、组织生活开展、党组织作用发挥等工作,分析了基层党支部工作中存在的问题。

● 为更好地落实国有企业在市场援疆、疆果东送的主渠道作用,5月21-25日,集团党委副书记、总经理吴高平,党委委员、副总经理张勇一行赴新疆阿克苏地区调研“十城百店”工程产销对接工作。

● 6月12日上午,绍兴市委副书记、市长盛阅春,副市长康忠贵一行到杭州湾花田小镇调研,集团党委书记、董事长施小东,党委委员、副总经理冯洪山陪同调研。盛阅春要求绍兴、上虞两级各部门要重视花田小镇建设,加强交流做好服务,在特色小镇开发、政策扶持等方面给予支持和帮助,要支持企业做好长远规划和当前运营结合文章,实现投入产出平衡、可持续发展,同时,积极引导优秀企业和项目落户小镇。

■ 稻谷

1、稻谷拍卖启动,底价下调。3月下旬国家开始对2013年、2014年产政策性中晚籼稻、粳稻进行竞价交易,中晚籼稻销售底价下调770元/吨至2000元/吨,粳稻销售底价下调670元/吨至2400元/吨。

2、稻谷拍卖成交乐观。截至5月29日,今年国家通过交易平台成交政策性稻谷(托市稻谷)554万吨,超过2017年全年成交量(1031万吨)的一半。分年份看,2013年产稻谷成交49.3万吨,2014年产458万吨,2015年产23万吨,2016年产17万吨,2017年产7万吨。分品种看,早籼稻成交58.9万吨,中晚籼稻成交178.4万吨,粳稻成交316.9万吨。从目前稻谷成交进度来看,预计今年全年政策性稻谷成交量将超过上年,去库存加速推进。



■ 小麦

1、政策性小麦拍卖底价下调。4月4日,国家粮食交易中心发布公告显示,自2018年4月18日起,将2014-2016年产最低收购价国标三等小麦销售底价调整为2350元/吨,比此前下调60元/吨。

2、临近新季小麦上市,政策性小麦拍卖成交下滑。5月共进行4次政策性小麦拍卖,成交量分别为38.32万吨、31.03万吨、23.51万吨、17.03万吨,成交量呈下降态势。今年上半年,拍卖总体成交量不及去年同期,1月2日至今共进行20次竞价交易,总成交量为521.22万吨,较去年同期的688.14万吨减少24.26%。

3、小麦进口同比下降。4月份我国进口小麦37万吨,同比减少23万吨,减幅39%。1-4月我国累计进口小麦93万吨,同比减少74万吨,减幅为44%。

4、部分小麦主产区5月遭遇不利天气,影响新季小麦质量。5月下旬,冬小麦主产区光温条件略微偏差,黄淮西部、四川盆地至长江中下游地区出现分散性强降水、强对流天气,不利于冬小麦成熟收晒,部分地区冬小麦倒伏,发芽小麦数量以及小麦霉变率也明显偏高。主产省一类苗比例分析结果显示,河北、山东、江苏高于上年和近五年同期,河南、山西、安徽低于上年和近五年同期。

5、2018年主产区夏粮收购同比减少。西南地区麦收基本结束,湖北、安徽、河南等主产区进入集中收获期。国家粮食局数据,截至6月5日,主产区小麦累计收购124.3万吨,同比减少111.7万吨,其中:江苏收购61.4万吨,同比减少24.7万吨;安徽收购1.6万吨,同比减少23.9万吨;河南收购5万吨,同比减少23.5万吨;山东收购3.2万吨,同比减少0.7万吨;湖北收购26.1万吨,同比减少33.3万吨。河北收购3.4万吨,同比增加3.4万吨。主产区油菜籽累计收购17.7万吨,同比减少12.1万吨。

6、各地已陆续启动2018年小麦最低收购价执行预案。2018年5月18日,国家印发《小麦和稻谷最低收购价执行预案》,预案共分18条,确保了最低收购价粮食数量真实、质量良好、储存安全,切实保护了种粮农民利益。安徽省、江苏省、河南省分别于6月6日、12日和6月13日启动2018年小麦最低收购价执行预案。

