

政策宣传 动态反映 发展研究 文化引领

# 浙江农发

# 4

2020年第4期 总第82期 季刊

浙江省农村发展集团有限公司主办

## 顶层谋划推动高质量发展

- ◎吹响深化改革集结号
- ◎扬帆正当时 奋进新征程
- ◎交好脱贫攻坚“历史答卷”
- ◎做好浙江粮食安全的压舱石





**【农发集团“中国服务业企业500强”“浙江省服务业100强”排名再进位】**农发集团位列“2020中国服务业企业500强”榜单第334位，排名较上年上升19位；上榜“2020浙江省服务业企业100强”榜单，位列第28位，排名较上年上升2位。集团已连续13年荣耀入选两大榜单，并首次入围“浙江省成长性最快百强企业”。



**【粮食集团深度参与第三届中国国际进口博览会】**在11月6日举行的浙江省属企业交易分团采购成交集中签约仪式上，粮食集团与路易达孚瑞士公司签订进口大豆23万吨合作协议，订单金额达9700万美元。11月7日，在浙江国际农产品贸易中心经贸对接会上，粮食集团与舟山国际粮油产业园区管理中心签订初步合作意向。



**【绿农集团全力做好粮食抢收工作】**由于新冠疫情肆虐、春耕时节低温、多次遭遇台风等不利因素，给今年的秋收工作带来了“前所未有”的困难。为了确保收割

进度，绿农集团嫩江粮库的工作人员每天奔走于田间地头，坚守现场实时掌握收割面积、数量，全程做好收割、运输、入库等环节的协调、监督工作，并对每台运输车辆全程监控，防止运输途中造成洒落、丢失等情况，全力做好粮食抢收工作。



**【新农都公司全力做好2020浙江农博会保障工作】**公司紧紧围绕决战决胜2020浙江农博会、统筹疫情防控和服务保障展会等内容，开展“农博先锋·党员行动”主题党日，引导广大党员职工在常态化疫情防控前提下，拿出特殊精神、特殊作为，做到工作目标力求更高，工作预案做得更细，工作创新抓得更实，工作成效放得更实，为2020浙江农博会办得更出彩、更出色、更有影响力提供坚强组织保障。



**【农都公司全力做好冷链产品疫情防控工作】**公司绷紧战疫防线，抓实防控关键环节，督促冷链产品货存单位进一步加强疫情防控工作，并对160个批次，4000余吨冷冻猪、牛、禽肉类产品进行抽样核酸检测。



**【实业公司打造线上消费扶贫“浙江样本”】**实业公司承担了浙江省推进消费扶贫的重要任务。浙江农发馆、832专区自上线以来，累计销售扶贫地区产品超千万元，汇集了来自全省各地的党政机关单位、行政事业单位、国有企业的千千万万份爱心。截止11月9日，全省已有1769家单位、74303人参与到此消费扶贫行动中，销售额突破1560万元。



**【乡投公司成功中标第三个全域土地综合整治项目】**这是暨东林项目、道场项目后，乡投公司在践行振兴乡村战略实施过程中中标的第3个全域土地整治项目。



**【上虞公司全力抓好巡察整改工作】**公司党支部坚持根上改、制上破、治上立，加强本级职能部门对下属企业的条线管理，多措并举狠抓巡察整改落实，严防出现“紧张一阵子，过后老样子”现象，做到销号不销责，做好“整改文章”，以整改工作推动中心工作，用整改成效取信于干部职工。



## 吹响深化改革集结号

■ 文 / 傅德荣

2021年是“十四五”开局之年,也是我省实施国企改革三年行动的破题之年。在这个关键的历史节点,集团党委解放思想、凝聚共识,吹响了深化改革的集结号。

深化改革推动高质量发展,要站在我省建设“重要窗口”、争创社会主义现代化先行省的政治高度,前瞻研判农粮产业发展趋势,紧紧围绕发挥集团在保障全省粮食安全、促进乡村振兴中的基础性、牵引性作用,敢于担当、主动参谋,为省委、省政府提出有针对性、操作性的政策建议,推动做大做强省级粮农发展大平台。

深化改革推动高质量发展,要下决心解决关键制约因素,牢牢把握我国构建新发展格局的战略机遇,瞄准我国内需升级方向,敬畏市场基本规则,尊重企业发展规律,处置出清历史包袱,尽快消除亏损企业,聚焦粮农主业,优化产业布局,创新商业模式,唱好“五优联动”大戏,做好强链补链文章,培育浙江第一粮商核心竞争力。

深化改革推动高质量发展,要运用系统方法,发挥集团党委在“把方向、管大局、保落实”的坚强领导核心作用,完善现代企业制度、落实企业法人治理,建立高效的综合内控机制,运用信息化、大数据手段实现穿透式管理,增强风险防控能力。要按照“对党忠诚、勇于创新、治企有方、兴企有为、清正廉洁”要求抓好各级班子建设,深化“三项制度”改革,健全按业绩决定薪酬的分配制度,完善选贤任能的用人机制,培育积极向上的企业价值观,激发全体员工创业创新的澎湃源动力。

以梦为马,未来可期。只要我们牢牢抓住改革这个关键变量,坚定清醒、积极有为,就一定能跨越重重难关,开创高质量发展新境界。



## 卷首语

01 吹响深化改革集结号/傅德荣

## 聚焦

05 扬帆正当时 奋进新时代/本刊综合

23 把脉形势明思路/郑荧

24 2020年浙江农发十大要闻/本刊编辑部

## 视野

### 他山之石

28 多地国资国企持续深化改革见成效/本刊综合

### 观点

35 有效支撑乡村振兴

奋力打造现代农业“重要窗口”/邹刚

## 行业研究

37 2021年稻米市场展望:结构调整继续深化/郑红明

41 为农粮主业提供更好金融保障

/农发集团涉农金融课题组

## 纪实

44 从压力倒逼到自觉选择

——农发集团数字化赋能纪实(一)/程阳蓓

## 探索

46 拓展粮油全产业链 服务百姓美好生活/郑天闻

47 奏响绿农集团秋粮收购最强音/童旭

## 党建

### 决战决胜“脱贫攻坚”

49 交好脱贫攻坚“历史答卷”/本刊编辑部

52 听见梦想花开的声音/本刊综合

## 党建

57 “四个聚焦”推动高质量巡察/农发集团纪委

58 做好浙江粮食安全的压舱石

/粮食集团党委理论学习中心组

61 坚持党建引领 扛起国企担当

/绿农集团党委理论学习中心组

63 全力打造“城市厨房”品牌

/农都公司党委理论学习中心组

## 人物

### 一线故事

65 用变革激活发展动力/郑荧

68 闯出华山一条道/梁柱

70 北粮南调中的浙粮人/昱楠

## 食货志 玫瑰

### 史话

72 通行世界的爱情花语/湖上散客

### 产业

76 玫瑰产业走进“春天里”/童旭

77 全球知名玫瑰产地/昱楠

80 花卉休闲旅游产业怎么盈利/慕波

84 那些你没见过的玫瑰品种/本刊综合

### 文化

88 漫谈玫瑰的文化意蕴/江暮云

89 西方文学中的玫瑰象征/徐煜昊

91 童话里永不凋谢的玫瑰/罗莉莉

92 种玫瑰花茶/慕波

### 品鉴

94 玫瑰花精美点心/本刊综合

## 农发副刊

### 风雅小集

98 炊烟起,饭菜香/陈新森

101 印象丽水/余敏

103 摘一树浓香/闲听落花

104 滑冰车/苏景祥

105 江畔/曲琳

106 心有暖意,何惧冬寒/顾信焯

107 等待一朵花盛开/王继成

108 远去的稻草垛/张炎

109 怀想/一指

109 雪夜无梦/黄文捷

## 瞬间

110 冬日风情

## 荐读

### 读书时间

112 好书推荐

### 英语学习

113 冬季英语“冷”知识

## 资讯

114 农发新闻

115 媒体关注

116 政策发布

117 行业热点

● 杂志转载的相关图文作者请与本刊联系



**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:**王 诚  
**委员:**沈 滨 何启海 许勇军 魏宏伟  
宋剑飞 袁 彤 吴其川 石立军  
王 彬 张永明 杜 斌 姚海强  
江华平 叶 挺 周志平 沈金潮  
刘玉胜 陈兆波

**主 编:**王 诚

**编辑部主任:**郑 茨

**编 辑:**余 波 沈延威 洪昌胜 任 同  
陈 菲 蔡杭君 罗莉莉 章丽华  
王 琼 李 从 董燕红 程阳蓓

**通讯员:**陈 娜 王佳璋 顾晨蕾 赵文杰  
张侠森 吴凯强 马秀芝 李树林  
黄海建 童 旭 钱劭佳 雷李妍  
张 一 徐煜昊 宋 洁

**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  
浙江省农村实业发展有限公司  
浙江省振兴乡村建设投资发展有限公司  
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  
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  
黑龙江亚欧牧业有限公司  
浙江省农发大厦置业有限公司

**地址:**杭州市武林路437号农发大厦  
**邮编:**310006  
**电话:**0571-85813057  
**传真:**0571-85813057  
**电子信箱:**920856864@qq.com  
**网址:**www.zjadgroup.com  
**印刷日期:**2020年12月

不忘初心, 践行省属国企的担当



敬请关注

更多文章资讯请浏览农发集团网站  
www.zjadgroup.com



# 扬帆正当时 奋进新征程

## 农发集团2021年工作务虚会发言摘要

编者按:12月29日至30日,农发集团召开党委理论学习中心组(扩大)会议暨2021年工作务虚会议,传达学习贯彻中央、省委经济工作会议及全省国企改革三年行动动员推进电视电话会议精神,谋划2021年和“十四五”时期集团发展的工作思路和工作重点。会上,集团党委书记、董事长吴高平发表了重要讲话,集团领导班子成员,集团公司外部董事,省属国企监事会监事,集团所属各二级公司董事长、总经理,集团公司各部(室)负责人就企业“十四五”发展提出建议。为此,本期特设专栏,对代表们的发言予以摘要刊发。



## 审时度势、乘势而上、 育先机开新局

农发集团董事长、党委书记、总经理 吴高平



明年是“十四五”开局之年，是现代化新征程开启之年，也是集团发展的一个宝贵的时间窗口。外部环境不稳定性不确定性明显增加，挑战前所未有，我们必须审时度势、乘势而上、育先机开新局。

关于2021年的工作，要坚持稳中求进主基调，紧扣“六稳”“六保”、发展与安全、“高质量、竞争力、现代化”、“两手硬、两战赢”等“四个关键”，狠抓疫情防控、“十四五”规划编制、集团改革三年行动方案、省级农业板块资源整合等“十件大事”，通过开展“改革提速、效能提升”年活动和“项目化实施+专班化运作”等“两大抓手”，实现改革创新争先、提质增效争先、风险防控争先等“三个争先”。

关于集团三年改革行动，要在优化公司治理结构、推进产业布局优化和产业结构调整、提升科技创新能力、稳妥深化混合所有制改革、健全市场化经营机制、加强和改进集团党建工作等六个方面实现“破题”。

关于集团“十四五”规划，要坚持聚焦主责主业，实施“一个愿景、三大功能、四大主业、五大转型”的“1345”战略，抓重点、补短板、求拓展，加快推进农粮现代化产业体系建设，完善七大支撑体系，落实七大

保障行动，促进企业高质量可持续发展，形成粮食战略物资现代化储备、农产品流通骨干网络、乡村振兴产业集成平台三张企业金名片，展示我省作为“重要窗口”的现代农业发展标志性成果。

## 加强党建引领 加强改革创新 坚定不移走高质量发展之路

农发集团董事、党委副书记、工会主席 张城



农发集团正迎来发展战略机遇期(粮食安全和主要农副产品保供重要性凸显，涉农资产整合将改善集团资产质量和产业结构，巡视整改及班子调整后政治生态进一步好转)，我们要抓住机遇、理清思路、乘势而上，推动集团发展迈上新台阶。

### 一、关于高质量发展

一是提高认识。农发集团首先是一个市场主体，做任何决策都要符合市场规律。在制定“十四五”规划的时候一定要合理，要与企业自身能力相匹配，要符合“跳一跳，够得着”的要求，不能好高骛远。在重大项目的合作伙伴选择、可研、设计、建设、运营等环节都要贯穿高质量发展思想。

二是聚焦主业。做强做大做优主业，现有产业可明确为“3+1”，即粮油、主要农副产品流通、乡村振兴，再加上一个涉农金融投资平台用以服务集团战略

性及财务性投资、新产业培育、老产业转型；现有产业要进行专业化整合，要以系统观念做好顶层设计，集中人、财、物资源，在市场终端建设、冷链建设方面做好统筹，每个主业支持做大做强1到2个企业；在模式转型方面，贸易型企业要向产业链上下游延伸，平台型企业要提供集成服务，通过合作共赢方式，突出重点稳步推进。

三是考核导向。高质量的发展需要考核指挥棒来引导，对标一流目前还有不小的差距。要通过考核导向作用，通过企业效益提升逐步提高干部员工获得感、幸福感。

## 二、关于改革与创新

一是厘清上下权责边界、强化各级企业市场主体地位。明确集团总部功能定位，发挥好战略管控的作用；明确各级企业权力与责任；建立风险捆绑机制。

二是规范混合所有制企业运行。混改是国企改革发展的方向，要坚定不移继续加大力度；混改要规范，必须要把好股东选择、差异化的管控制度、职业经理人选聘与考核等关口。

三是加大三项制度改革力度。市场化是方向，决心是关键，干部能上能下是核心，考核是抓手。要在今年基础上进一步加大改革力度，可在各企业推行任期制，建立干部退出机制。

## 三、关于党建引领

一是强班子。要建设敢于担当、善于作为的班子。要建立容错纠错机制，激发各级干部干事创业的闯劲，把问题解决在自己所能掌控的范围之内。

二是强基础。党建基础工作就是要围绕标准化规范化的要求展开，集团要严格对照我省党建的30条进行细化落实，夯实基础。

三是强队伍。要用人所长，让集团人才十大举措能够尽快落地见效，通过几年的努力，补上人才短板。

四是创品牌。在做好党建标准化规范化的基础上，要把党建工作与企业的生产经营中心工作紧密结合深度融合，打造既有口号也有内涵的党建品牌。

## 明确“十四五”战略定位 抢抓机遇实现高质量发展

农发集团外部董事 隋剑光



我省人多地少，农业基础较为薄弱，一直是缺粮大省，长期依靠从黑龙江等地调入粮食维持，因此粮食储备的任务相当繁重。作为省政府参事，此前曾赴黑龙江省考察调研，期间到绿农集团所属粮库实地走访，粮库管理有章有法，库容库貌焕然一新，工作人员有热情、有干劲，从中也看出农发集团重组整合绿农集团以后的初步成效，以及农发派出干部的实干作风。农发集团以重组绿农集团为契机，持续拓展省外优质粮源基地建设，为我省粮食安全提供了保障。在集团内部，形成了浙江省粮食集团与黑龙江省绿农集团“南北呼应”的格局，初步建立了一条产、收、销一体化的产业链，进一步增强了企业核心竞争力。

在黑龙江实地调研的基础上，目前正在酝酿“关于成立我省粮食收储安全基金的建议”，主要围绕三个维度：一是建立粮食收储安全基金，按照政府引领基金的要求，发挥财政资金的杠杆放大效应，激励引导金融机构主动参与，以基金反哺粮食购销、收储、加工等商业企业发展，通过产业要素优势配合金融服务赋能来促进产融结合；二是打通商业保险，通过市场化手段完善粮食储备安全保障，帮助粮食商业企业降低经营风险；三是尝试委托管理，探索建立“土地流转+土地委托”结合的操作路径。农发集团作为承担我省粮食储备功能的唯一省属国企，相信在其中能找

到很好的切入点和发力点。

对集团“十四五”规划的建议：一是战略定位必须清晰明确且契合实际。要进一步明确集团在全省发展大局中应当承担的职责，同时充分认识企业市场化程度不足的短板，确保规划既契合功能性国企的定位，又符合集团发展实际。二是配套战略落地的实施方案。要对规划中的重大项目和重大事项作进一步细化，明确任务目标、时间节点、实现路径、工作责任、保障措施等，确保规划可具体化、可操作、能落地。

## 要系统谋划顶层设计 通过深化改革撬动企业高质量发展

农发集团党委委员、副总经理，  
乡投公司党支部书记、董事长 冯洪山



一要增强农发自信，树好农发形象。农发人必须要有自信，要清醒地认识到，农业行业利润本来就是很薄的，但农发集团能够在30多年的风风雨雨中发展壮大，一定有自己的发展优势。尤其是在领导班子调整以后，政治生态明显好转，干事创业氛围浓厚，今年以来经济效益明显改善。未来发展中，依然会有诸多险阻，但是一定要坚定信心，积极应对，对外重新树立起农发良好的文化形象。

二要谋划顶层设计，描绘农发蓝图。我们国家发展进入新的历史阶段，农发集团要找到新的历史坐标，必须要按照袁家军书记要求，运用系统的观念来

思考问题，结合农发的实际，结合农发的策略，匹配农发的能力，谋划好顶层设计，制定好“十四五”规划。要强化“十四五”规划的刚性考核约束，既要画好蓝图，也要确保落实落地。

三要深化改革创新，激发活力与动力。蓝图已绘就，只有通过持续的深化改革，激发全员活力和动力，才可以把蓝图变成现实。深化改革，我认为有两个路径，一个是通过内外部资源整合达到产业协同的效果，另外一个就是下放权力，减少管加强监，充分释放基层活力。当然在具体执行过程中，不能一刀切，要一企一策。

四要提高员工的收入，增加获得感、幸福感。农发集团这些年发展有成效，但在国资国企中底子还比较薄，员工收入还不高。接下来，从总部到基层都要稳步提高收入水平，发挥绩效考核指挥棒作用，营造多劳多得、按劳分配的氛围。当然，提高收入的前提是大家齐心合力把事业搞上去，而不能走歪门邪道，而是通过做大蛋糕，合理合规地取得高回报。

## 要加快建立体现农发特色的企业文化

农发集团党委委员、副总经理，  
粮食集团党委书记、董事长 毛利豪



一要有文化自信。文化自信是企业文化关键，一个企业如果没有文化自信那就没有了灵魂。无论处

在什么职务、什么岗位,只要是自己职权范围内的事,能够拍板决策就是一种自信的表现。集团的种子文化符合农发实际,就是要时刻提醒认清农发的赛道,我们是一家省属农口类功能性国企,保粮食安全是最重要的功能之一,一颗芝麻就做好芝麻的事,不要去考虑怎么成为西瓜。粮农产业利润是薄的,但是不能因为经济效益不好就去质疑要不要干这个事,而是要坚定不移地想着怎么去做好,这个方向不能偏。