■ 玉米

1、2017/18年度玉米收购量同比减少。国家粮食和物资储备局统计显示,截至4月30日,黑龙江、山东等11个主产区累计收购玉米9831万吨,同比减少2111万吨。

2、临储玉米拍卖提前启动,底价较去年上调。4月4日,国家粮食交易中心网站发布《4月12-13日国家临储玉米竞价销售交易公告》,并同时发布《关于明确部分国家政策性粮食销售底价的通知》,意味着本年度临储玉米拍卖提前启动。与2017年临储玉米拍卖相比,2018年2013年产玉米拍卖底价与上年持平,2014年产玉米拍卖底价上调40元/吨,而2018年首次开始拍卖的2015年产玉米,底价较2014年产玉米上调50元/吨。

3、临储玉米周度投放充足,成交量远超市场预期。临储玉米持续维持800万吨/周的投放量,截止6月8日当周,九轮拍卖计划销售量近6875万吨,实际拍卖成交4303.4万吨,据天下粮仓数据显示,当前实际出库量约1400万吨,仍有2900万吨尚未出库。

4、终止对原产于美国的进口高粱反倾销反补贴。商务部决定于2018年4月18日起对原产于美国的进口高粱采取临时反倾销措施。同年5月18日商务部发布关于终止对原产于美国的进口高粱反倾销反补贴的公告。国家粮油信息中心

预计6月以后美国高粱到港将恢复,预计2017/18年度我国进口高粱数量为500万吨。

5、玉米进口同比增加。2018年4月我国进口玉米38万吨,上月为6万吨,上年同期为3万吨。截至4月,2017/18年度(10月至次年9月)共进口玉米149万吨,同比增加199%。

6、玉米、棉花期权立项均获批。6月11日,大连商品交易所和郑州商品交易所先后发布消息称,玉米期货期权和棉花期货期权立项申请均已获得证监会批复同意,这也意味着继豆粕、白糖期权后,我国又将迎来两个农产品期权品种。

■ 油脂油料

1、中国对印尼棕榈油进口配额将增加50万吨。5月7日,李克强总理与印度尼西亚总统佐科会晤,就加强两国经贸联系进行讨论。在随后举行的联合记者会上,李克强总理表示,印尼农产品非常优势,特别是别国所没有的。“目前,印尼可提高向中国的棕油出口量,迄今,中国是从印尼进口棕油最大的国家。”

2、中国进口食用植物油同比下降。中国海关最新统计数字显示,2018年5月份我国食用植物油进口量为60.4万吨,1-5月为224.2万吨。与去年同期相比减少5.8%。

3、黑龙江紧急扩种大豆500万亩。黑龙江省农业委员会在4月29日发布紧急通知,决定在全省范围内扩大种植大豆500万亩。实际上,黑龙江省不仅新增加了500万亩的大豆种植面积,同时在轮作试点上,新增加了200万亩的大豆种植。在减少对进口大豆依赖的同时,也将为中美之间可能的大豆战储备了弹药。

4、我国大豆库存创下四年最高。截至2018年5月底,我国大豆库存量增至773万吨,比上年同期



增加114万吨,这是四年来的最高水平,因为自5月初以来我国大豆压榨数量一直处于低位。CN-GOIC称,我国养猪户一直亏损,因为猪肉价格急剧下挫。这促使农户减少猪饲料中的豆粕用量,同时减少生猪存栏量。需求下滑,造成国内豆粕价格进一步下跌。

5、中美贸易争端反复。中美贸易争端一波三折,自清明假期前后,双方在贸易争端上各自涉及进口商品较多,中方对进口美国大豆加征25%的关税,一时之间对油脂油料市场影响较大。此后的5月17-18日,中方代表团在国务院副总理刘鹤先生的带领下赴美进行贸易磋商,并于“520”当天发表联合声明,声明会谈取得了建设性的成果,双方在减少美对华货物贸易逆差等方面达成共识,并愿意就此保持高层沟通。市场普遍预期贸易战硝烟渐消,中美之间的紧张关系有所缓解。而十天之后,白宫于北京时间5月29日晚发表声明,特朗普