二要有实干、奋斗文化,力戒形式主义。要积极响应落实基层减负相关文件要求,不要一边反对形式主义,一边又层层加码,看似重视,要求很高、标准很严,实则就是一种形式主义。要倡导实干,形成扎实、细致的工作作风。

三要强化风险意识。效益是一个企业发展质量高低的试金石,一定要牢牢树立风险意识,既要开源也要节流,投资与自身要素一定要匹配。通过体制机制改革、考核刚性约束等手段,使企业管控精细化,不出系统性风险。当面临的风险问题,无法通过机制解决时,组织调整也要适时跟进。

四要有容错文化。企业发展中要保持活力,保持发展活力就需要营造容错宽容的文化氛围,没有容错宽容的文化,就没有改革和创新的文化。在发展中眼光要放长远,要发扬传承精神,敢于给年轻人压重担压责任,管理能力和风险管控水平都是在实践中悟出来的,只要不发生颠覆性的错误,鼓励大胆试错,只有这样年轻干部才能成长,年轻干部的队伍才能壮大,才能为农发集团高质量、可持续发展不断注入活力与动力。

## 运用系统思维科学谋划新阶段 集团改革发展宏伟蓝图

农发集团党委委员、  
副总经理、总法律顾问 傅德荣



2021年是“十四五”开局之年,也是我省实施国企改革三年行动的破题之年。在这个关键节点上,回望来路、展望前路,有利于更好认识自己、看清一日千里变化的世界,重拾初心、重振信心,进一步解放思想、开拓思路、凝聚共识,为科学谋划新阶段改革发展蓝图集思广益,推动集团高质量发展,为省委省政府勇挑重担、为社会创造价值、为员工创造幸福。

一、关于战略谋划:善于从打造“重要窗口”、争创“先行省”更好发挥农发集团基础性、战略性作用的政治高度,主动当好省委、省政府参谋。

集团党委要提高站位、主动担当、当好参谋,在科学编制集团“十四五”发展规划基础上,认真梳理做大做强省级粮农平台、更好发挥农发集团在保障我省粮食安全、促进我省乡村振兴中的基础性、牵引性作用的重大意义,做大做强省级粮农平台需要加快补足的短板和破解的瓶颈,提出有针对性、操作性的政策建议,争取促成省委、省政府从统筹全省发展大局高度重视、专题研究涉农国企改革问题。

二、关于优化布局:把握我国构建新发展格局的战略机遇,瞄准内需升级,尊重市场规律,进一步聚焦

粮农主业,调整优化产业布局,积极创新商业模式,加快出清劣质资产,加快培育核心竞争力。

农发集团努力唱好“五优联动”这台大戏,培育浙江第一粮商核心竞争力,逐步构建富有成长性的产业生态。下决心根据产业链协同要求进行产业板块整合,对关联业务企业优化重组,消除小而全、重复投资、同业竞争现象,加快出清劣质资产、尽快消除亏损企业,提高效率、降本增效。推进产融结合,建好涉农投资平台,加快发展产业链金融,提高资本运作水平,加快证券化步伐,改变“农发集团下属均无金融企业,未能运用金融企业资本运作平台做大做强主业”现象,拓展农粮主业发展资源。

三、关于企业治理:运用系统论方法,完善现代企业制度,建立集约高效的企业治理架构,实现数字化赋能,提升风险防控和企业治理水平。

根据产业链整合同业企业设置、精简集团管理架构要求,完善现代企业制度,落实法人治理,实现权责匹配,提高决策效能,强化责任传导。按照国企改革三年行动方案要求,加快建立“全面风控、综合监督”的内控机制,整合发挥董事会专门委员会以及外派董事监事、法律、审计、财务、运管等管控职能,优化审批流程、强化合规审查,加快建立基于大数据的风险研判、预警和干预处置信息化系统,逐步实现全程在线、穿透监管、实时预警目标。

四、关于激励机制:建立优胜劣汰奖惩激励机制,形成以绩效为核心指标的考核评价体系,激发争先创优强大源动力。

健全市场化经营机制,深化“三项制度”改革,健全按业绩决定薪酬的分配机制,积极探索职业经理人制度,灵活开展多种方式的中长期激励,逐步破解考核评价办法粗放、奖惩导向不够鲜明造成的边际效应递减问题,加快建立以绩效为核心的选人用人和薪酬激励制度,更好激发员工创业创新源动力。

五、关于政治文化生态:落实从严治党要求,抓好关键少数教育监督,严肃责任追究,形成风清气正的政治生态和积极向上的企业文化。

更好发挥集团党委班子在“把方向、管大局、保落

实”坚强领导核心作用,下决心配强子公司班子特别是主要负责人,加强中层骨干队伍培养使用,探索以管培生为特色的优秀年轻骨干队伍培养,加快形成一支专业化、年轻化的中坚力量。加强企业价值观养成,抓好关键少数教育监督,严肃责任追究,建设风清气正的政治生态,形成以上率下营造讲团结、尚正义、有激情、重实干的农发文化。

## 加快科技创新力度 打造一到两个响当当的品牌

农发集团党委委员、副总经理 张勇



一是科技创新。党的十八大明确提出要把科技创新作为提高社会生产和综合能力的战略支撑,必须摆在全局的核心位置,强调要坚持走中国特色的创新道路,实施创新驱动发展。对企业而言,要建立以企业为主体,以市场为导向,产学研结合的创新体系,让企业成为创新的主体。建议在“十四五”规划当中,把科技创新作为重要的工作内容编制进去,从考核的约束、从资金的投入、从整个成果的转化应用以及产出效应等方面进行制度的硬化。特别是在涉农资产整合以后,种业板块的创新应该是大有可为的。

二是品牌建设。品牌是一个企业发展质量的试金石,是用来区分品质好坏的。目前集团旗下很多公司,如粮食集团、实业公司、新农都公司、农都公司等

都进行了不错的尝试,农发优选、驿江南、“十城百店”等品牌都在塑造。我们现阶段要摸清家底,在尝试的基础上进行总结提炼,厘清股权关系、上下游关系以及和消费者的关系,做好效果影响力的评估。以此为基础,站在集团全局的高度,系统整合优势,做好资源互相之间的协同,在现有基础上,创新发展,打造一到两个响当当的品牌。

三是贸易风险。目前集团的规模90%是靠大宗贸易支撑起来的,企业要发展,一定的规模是必要的,所以大宗贸易必须得做。但是在我们实际操作过程中,面临利润薄、风险大、管理弱、核心优势未充分发挥等问题,要求我们接下来必须要运用“数字改革”手段赋能,建立风险预警机制,使管控更加精细化。

四是安全生产。我们的业态,第一,是属于非标的,管理起来很麻烦,不是一个模子。第二,我们的整个业态布局多样,涉及到的安全风险点多面广,大家一定要绷紧安全生产这根弦。岁末年初,寒潮来袭,及时做好应对。

## 提升治理能力建设 为资源有效配置提供更好支撑

省属国企监事会专职监事 张春玲



各个层级的总部掌握着企业资源的分配权,距离市场最近的是我们在座的子公司,集团与子公司双方的信息某些时候是不对称的,我们的目标是实现资源的有效配置,发挥更大的价值,如何提升决策能力,实现科学决策,有三个方面工作值得思考。

一是及时获得准确有效的决策信息。当前,从我们的实际出发,集团上下要进一步统一认识,齐心协力共同推进信息化建设,在发挥好上下协同上做文章,为信息及时统一性做好软硬件基础,打造集团母子公司间信息渠道,使条线管理信息传递的渠道更加畅通,为我们的决策提供及时有效的信息。

二是善于挖掘使用财务数据。我们需要善于去挖掘数据背后的信息,做数据的深度分析。对于农发集团来说,同类业务、同样产业的历史表现、业绩表现,可以通过财务分析手段作进一步的分析。可以通过这些管理信息更快、更精准地掌握企业情况,让数字说话,更好地服务于企业的经营决策。

三是集团母子管控体系建设要精细化。需要进一步梳理集团母子公司间的权责边界,合理安排管控和授权,保障经理层依法行权履职。管控,我想分两个方面,一个是强总部,提升总部专业人才配备,加强政策研究和指导能力建设,另一方面是继续完善集团的风控体系建设,发挥子企业监事会的过程监督作用,构建集团审计法务、财务、纪检、巡查、监事会的大监督体系。

## 推动集团高质量发展 实现战略发展目标

农发集团副总经济师，  
农都公司党委书记、董事长 沈滨



一是完备化的人才体系。新一轮的大改革、大发展，人才是最核心的要素和最有力的支撑。在人才引进上不唯学历而唯能力，在人才培养上重品德重实干，在人才使用上人尽其才。特别是在培养人才和使用人才时，形成纵横联动机制，在集团内部实现大循环、大轮岗、大比武，助力年轻人成长。

二是科学化的考评体系。要根据各公司重点工作和生产经营的实际，不搞一刀切，分类考核，既看现实，也要历史地看公司的发展和贡献等，综合科学考评。

三是合理化的激励体系。要建立市场化的薪酬体系，激发工作积极性，要建立动态调整机制。特别是对技术型人才，更要有合理的薪酬激励体系，有充分发挥人才作用的平台。

四是专业化的政研体系。要着眼于“两个循环”，加强国际、国内政治、经济政策的研究，也要加强对省情的研究，还要加强对我们所处行业和企业自身情况的研究，为集团战略科学决策提供支撑。同时，集团应加强对各个子公司的指导，帮助各公司提高研判和运用能力。

## 深化“四化”发展战略 着力打造 新农都农产品生态交易平台

农发集团副总会计师，  
新农都公司党委书记、董事长 何启海



当前，全省上下正在认真贯彻落实党的十九届五中全会、中央经济工作会议、省委十四届八中全会、省委经济工作会议精神，在进一步深化国企改革的背景下，站在集团打造我省涉农投资运营大平台的总体发展战略下，新农都公司要进一步深化改革，对标一流，提升企业管理体系和管理能力现代化水平，通过“市场平台化，产品数字化，数据资产化，资产证券化”的发展战略，着力打造新农都农产品生态交易平台。

一是进一步清晰战略定位。不忘初心，心无旁骛做我们应该做的事情，新农都公司是市场运营管理公司，兼具公益性和功能性，是集团发挥国有主渠道、构建现代农产品流通体系、为人民美好生活提供优质农产品的重要实施单位，同时也是集团重要的经济效益实现单位。

二是进一步理清发展思路。坚持两条腿走路，一要稳住现有市场公司基本盘，提高市场运营管理能力和水平，提升市场竞争力、影响力、带动力。既要做强做大，也要做精做实。要化解竞争压力，稳定业务、稳定效益、稳定队伍。二要拓展新的项目，通过线上线下结合，物流仓储配套，数字金融赋能，构建省内为主

流通省内外的农产品网络体系。三要在新发展格局下转型升级。用好市场流通平台,引导具有竞争力的产品进行供给侧改革,以市场需求引导上游生产,促进产业链平稳。以新农都的“稳”和“进”为集团公司的高质量发展作贡献。

三是进一步明确发展目标。要以生态平台打造加快推进资产证券化。考虑到公司现状,资产证券化可以采用并购重组和独立IPO两种方式。并购重组可操作性强,但寻找目标上市公司难。独立IPO方式自主性强,但易受监管政策影响,不确定性和难度较大。我们相信,在集团公司统筹协调正确领导下,新农都公司资产证券化在“十四五”期间会有实质性进展。

## 建设“三个人才平台”,建好“五支人才队伍”,健全“五大人才发展机制”

农发集团党委组织部(人力资源部)部长 魏宏伟



一是建设“三个人才平台”。1.人才引进平台:搭建一个以集团统一校招为主、中介机构招聘为辅、特殊人才柔性引进为补充的人才引进平台。人才培养平台:逐步建立分层次、分类别、统分结合的集团人才培养平台。人才数据平台:实现培养、评价、使用一体化,助力进人用人工作向“数据驱动决策”转变。

二是建好“五支人才队伍”。1.加快培养造就一支忠诚农发、决策科学、监管有力、善于维护出资人权益的出资人代表人才队伍。2.推进政策市场双向创新,加快培养造就一支熟悉国内外两个市场、精于经营管理的高层次经营管理人才队伍。3.推进综合政治素养储备,支持和选育优秀年轻干部从事基层党建工作,把党建岗位实践作为培养复合型领导人才的途径。4.推进特色种业和数据化,建立学科带头人的资格和津贴的浮动制,为集团和产业公司两级做好专业技术领军人才储备。5.推进粮农产品精细加工,实施“百名技师培养工程”,倡导在重点操作岗位设立“首席技师”。牵头成立技能大师工作室,发挥带徒传技作用。

三是健全“五大人才发展机制”。1.加大人才源头储备,优化人才引进机制。2.加强人才素质开发,强化人才培养机制。3.促进人才脱颖而出,完善人才选拔使用机制。4.激发人才干事创业,创新人才激励机制。5.加快人才市场配置,推动人才流动机制。

## 聚焦党建引领企业高质量发展 推动集团党建工作再上新台阶

农发集团党群工作部主任 宋剑飞



通过对基层党建调研发现,在党建引领企业发展、标准化规范化落实、党务工作者能力素质、党建品

牌特色建设成效等方面存在短板弱项。聚焦解决问题,2021年集团党建工作,要落实两个举措:按照省国资委党委国企党建“三十条”举措和集团党委《党建深化三年行动计划》,紧扣一个主题:高质量党建引领企业高质量发展,贯穿一条主线:持续推进党建标准化规范化建设,用好一个抓手:“献礼建党100周年”系列活动,大力实施“五大工程”,实现“两强四提升”目标。

一是聚焦引领发展,建立既交党建账又交经济账的责任链,实施党建工作责任制综合考评。提升各级班子在把方向作决策、党员队伍在创效益抓落实、企业文化在聚人心凝合力上助推企业高质量发展上的作用发挥。

二是聚焦阶梯式上升,按照“补短板、固根基”“创特色、出亮点”“成体系、显优势”“党建强、发展强”四个阶梯,实施“一年一主题一项目一成果”行动,逐年提级进位。

三是聚焦标准化建设,把国企党建“三十条”细化成工作清单,构建月、季、半年、年度工作机制。大力争先创优,开展以“双强党组织”(党建强、发展强)为标准的“星级党支部”命名挂牌活动。用好党建工作经费,完善抓党建的保障体系。实施“培育‘四心’,选树最美”新时代“最美农发人”选树培育工程。

四是聚焦数字赋能,打造系统管控、实践活动、资源共享、职工关爱智慧党建四大平台,完善标准化设置、精准化提醒,网上学、考、评及组织活动等一体联动功能。聚焦特色带动,品牌建设项目化,明确具体抓手,推进党建示范园区项目建设。打造“一企一品”“一支部一特色”,与中心工作深度融合,促进党建品牌向企业品牌、商业品牌转化。

## 善谋划、强管控、促效益、重服务

农发集团财务资产管理部经理 袁彤



2021年是十四五开局之年,也是农发集团转型升级、高质量发展的关键一年。集团财务资产管理部按照“善谋划、强管控、促效益、重服务”的要求,以战略管控和财务转型为主线,以信息化和财务管理模式创新为手段,以重大风险管控为重点,着力完善企业内控机制和治理体系,为集团高质量发展提供有力的财务支撑与保障。

一是争先创优,助力集团高质量发展。秉持在发展中解决问题,在发展中消化问题的理念,落实“争先创优双增长”行动,努力完成年度目标任务,奋力夺取经济高分报表。切实抓好年度和任期经营业绩考核工作,确保完成集团资产负债率年度考核目标。

二是谋划转型,更好服务集团发展战略。发挥财务在战略规划制定等方面作用,提升财务价值创造能力,加强全面预算管理。优化资源配置效率,提高集团总部资源配置效率。

三是对标一流,强化集团财务管控体系。建设高质量财务管理制度体系,实施财务管理精益管理,提升资本运作能力。深化数据分析与开发,向决策者提供包括杜邦分析在内的综合性、集成式数据分析成果,充分发挥决策支撑作用。

四是严控风险,构建化解重大财务风险防控体系。

坚持底线思维,不断完善财务风险防控体系,完善资产负债约束的长效机制,不断提升资产质量。

五是深化改革,贯彻落实国企改革三年行动方案。

## 以高质量“十四五”规划 引领集团高质量发展

农发集团投资发展部经理 吴其川



“十四五”规划起草小组在规划编制过程中感受到集团上下对企业基本发展理念、产业经济规律的把握比较统一,对集团在“十四五”时期稳中求进、改革创新的发展目标充满信心。建议明年主要围绕战略发展规划的实施,做好分解落实,将规划目标与年度经营计划、绩效考核指标相结合;结合战略规划目标和主业管理要求,制定集团产业布局结构调整实施方案,加快推动产业结构优化调整。建议“十四五”时期进一步深化企业的提质增效工作,盘活存量资源,加强业务、渠道的整合,二级集团可以根据业务发展需要探索推行事业部制,调整人力资源结构,提升业务人员比重。积极培育发展新的经济增长点,做精做优现代特色种业,建立商业化育种体系;推动农产品向食品端延伸,贸易向加工销售延伸,强化以工补农,推行机械化、数字化生产模式;积极开展产业地产和新型农业基础设施建设,做单一的房地产企业和建筑企业无法独立承接的业务;通过涉农金融投资打通产业链,推动核心主业做强做大,加快转变企业融资方式,

推动资产证券化。加强与大型企业、行业先进企业开展产业生态链合作。重视产业与政策研究,力所能及定期发布研究成果,根据集团相关企业委托每年开展若干重点研究课题。

## 进一步加强智慧监管

农发集团纪检监察室主任 许勇军



今年吴书记担任党委书记、董事长以来,集团内外一致认为大家齐心协力谋发展的政治生态,是敢于担当风清气正的政治生态,农发事业需要这样的政治生态。借务虚会,我在两个方面抛砖引玉:

一是进一步统一思想,强化公开透明阳光的农发文化。一是以公开为原则,制定集团信息公开制度,让每一个关心农发改革发展的员工能看到集团及各公司除保密外所有正式文件、会议纪要及其他资料等。《国企改革三年行动方案》明确要“建立健全国有企业信息公开制度,打造阳光国企”。二是要公开考核透明度,让工作“所做即所见、所见即所得”,充分发挥每一位员工的积极性。三是学习中粮集团整合品牌标识和销售资源,研究跨公司销售产品政策措施。四是进一步明确《中国共产党重大事项请示报告条例》的具体实施办法。

二是充分利用现代网络信息技术,进一步加强智慧监管。袁家军书记提出“整体智治”要求,《国企改革

革三年行动方案》明确“建设智慧国资监管体系”。一是通过信息化建设提高监管质量,加强“治未病”式监管,让突破权限审批等问题通过智慧监管使流程走不下去、合同签不成功、公章盖不下去而绝迹。二是深化信息数据开放共享。三是加强监管系统建设,实现监管数据与业务数据互联互通。

## 充分发挥审计监督作用 护航集团高质量发展

农发集团审计法务部经理 石立军



一是健全协同高效的大监督机制。集团要进一步发挥内控、审计、法务、监察、纪检、巡察等职能作用,完善大监督体系,形成合力,编制一张大监督网络,形成业务监督、综合监督、责任追究“三位一体”的监督闭环。投资、运营、财务监督是头,从业务上加强监督;审计、法务、内控是综合监督,注重事前事中监督;纪检监察是尾,是人格化的监督。实现大监督主要措施是利用信息化手段,构建大监督一体化,全面提升集团风险防范能力。

二是注重风险案例总结分析。这么多年,集团在大宗贸易、投资项目、工程建设和金融等方面有很多风险案例。集团要形成一套机制,对发生的风险案例进行总结分析。要解剖问题所在,分析原因,举一反三,吸取教训。在总结分析基础上进一步完善相关制

度体系,健全体制机制,确保不发生类似风险。

三是系统谋划专项审计,确保集团重点工作落实。加强对审计计划、重点任务、整改落实等重要事项的管理,突出专项审计。在梳理原有审计和风险控制制度基础上,运用系统思维,制定更加系统的全面风控、综合监督管理办法。围绕集团战略目标,对“三重一大”决策、投资、资金、运营等重点领域、重要环节加强监督,确保集团重点工作落实到位。

## 充分发挥监事会监督职能 不断提升经营风险防控水平

农发集团全资子公司外派监事会主席 王彬



一是设立相对独立的管理机构。集团本级最好设立独立的监事会工作部。如一时无法实现,可设立相对独立的管理机构,加强监事会工作的管理职能,比如物产集团、交投集团都是这样做的。

二是加强监事会人员配备。一是加强监事会工作部专职人员配备,统筹好集团子公司的监事会建设和管理工作;二是适当增派专职监事(可以1个监事兼任数个子公司监事),增强监事工作的独立性,全职做好监事工作,促进监督效率的提高。

三是从制度方面完善监事会工作和监事管理工作职能。建立监事会工作制度和监事管理制度,明确监事职责,发挥好监事会全过程监督的职能。

## 努力提升全体农发人的荣誉感

农发集团贸易部总经理，  
粮食集团党委委员、副总经理 张永明



我们要让每位员工因农发人的身份而感到自豪,可以从以下四个方面理解。

一是十八大以来,中央对粮农十分重视,是长期以来党中央对粮农最重视的一个时期,把粮食安全作为国家安全的首位来对待。习近平总书记要求,要把中国人的饭碗牢牢端在自己的手中,并且近几年围绕粮食安全出台了一系列的政策。

二是农发集团作为浙江省唯一的涉农省属国企,因此受到省委、省政府的高度重视,也给予农发集团全力支持。比如单独给予省级储备粮代储业务,作为省政府抓“米袋子”“菜篮子”的重要载体。最近也将省级涉农资产整合到农发集团等。

三是农发30年的发展,日益壮大。农发成立之初是很小的一个企业,发展到如今百亿资产,百亿营收的企业集团,在全省有很高的知名度,作为农发人应该感到自豪。

四是农发将来应该有远大梦想,结合“十四五”要制定好长远发展规划并为之奋斗,让广大职工看到将来的希望,为实现农发梦奋斗而感到光荣。

## 发挥国有企业主力军作用 建设粮油应急保供体系

农发集团储备粮管理部经理，  
粮食集团党委委员、副总经理 杜斌



农发集团作为省属唯一的涉农功能性国有企业,面对当前复杂多变的国内国际经济形势和新冠疫情,必须充分发挥主力军作用,着力打造我省粮油应急保供体系。

一是提升收储能力,保障手中有粮。东三省的收储能力和收购队伍建设是集团收储能力和粮油产业发展的基石,江苏、山东、河南等粮食主产省也很重要。在整个保供体系中,粮源是根本,队伍是能力。

二是提升物流能力,保障应急调运。要充分利用好现有相关政策,积极与大型第三方物流企业开展战略合作,逐步形成信息互通协同、日常调运合作和应急协调响应机制。

三是提升生产能力,保障应急加工。结合省内国有收储企业新一轮的应急加工厂建设,积极争取地方储备政策支持,通过租赁地方新建的厂房和设备,同时引入第三方管理,创新模式轻资产运营,注重管控风险,掌握加工产能。

四是提升渠道能力,保障应急交付。充分发挥现有的粮油品牌销售渠道和销售网点,投资建设自有的门店(前置仓配送点)体系,着重发展社群营销和自有平台线上交易,建设无接触交付为主的渠道体系。

五是建设信息平台,提供数据支撑。注重市场信息的收集、加工、分析,借力第三方智慧(譬如参股期货公司和第三方研究团队),打造专业的粮油信息支撑体系

和垂直细分领域的专业销售平台。与此同时,积极争取省级财政粮油应急保供专项补贴资金;争取省级涉农专项基金的低息资金支持或者成立粮油应急保供专项基金;争取注入新的资本金。

## 打造高质量发展的涉农产业集团

农发集团运营管理部副经理(主持工作) 陈兆波



### 一、产业发展方面

优化整合存量资源。一是充分挖掘存量资源的发展潜力。二是对同质化业务进行整合优化,打造平台经济。三是加大无效资产处理力度。

引进创造增量资源。一是对接政府资源引增量,如涉农产业整合。二是研究十四五规划和浙江省关于农业产业相关政策,抢抓政策机遇,新设公司引入增量。三是以“农发优选”为抓手,统一搭建品牌管理销售渠道建设平台。

做足涉农功能类企业文章,千方百计引入更多低成本土地资源。

### 二、公司治理和管控方面

集团层面突出战略管理、资源配置管理、风险管理、资本回报管理、业绩考核管理。一是要优化授权和监督关系,打造适合农发的母子管控体系。二是进一步加强子公司的治理体系建设,将子公司打造成治理高效、运作规范的市场主体。三是充分利用信息化

和大数据工具,及时掌握子公司经营动态。四是建立风险评估和管理模型,加强风险识别、评估、应对和化解风险的能力。

子公司层面突出利润中心,建立持续提升净资产收益率为核心的经营思想,使子公司真正成立具有持续盈利能力的独立市场主体。

### 三、科技创新方面

抓住国家十四五发展规划关于种子种苗产业政策红利,培育高新技术企业,打造农发集团科技创新平台。

### 四、人才和激励方面

鼓励竞争类产业核心团队和管理层持股。

## 以实干与激情 赋予改革创新勇气与魄力

粮食集团党委副书记、总经理,  
新市油脂公司董事长 傅安民



一是从企业经营宏观和顶层设计看,现在集团发展方向清晰,目标明确,特别是“十四五”规划的谋划和设计,作为唯一的功能性涉农国企完全符合省委省政府及国资委对集团定位、要求集团结合自身实际、状况,很接地气。

二是从经营企业微观看,集团能发展得更好,事业做得更强大,在几个要素方面还可以在原来基础上再有所提高和改变:1. 在对企业信心和对事业情怀上,这其实也是我们企业的核心竞争力之一,也是我

们农发文化软实力的一部分,关于信心,我自己从事企业经营这些年深有体会,当时15年去辽北库,在一次全库职工座谈会上聊如何解决辽北库发展问题时,当时很多观点、思路大家都相当不认可,甚至觉得不可思议,其实都跟信心不足有关,但通过大家执着努力和付出,现在事实证明我们行,另外特别我们是从事与“三农”相关的行业,投资大、收益微、见效慢,更需要一种执着的情怀。2.在干事创业的责任和担当上,我们在提升胸怀实干兴企精神,在敢于改革的勇气、决心和魄力上可以给予更多鼓励,常怀忧患和风险意识。实干、改革、安全是企业高质量发展、行稳致远的三要素。3.发挥集团整体优势,如品牌、资本、管理等,整合资源(同时也可以降低管理经营成本,更有利于安全管控,也是在存量中做增量)、创新模式,狠抓落实,为企业高质量快速发展赋能。4.善于总结,分享成功经验同时更可以发扬光大,梳理不是很成功的案例可以避免不犯少犯同样的错误,更利企业发展得更好走得更健康更远大。