总统决定对从中国进口的500亿美元商品征收25%的关税,其中包括“中国制造2025”相关的技术,有关清单将在6月15日公布。中美贸易前景仍不明朗。

6、中国进口大豆的来源结构变化,美豆采购量大幅下降。中国海关总署发布的数据显示,三月开始起中国对美国大豆采购量同比大减,数据统计显示三月、四月我国从美国累积进口量为158万吨,去年同期为256万吨,同比减少38%。减少的份额主要转向巴西采购。

7、国产大豆抛储启动。国家粮食交易中心发布公告,6月14日,30万吨临储大豆拍卖启动,拍卖标的分别为2012年辽宁2.7万吨、2013年内蒙古2万吨、吉林2.8万吨、黑龙江22.5万吨,2012年、2013年产临储大豆销售底价均为3000元/吨。

8、临储豆油拍卖将启动。国家粮食交易中心6月13日公布将于2018年6月22日启动国储进口豆油拍卖,数量为5万吨的2011年毛豆油,销售底价5000元/吨,此价格为进口毛豆油罐内交货价。

9、青岛上合峰会结束,山东地区部分油厂恢复开机。因上合峰会6月在青岛召开,政府通知青岛方圆200公里油厂都要停机,青岛渤海和日照油厂5月30日-6月11日停机,近期山东地区部分油厂陆续开机,山东地区豆粕库存将上升。

10、美国农业部六月供需报告公布,大豆、玉米、小麦库存全线下降。USDA六月报告显示,全球17/18年度大豆库存9249万吨(上年同期9738万吨),全球玉米库存1.93亿吨(上年同期2.28亿吨),全球小麦库存2.72亿吨(上年同期2.57亿吨)。美国17/18年度大豆库存5.05亿蒲式耳(上年同期3.02亿蒲式耳),美国玉米库存21.02亿蒲式耳(上年同期22.93亿蒲式耳),美国小麦库存10.8亿蒲式耳(上年同期11.81亿蒲式耳)。

■ 农业部启动实施农产品加工业提升行动

近日,农业部印发《关于实施农产品加工业提升行动的通知》,提出到2020年,力争实现产业规模持续扩大、结构布局不断优化、创新能力显著增强、质量品牌明显提升等主要目标。其中农产品加工转化率要求达到68%,规模以上农产品加工业主营业务收入年均增长6%以上,农产品加工业与农业总产值比达到2.4:1。农业部表示将督促各地出台细化实化的政策措施,充分发挥财政资金的撬动作用,促进农产品精深加工发展。

■ 农业农村部推进农村一二三产业融合发展

近日,农业农村部印发《关于实施农村一二三产业融合发展推进行动的通知》,要求各级农业农村部门认真贯彻中央决策部署,把农村一二三产业融合发展作为农业农村经济转型升级的重要抓手和有效途径,持利农惠农、分类施策、市场导向、绿色引领,到2020年,农村产业融合主体规模不断壮大,产业链不断延长,价值链明显提升,供应链加快重组,企业和农民的利益联结机制更加完善,融合模式更加多样,建成一批农村产业融合发展先导区和示范园,融合发展体系初步形成,为实施乡村振兴战略提供有力支撑。

■ 中央财政三方面支持农村电商

财政部、商务部、国务院扶贫办日前印发《关于开展2018年电子商务进农村综合示范工作的通知》,决定2018年继续开展电子商务进农村综合示范工作。在示范范围上,2018年综合示范继续向贫困地区倾斜,鼓励集中连片贫困地区采取地级市整体推进的方式开展综合示范工作。根据通知,中央财政资金重点

支持三大方向:一是促进农村产品上行,如农产品产销对接、农村电商多元化供应链、产地预冷、初加工配送等基础设施等,资金使用比例原则上不低于50%;二是完善农村公共服务体系,如县域电子商务公共服务中心和乡村服务站点建设改造,探索“公共服务中心+乡村服务站点”、合作社、“供应链企业+贫困户”等帮扶机制,资金使用比例原则上不得高于15%;三是开展农村电子商务培训,对基层党政干部、合作社社员、返乡农民工、农村创业青年、驻村第一书记等开展电子商务培训。

■ 中央农办要求学习推广浙江“千村示范、万村整治”工作经验

近日,中央农办和农业农村部印发《关于学习推广浙江“千村示范、万村整治”经验深入推进农村人居环境整治工作的通知》,要求各地深入贯彻习近平总书记对浙江“千村示范、万村整治”工程的重要指示、李克强总理的重要批示和全国改善农村人居环境工作会议精神,学习推广浙江“千村示范、万村整治”经验,深入推进农村人居环境整治工作,打好实施乡村振兴战略第一仗。

■ 浙江省大力发展粮食产业经济从“吃得饱”迈向“吃得好”

浙江省政府办公厅印发《关于加快推进农业供给侧结构性改革大力发展粮食产业经济的实施意见》,提出到2022年,基本建成布局合理、特色鲜明的现代粮食产业体系,全省粮食产业总产值达到1000亿元以上,粮食加工转化量达到1200万吨以上,主营业务收入5亿元以上的粮食企业数量达到40家以上,形成一批具有较强市场竞争力的知名品牌、龙头企业和产业集群。

生命至上、安全发展

——农发集团上下开展第十七个全国“安全生产月”

■ 农发集团运营管理部

为深入贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想和党中央、国务院关于加强安全生产工作的决策部署,根据国务院安委会办公室《关于开展2018年全国“安全生产月”和“安全生产万里行”活动的通知》和国务院国资委《关于认真开展2018年全国“安全生产月”和“安全生产万里行”活动,切实做好近期安全生产等各项工作的通知》的工作部署和要求,集团公司制定了《2018年“安全

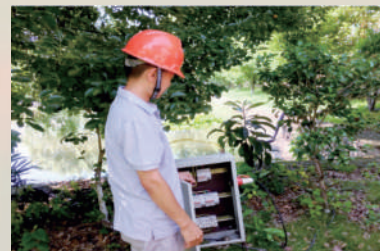
生产月”和“安全生产万里行”活动方案》,进一步加强和全面落实全员安全生产责任制,广泛传播集团公司安全文化、牢固树立安全发展理念,提升员工安全意识和素养,确保安全生产持续稳定。

活动期间,集团公司党委委员、副总经理张勇深入车间、市场现场检查安全工作,现场讲安全。



所属各企业“安全生产月”活动开展情况

省粮食集团公司



6月26日上午,粮食集团组织所属镇海库和银粮库共35人在镇海库开展防汛防台应急演练,对台风过程强降雨可能造成的粮库汛情及灾损情况进行模拟,包含库区排涝、湿粮抢救、仓房渗漏、人员救治、突发断电、库区外围积水、沙包围堵等场景。本次应急演练,进一步提高了全体员工防灾、避灾、应急救援的意识和应对洪灾、台风的应急反应能力。粮食集团副总经理杜斌到场参加指导。

黑龙江绿农集团公司



绿农集团所属黑龙江佳木斯莲江口国家粮食储备库开展消防安全应急演练,以及学习灭火器的使用。

■ 新农都实业公司



公司和司属各单位上下联动,开展了形式多样、内容丰富、贴近实际的活动。邀请消防教官为员工进行消防知识专题培训。开展网上安全知识竞答活动,公司近500名员工积极参与网上竞答,掀起了职工广泛参与“安全生产月”活动的高潮。6月14日上午新农都物流中心开展消防应急演练,整个疏散过程配合默契、疏散路线清晰、组织严谨协调,演练现场井然有序,在最短的时间内,安全有序的到达了安全地点,演练活动达到了预期的效果。公司安全生产领导小组组织到各地市场检查“安全生产月”活动落实情况和安全生产工作的开展情况,严格排查治理安全生产隐患,同时对查出的安全隐患提出了具体的整改意见和建议。