## 推进粮食供应链业务建设

绿农集团党委书记、董事长,  
粮食集团副总经理 王建跃



作为浙江省属唯一一家以粮农为主业的功能性国有企业,农发集团肩负着保障人民“米袋子”“菜篮子”安全的重大使命。粮食作为集团的主业,在当今

国家进一步加强粮食安全的大背景下,显得尤为重要。建议集团加强顶层设计,统筹整合集团优势资源,进一步加强粮食供应链业务建设。

一是整合现有资源,合理调整布局,加强主要产粮区域物流节点建设。紧紧依托粮食主产区、港口以及区域内自有粮库,合理布局粮食物流节点,充分发挥粮食物流节点的集散功能,逐步将物流节点向江河沿岸和南方销区延伸,打通粮食从收购到销售的物流通道,进一步做强做大粮食供应链业务。

二是扩大粮食种植端业务,通过土地流转或托管等多种经营模式,不断增强粮源掌控力和市场调控力。将粮食供应链业务向产业前端延伸,通过参与主要粮食品种的种植业务,不断提高掌控粮源能力,从而进一步推动粮食供应链业务建设。

## 在持续深化改革中练好四项内功

实业公司党委书记、董事长 姚海强



面对发展新机遇,我们要拥抱变化,做好自己,追求长期价值,在改革中苦练内功。

第一项:推进数字战略

集团可通过“互联网+农业”对产业布局进行调整,需借助互联网升级渠道体系,实现资源配置的优化升级;通过数据分析提升集团运营效率。

第二项:聚焦现代治理

建立现代企业体制机制,完善现代企业管理体系,打造现代企业人才队伍,实现建立现代企业文化体系。

#### 第三项:深耕终端市场

集团应准确把握市场,利用自身资源,加强终端市场开拓,探索团体伙食单位配送业务,打响自主品牌知名度和信誉度;强化用户体验,从产品切入,坚持品质优先,同时,加强农业生产、农产品加工、零售、餐饮的集合,缩短农副产品从农田到餐桌的时间与空间距离,赢得客户信赖与忠诚。

#### 第四项:培育发展新动能

集团要敢于开发新的运营模式,利用“数据驱动”形成智慧化农业的整体格局,同时充分利用自身平台能力、营销能力、供应链能力等多方优势,借助遥感技术、全球定位系统、优化决策系统、地理信息系统,对农业生产、制作、包装、销售的全过程进行实时监测,从源头保障餐桌安全,搭建起从田间到餐桌的完整闭环。

## 搭顺风车 做新“地主”

乡投公司总经理 江华平



党的十九届五中全会提出:推动城乡要素平等交换、双向流动。省委提出:全面实施新时代美丽乡村“六大行动”。

一是做新“地主”,是涉农国企“十四五”讨好又保险的业务

农业得到前所未有的重视;我省“两区”建设方

兴未艾;人口和生产要素双向流通,农村资源资产变现容易、价值提升;乡村振兴是各级政府的硬任务,真金白银的支持会越来越多。

做新的产业“地主”,政治正确、经济可行、市场广阔,是涉农国企“十四五”拓展业务的新天地,是涉农国企突出主业、培育主业的基础,是米袋子、菜篮子、好种子的落脚点。

#### 二是找准切入点,做得名得利的产业“地主”

从需求端看,县乡村期盼涉农国企做产业“地主”;从生产端看,农业集成服务是国企扬长避短的选择,产业链呼唤国企做产业“地主”;从效益分析,通过加工、生物工厂等以工补农,通过片区开发以房产补一产,提高项目整体收益。

以“一体两翼三支撑”做产业“地主”。第一,以新型城镇化片区开发为主体,做“卖地”文章。第二,以全域土地综合整治、现代农业集成服务为两翼,做“整地”、“种地”文章。第三,以投融资、产商融合智力服务、乡村生产要素流通服务作为支撑。

#### 三是稳中求进,培育产业“地主”

屯好地、做协同、推改革。

## 抓好“341” 推动高质量发展

上虞公司党支部书记、董事长 叶挺



“十四五”时期是农发集团转型升级、加快发展的关键时期。新一轮国资国企改革将农发集团作为省

级涉农经营性资产整合的平台和抓手,这些都为我们进一步做强提供了历史机遇。

构建优化“三大体系”:即粮食产销体系、现代农产品流通体系、现代农业产业体系。要加大力度整合优化,完善产业链,增强整体的市场影响力和竞争力。

重点建好“四大园区”:范围涉及生产种植、冷链加工、交易物流、体验展示等。即打造一至二个省内一流的资源节约型、环境友好型、管理智慧型的农发未来农场;打造集农产品精深加工中心、保供储备中心、冷链物流中心、农创服务中心、展示展销中心、科技研发中心、质量检测中心及金融服务中心为一体的国内一流的农发加工园区;形成互联互通、优势互补、高度协同的农发农产品交易物流中心;探索创新以“农”为特色的农发城市厨房。

打造“一个品牌”:形成以“一个品牌、一个平台、一个网络、一套模式”为主要内容的品牌赋能战略,打造拳头产品、优势品牌。一个品牌:即以农发优选为主品牌的农发品牌体系;一个平台:整合农发现有网上销售平台,打造重点面向机关、事业、国企、大型民企员工为目标客户的中高收入群体,主要销售健康、安全、高品质的农产品网络平台;一个网络:整合现有的终端销售门店,在目标客户集聚区开设体验点,形成与线上相配套的线上+线下销售网络;一套模式:充分发挥国有企业整合资源、资金信用等方面的优势,充分吸收民营企业机制灵活、创新求变等方面的优势,形成一套成熟的运营模式。

## 为农粮主业提供更好金融保障

银通公司党支部书记、董事长 周志平



面向“十四五”,银通典当公司要重点推进三项工作。

一是适应变化,明确方向。典当业经营环境正在面临四大变化:银行渠道下沉带来的客户群体变化,社会融资利率下行带来的息差收窄变化、防范金融风险带来的强监管约束变化、大数据革命带来的获客渠道与资信审查变化。因此,要深入分析大宗业务与小额民品业务、社会应急资金业务与产业链业务、公司自身资源与集团资源利用、传统经营手段与信息化赋能等多对关系,在业务发展方向上以变应变。

二是研究规律,提升竞争力。进一步加强行业趋势分析、经营数据分析、关键环节分析、自身条件分析、不确定因素分析,深入研究典当经营的客观规律,在资本杠杆率、资金成本、息费率、获客渠道、有效生息时间、业务模式、防范风险等关键环节上发力,着力提升经营能力。

三是深化改革,增强活力。以落实“国企改革三年行动方案”为契机,加大市场化经营机制的改革力度。服务集团打造现代涉农服务业板块,找准公司定位,主动参与建设涉农金融投资平台。以双向竞聘、双通道晋升为重点深化人事制度改革,以公开招聘、加强培训为重点深化用工制度改革,以按绩取酬、利润分享为重点深化分配制度改革。

## 定基调、聚目标、促改革

小贷公司党支部书记、董事长 沈金潮



一是把握一个“定”字,加强集团发展的顶层设计。随着集团公司业务的不断拓展和规模不断壮大,全资控股子公司越来越多,地域分布越来越广,管理难度随之增加。需要思考如何有效的进行整个集团的管控,集团管控模式按照对成员企业管控的紧密程度各有不同。应该深入细化集团公司“十四五”发展规划编制,定基调、定方向,系统谋划好公司目标定位、工作重点、主攻方向和实现目标的举措。

二是瞄准一个“聚”字,围绕集团目标做好人才布局。聚焦集团公司粮食、现代农业、农产品流通、类金融四大板块基调开展人才布局。确定集团的核心竞争力、思考人才缺口,依照不同时期进行人力布局与培养,管理关键人才、培养接班人才。根据集团改革发展的要求,如果现有员工能力差异过大或不具备未来急需的竞争能力,则须考虑向外部寻找,并对人才发展指定新的规则。最后围绕改革的具体目标要求,决定招聘、培养的人才需求,以确保未来3至5年所培养的人才符合公司的未来发展需求。

三是坚持一个“创”字,推进机制体制改革促发展。面对新形势、新问题、新情况需要改革创新方式方法,坚持强改革促发展,以创新赢未来。要进一步完善法人治理结构,将党的领导融入公司治理各环节,要进一步健全市场化经营机制,完善市场化选聘

制度,建立健全工资与效益联动机制,探索推进员工持股等各类中长期激励方式。同时创新企业内部管控,建立完备的双向信息沟通机制和倒逼工作机制,畅通与二三级子公司的业务指导和信息交流渠道,加强部门协调监管,保障改革进度和质量,力求出亮点、出经验。

## 审慎推进集团生猪养殖板块

亚欧牧业公司执行董事、总经理 刘玉胜



一是生猪养殖是一个高风险、高投入的产业,根据国内猪周期的特点,一般情况是亏损三年、微利一年、暴利一年,国有企业的考核机制无法按照五年周期统筹考核利润指标,这样会给整个集团考核带来很大压力。

二是在成本控制方面由于国有企业体制特点,行政管理人员较多,相比较民营企业管理成本较高,导致抵抗猪周期风险能力较弱,企业持续盈利能力偏弱。

三是国有企业管理机制缺乏灵活性、自主性,涉及“三重一大”决策事项较多,尤其是在疫病防控及处置方面。国有企业的决策机制决定了我们无法进行自主处置,必须按照国家规定执行,全部扑杀并进行无害化处理,导致企业损失极大,同时造成很大的政治影响。

四是集团在生猪养殖方面的人才储备严重不足,我们的考核机制以及薪酬待遇对养猪专家及高级技术人员没有太多吸引力。

# 把脉形势明思路

——农发集团2021年工作务虚会观察

■ 文/郑莹

冬日的杭城寒风凛冽,气温跌至零下,窗外已开始飘起了难得一见的雪花。岁末寒冬挡不住赶超跨越的脚步,思想碰撞激发加快前行的动力。

12月29日至30日,农发集团2021年工作务虚会在余杭鸬鸟镇举行,集团领导班子成员,集团公司外部董事,省属国企监事会监事,集团所属各二级公司董事长、总经理,集团公司各部(室)负责人坐在一起,开启又一次“头脑风暴”。

■ 深思远谋,准确把握发展新形势

这是一次寻找答案的会议——2021年是实施“十四五”规划的开局之年,是国企改革三年行动方案的全落地之年,也是迎接后疫情时代曙光的关键之年。面对百年未有之大变局和疫情的叠加冲击,如何抓住机遇应对挑战,打好战略主动仗?在全省奋力打造“重要窗口”、争创社会主义现代化先行省的进程中,如何打造具有农发特色的标志性成果?在构建双循环格局的大背景下,集团从何处“破题”改革并向“纵深”推进?

这是一次汇集智慧的会议——2021年是集团进一步深化改革、破旧立新,实现创新驱动发展的关键一年;也是加快推进省级农业板块资源重组整合,开启二次创业的重要年份。集团上下如何承前启后、继往开来?如何顺利实现全面融合互动发展的良好开局?……面对一系列问题,亟需用系统的思维、创新的方法、改革的举措实现新的突破。

■ 各抒己见,凝聚智慧与共识

一天的时间,大家面对面说问题、解难题,不谈虚招,只讲“干货”,在新蓝图、新目标的导航下,“头脑风暴”为农发号破浪前行点燃了“智慧火花”。

“我们的思想还不够解放”、“我们科技创新的力度还不足”、“我们的持续盈利能力仍然是短板”、“我们在品牌建设上还有很大的空间”、“我们对农发文化的挖掘还远远不够”……这样的声音足够刺耳,但农发人不回避、不畏难,在自我“拍砖”的过程中看到的是问题,汲取的是动力。每个人在发言中都敢于揭短亮丑,不遮掩问题、不回避矛盾,让这次务虚会犹如一面镜子,照出了我们存在的问题、照出了我们与标杆之间的差距,在思想碰撞中实现了“精准把脉”,更凝聚了未来发展的共识和信心。

■ 信心满怀,吹响改革发展新号角

“要以‘三个人才平台’建设为依托,以‘五支人才队伍’建设为主线,以‘五位一体’人才管理体系为支撑,构建具有行业竞争力的现代化粮农产业人才队伍。”

“要按照‘善谋划、强管控、促效益、重服务’的要求,完善企业内控机制和治理体系,为集团高质量发展提供有力支撑。”

“要发挥国有企业主力军作用,建设粮油应急保供体系。”

“做强主业、做大增量,更好地服务和融入全省发展战略。”

“要充分授予二级企业更多的自主经营权,切实增强企业的经营活力、创造力和市场竞争力。”

“要优化集团内部资源配置,推动内部板块有效衔接,更好地发挥全产业链优势。”

“要让员工共享企业改革发展的成果,不断提升幸福感和获得感”……

与会人员深入的思考分析和充分的探讨交流,不仅碰撞出了智慧的火花,更碰撞出了推动新时期集团产业快速转型升级的真知灼见。思路在碰撞中明晰,共识在交流中凝聚。一条条建议,彰显了农发人做好工作的决心;一个个想法,为新时期企业的改革创新提供了方向和路径。

站在2020年的末尾,虽然寒意袭人,但遮不住农发人充分洋溢的浓浓工作热情,鼓足干劲、真抓实干,规划图变施工图,农发集团“十四五”高质量发展的画卷已徐徐展开!

# 2020 浙江农发十大要闻

■ 文/本刊编辑部

## 1 学习贯彻党的十九届五中全会精神掀起热潮

党的十九届五中全会的胜利召开,极大地鼓舞激发了集团广大干部群众干事创业热情。集团通过党委理论学习中心组学习、党员干部面对面上党课、专题集中轮训、农发讲坛,以及线上线下互动等方式,全面抓好全会精神学习宣贯工作。从浙江到黑龙江,从机关到车间,广大干部群众掀起了学习贯彻党的十九届五中全会精神热潮。

## 2 疫情防控坚强有力

疫情发生后,集团第一时间落实省委省政府决策部署,举全集团之力抗击疫情、加快复工复产、确保农产品供应稳定,疫情期间累计向市场投放粮、油、肉、菜、蛋、糖、水产等10万余吨,为全省防疫大局作出了应有贡献。根据疫情形势变化,全力抓好厂区、库区、市场、工地等重点区域疫情防控,积极履行国企责任捐款、捐物,并认真落实减租扶持政策,对符合条件的经营户减免租金4545万元。集团防疫保供工作得到5位省领导批示肯定,以及社会公众、省级乃至国家级媒体的高度评价。



## 3 “争先创优”成效明显

集团坚持“两手抓、两手硬”,实施“争先创优双增长”行动,按照“季目标、月评比、专班干、重激励、争高分”要求,全方位将“赛马机制”运用到各项工作中,助力企业生产经营再提升。2020年实现营业收入、净利润、资产总额同比分别增长20.2%、28.9%、12.6%。集团位列“2020中国服务业企业500强”第334位,排名较上年上升19位;位列“2020浙江省服务业企业100强”第28位,排名较上年上升2位。集团已连续13年荣耀上榜,并首次入围“浙江省成长性最快百强企业”。

## 4 重点工作加快推进

集团在吴兴区东林镇和菰城村的两个乡村振兴项目已完成投资7.8亿元,项目建设初见成效。“中国好粮油”项目已在嘉善流转土地5000亩,春花、秋粮轮作的示范效益逐步显现。澜海公司资产转让工作顺利完成,为集团下一步发展腾挪了空间。亚欧牧业公司重组有序推进,与汉世伟食品集团有限公司签订资产租赁协议,借助外部专业力量,有效化解企业重大风险。全年安全生产和信访维稳工作总体平稳。

## 5 改革创新蹄疾步稳

进一步完善“三重一大”事项决策制度以及党委会、董事会、总经理办公会议事规则等,出台《集团党委前置研究讨论事项清单》,把党的领导更好嵌入公司治理全过程、融入生产经营各环节。“三项制度”改革方面,在5家不同类型的二三级子公司开展改革试点,重点在建立健全劳动用工制度、干部选拔制度和薪酬考核制度等方面探索经验,取得了阶段性成效。

## 6 结对帮扶精准有效

以“十城百店”落实援疆部署,作为唯一省级运营企业,截止11月底农发集团已帮助销售阿斯苏特色农产品约3.5万余吨,销售额超5亿元,涵盖阿克苏乃至新疆近100余个农产品,有效助力受援地农业发展、农户增产增收。以“产业扶贫”落实对口合作,组织开展“万企帮万村”活动,落实80万元中西部对口扶贫资金



帮助四川省宣汉县实施产业帮扶项目。联合政采云公司在农业(扶贫)馆中新设“832专区”,销售“832平台”中的部分优质农副产品,共同助推消费扶贫再升级再加力,全省已有3000余家单位、11万余人参与到此次消费扶贫行动中,销售额突破3000万元。推进“千企结千村、消灭薄弱村”专项行动,落实300万元“消薄”资金,帮助庆元县三个对口村摘掉了集体经济薄弱村“帽子”。

## 7 党的建设不断加强

从严从实抓好巡视整改,并以此为契机,对违反中央“八项规定”精神和有关违规违纪问题进行了集中通报,对“执行中央八项规定精神”和“严肃制度执行”开展了专项整治。目前,巡视反馈指出的问题已基本整改到位,整改情况在党内通报并向社会公开。认真配合做好省审计厅专项经济责任审计,并把这项工作作为对集团的一次深度、全面“体检”来对待。启动实施“党建深化三年行动计划”,以“补短板、固根基”为主题,通过实施“五大工程”,进一步打响“放心餐桌、责任农发”党建品牌,推动基层党建工作再上新台阶。

## 8 省委宣布调整集团主要领导

5月28日,集团召开干部大会,宣布省委关于农发集团主要领导职务任免调整的决定。省委组织部副部长胡旭阳出席会议并讲话,省国资委党委书记、主任冯波声主持会议。

会上,省委组织部干部三处处长徐青录宣读了省委关于农发集团主要领导职务任免调整的决定:吴高平同志任浙江省农村发展集团有限公司党委书记,提名任董事长;免去施小东同志浙江省农村发展集团有限公司党委书记职务,提议免去董事长职务。



## 9 第三届进博会成交额逆势上扬

第三届进博会期间,农发集团不惧疫情影响,逆势而上,按照“签约金额不减,成交质量不降”的目标,积极扩大参会规模和提升参会质量,采购品类更加丰富,涉及肉类、谷物类、水产等多品种。

在浙江省属企业交易分团采购成交集中签约仪式上,粮食集团与路易达孚瑞士公司签订合作协议,进口巴西大豆23万吨,订单金额达9700万美金。

此外,粮食集团与舟山国际粮油产业园区管理中心签订战略合作协议;新农都公司与舟山国家远洋渔业基地建设指挥部签订商贸产业合作战略协议;农都公司与益荷乳品有限公司(瑞士)签约,采购全脂脱脂奶粉;实业公司与SG LIANBANGCHANGYUN INT'L TRADE PTE. LIMITED(新加坡)签约,采购欧洲和南美洲冷冻肉类。