■ 农都公司



农都公司以悬挂安全宣传横幅、宣传板、安全生产座谈会等多种形式,宣传安全生产法律法规和安全知识营造安全生产气氛,开展“四不伤害”(不伤害自己、不伤害他人、不被他人伤害、保护他人不受伤害)和“六心并举”(事故触心、寄语动心、禁言铭心、祝福连心、座谈交心、真情暖心)等活动。此外,开展应急逃生实战演练,“掩住口鼻、弯腰前行、有序小跑”,通过演练,不仅使公司全员掌握了火灾自救逃生能力,也提高了公司全员的安全意识,更是让所有人懂得了必须加强安全意识,注重人身安全的重要性。

■ 农发牧业公司



农发牧业公司分别开展了学习宣传、警示教育、应急演练隐患排查、安全随手拍等活动。通过活动的开展，公司全体员工积极参与、亲身体会，深入了解了消防安全和应急逃生的相关知识，更加牢固树立了安全生产意识，同时也增强了员工抓好安全工作自觉性的意识，锻炼了队伍战斗力，增强了团队凝聚力。

■ 农发上虞公司



上虞公司于6月21日开展“紧急救护、健康知识”专题培训，邀请上虞区红十字会现场应急救护培训师授课。员工们在现场跟随主讲老师进行急救动作的演练，对紧急救护与健康知识有了更加深入的了解，掌握了基本的现场急救技能。

澜海实业公司



澜海公司于6月12日进行跑马场应急处理演练和水上项目应急处理演练,公司领导何春刚、张炎、周建华和30多名员工参加演练。

黑龙江亚欧牧业公司



亚欧牧业公司于5月29日组织召开动员大会,公司领导顾宝军、杨国友、毛小忠、毛家贤和各部门负责人、一线生产工人、管理技术人员40多人参加动员大会,并开展消防知识培训和灭火演练活动。

■ 集团公司、置业公司、农发小贷公司、银通典当公司



6月26-27日,集团公司、置业公司、农发小贷公司、银通典当公司联合举办“消防安全培训”、“灭火演练”以及“逃生演练”等活动。通过开展安全生产月活动,全体员工的消防安全意识得到了增强,处置应急问题的能力大大提高,为公司日常运行提供了更好的安全保障。

■ 集团所属公司安全生产信息化管理系统培训



6月29日,集团公司召集所属省内公司安全生产管理员35人进行安全生产信息化管理系统培训,为安全生产工作信息化管理打下了良好基础,对提升全体安全生产管理人员的业务能力和安全生产标准化、安全管理水平起到了积极的推动作用。





浙江著名商标



系列
食用油

如意

压榨双低菜籽油 天天如意健康有

创与1834年·百年油坊

铸就绿色精品 服务社会民众



浙江新市油脂股份有限公司



浙江新市油脂股份有限公司由原德清县新市油厂改制设立，最早的历史可追溯到清朝道光年间（1834年），当时叫万隆油坊，至今已有百余年的历史。2018年4月浙江省粮食集团对公司进行了增资扩股，实现了国有企业控股，为企业的发展增加了后劲。公司现有注册资本20515.5万元。目前是农业产业化国家重点龙头企业、农业部长江流域双低油菜籽产业化开发示范企业、国家油脂加工技术研发分中心成员、全国“放心粮油示范加工企业、油菜籽加工量国内前位，国内行业50强之一。也是浙江省“五个一批”的重点骨干企业；公司连续省内行业排名首位，是浙江省诚信示范企业、信用管理示范企业、AAA级资信企业、工商企业信用AAA级“守合同重信用”单位。

“如意”牌菜籽食用油是绿色食品、浙江省名牌、浙江省名牌农产品、连续获得浙江国际农业博览会金奖；“如意”商标被评为浙江省著名商标。



地址：浙江省德清县新市镇环东路4号
电话：0572-8447051
传真：0572-8450600
网址：[Http://www.zjoils.com](http://www.zjoils.com)