## 10 “数字农发”提速发展

集团新信息化系统(一期)正式上线运行,覆盖“6+1”系统(OA办公自动化系统、集团数字化档案系统、集团资金管理系统、集团预算管理系统、集团人力资源管理系统、集团主数据系统和基础设施系统),实现“八个化”功能集成(行政办公无纸化、档案管理数字化、组织人事系统化、党群工作在线化、财务资产一体化、投资发展可视化、运营管理数据化、审计监督实时化),“数字农发”建设进一步提速,信息化赋能传统产业高质量发展。



# 多地国资国企持续深化改革见成效

■ 文/本刊综合

国务院国资委党委深入学习贯彻总书记重要讲话精神,统筹推进、积极推进,各中央企业坚定信心、迎难而上,在危机挑战中寻找新的机遇,在短期波动中把握长期趋势,在复杂局面中抓住主要矛盾,从战略上求变、从战术上应变,大力实施变革性、牵引性、标志性改革举措,更多解决深层次体制机制问题,推动改革不断取得突破性进展,以改革应对变局、开拓新局,更好服务发展大局。

今年以来,陕西、江苏、山东、湖南等地方国资委面对突如其来的疫情考验和艰巨繁重的改革发展任务,围绕落实“六稳”“六保”要求,通过深化央地合作、创新经营方式、优化布局结构、深化管理改革等方式持续深化国资国企改革,在危机中育新机、于变局中开新局。

## ■ 陕西国资:只争朝夕真抓实干 做实做强做优国有企业

4月20日至23日,习近平总书记来陕考察并发表重要讲话作出重要指示,对陕西发展提出了奋力谱写新时代追赶超越新篇章的总体目标和推动



经济高质量发展迈出更大步伐、打造内陆改革开放高地、推动生态环境质量持续好转、加强民生保障和社会建设、推动全面从严治党向纵深发展等五项要求,对国有企业改革发展和党的建设作出重要指示。

习近平总书记来陕考察重要讲话,为陕西做好国资国企改革各项工作指明了前进方向、提供了思想武器、注入了强大动力。从4月下旬开始,按照陕西省委部署,省国资委党委把学习宣传贯彻习近平总书记来陕考察重要讲话重要指示精神作为当前和今后一个时期的首要政治任务,精心安排

部署,全面推动落地。

**一是分类分层推进,确保入脑入心。**第一时间召开两次党委专题会研究贯彻措施,分别召开省属企业、中央驻陕企业党委书记专题学习会,举办省属企业领导人员专题学习班、“弘扬延安精神、净化政治生态”专题研讨班,结合系统重点工作制定“学习重要讲话、践行‘五项要求’”九大专项行动,有力推动了学习贯彻习近平总书记来陕考察重要讲话重要指示精神往深里走、往心里走、往实里走。

**二是深化国企改革,加快高质量发展。**陕西国资委积极筹划召开全省国有企业工作会议,将习近平总书记来陕考察重要讲话重要指示精神贯穿到研究起草的《关于加强全省国有企业党的建设若干意见》《关于深化全省国有企业市场化改革指导意见》《关于弘扬企业家精神支持企业家干事创业的若干措施(试行)》全过程,贯穿到根据即将发布的《国企改革三年行动方案(2020-2022年)》细化制定陕西方案和任务清单的全过程,着力将习近平总书记来陕考察重要讲话重要指示精神落地成为政策文件、行动方案和任务清单,全力推动国有企业高质量发展迈出更大步伐。

**三是服务驻陕央企,深化央陕融合发展。**陕西省国资委已经设立了央企工作处,专职专责服务央企在陕发展。推动省政府成立了以主要领导担任组长的优化央陕融合工作领导小组,出台促进央陕融合发展工作意见,建立央陕融合发展长效工作机制,携手央企奋力谱写陕西新时代追赶超越新篇章。

**四是认真贯彻新发展理念,精心谋划“十四五”发展。**认真贯彻落实创新、协调、绿色、开放、共享的新发展理念,按照国务院国资委统一部署,对标世界一流企业开展管理提升活动,着力培育一流企业集群。到“十四五”末,力争培育1-2户世界一流企业,5户国际行业领军企业,10户国内领先企业,

实现一户优势企业带动一个行业,一个重点产业孕育一户领先企业,以大企业战略拉动产业转型升级,支撑陕西经济社会发展。

**五是抓效益促增长,坚决当好主力军。**上半年,省属企业累计实现营业收入5993.6亿元,超出去年同期0.8个百分点。实现利润总额75.2亿元,同比下降57.9%,降幅较前5月收窄16.2个百分点。5月份以来,省属企业各项经济指标由负转正,快速增长,态势向好。陕投集团、法士特集团、陕汽控股集团上半年利润分别同比增长64.3%、15.2%、12%。陕煤集团确保全面完成营业收入3400亿、利润168亿的年度目标。

## ■ 江苏国资:以改革创新的办法 保持国有企业平稳健康发展

今年以来,江苏省国资系统咬定全年目标不放松,迎难而上,主动作为,做好“六稳”工作、落实“六保”任务,奋力夺取疫情防控和改革发展“双胜利”,全省国有企业主要经营指标持续改善,发展势头持续向好。1-6月,省市国资委监管企业实现营业收入4312.73亿元,同比增长0.6%;实现利润460.39亿元,同比下降12.9%。

### 一、以改革促发展,创新经营方式,拓展市场增量

一是着力深化国资国企改革。依靠改革应对变局,对冲疫情带来的冲击和影响。启动编制全省国有资本布局和结构战略性调整“十四五”规划,推动省属企业全力打好创建一流企业三年行动计划收官战。持续推进战略性重组,整合组建省环保集团,今年5月挂牌运营。初步遴选9户省市国有企业纳入全省第二批混改试点。持续推进经理层成员任期制与契约化管理。省属商业一类二级企业70户于2019年先行启动,今年又选择

89户企业继续实施,在省属企业建立董事会的商业一类二级企业中占比达77.5%。深入推进改革专项工程,加快4户市属国有资本投资运营公司试点,指导6户“双百企业”、2户“科改示范企业”、8户参照“双百行动”企业实施综合改革,打通政策落地“最后一公里”。二是着力拓展外贸业务新模式。加快国际营销网络建设,布局海外生产基地和“海外仓”,增强承接国内外订单和提供优质服务能力,推动跨境电商出口业务发展,积极参加首届线上广交会,增设展区,通过三维展示、直播等多种网络宣传形式扩大贸易量。6月份,省属外贸企业进出口总额8.92亿美元,同比增长5.72%。三是着力巩固和开拓市场。交通运输类企业通过“客改货”等方式,积极开辟航空货运市场,上线港口物流电商平台,营收实现正增长。旅游类企业提供“云游”产品、举办超级品牌周线上营销活动,扩大品牌影响力,保持游客黏性。医药板块企业充分释放产能,全力做好抗疫物资生产调度和国内外市场投放,营收和利润实现大幅增长。四是着力扩大有效投资,抓好重大项目建设。上半年省属企业实现投资总额达577.3亿元,同比增长53.9%。省属企业承担的重点工程项目建设已全部复工并加快推进。其中,在建6条高铁线路于2月底全面复工,沪苏通长江公铁大桥如期通车。南京禄口国际机场T1航站楼改扩建工程已通过行业验收,即将投运。江苏高投集团逆势发力,上半年新募基金5支,投资项目达44个,同比增长22.2%,有力推动创新型中小型企业成长壮大。

## 二、大力提质增效,优化负债结构,降低资金成本

一是持续瘦身健体。聚焦主业发展,省属企业主业全部控制在3个以内,96%的增量投资聚焦主业。加快处僵退劣,已全部出清118户“僵尸企业”,还清理退出劣势企业和低效无效投资累计

443户(项),止住了“出血点”。压缩管理层级,除国有资本投资运营公司及二三级企业有上市公司外,省属企业管理层级基本压缩至3级以内,实现了“扁平化”高效管理。二是抢抓机遇降低企业融资成本。鼓励支持企业充分利用国家货币政策窗口期,通过提升信用等级、扩大直接融资、置换高利率债务等方式,优化债务结构。上半年,省属企业带息负债规模增长12.5%,利息支出仅增长3.4%。积极争取疫情期间优惠政策流动资金贷款,推进集团公司存量贷款定价基准向LPR转化,贷款利率水平明显下调。支持企业发行绿色中票,降低同类债券利率。举办国有企业与银行机构融资洽谈会,支持企业置换高息贷款。三是加强资金管控、提高资金使用效率。推动企业深化内部挖潜,选择适合本企业特点的资金集中管理模式,强化集团内部资金调配,控制债务规模,降低对外部融资的依赖。充分发挥集团财务公司内部资金管理平台作用,通过对归集资金管理、发放优惠贷款、提供优惠存款利率、提供供应链金融等创新产品方式,节约大量财务费用。制定《2020年度省属企业负责人经营业绩考核约束性指标计分办法》,将资产负债约束等重点工作纳入企业负责人经营业绩考核。树立过紧日子思想,全面压缩非生产性开支。

## 三、严格制度执行,强化问题整改,构建国资监管大格局

一是组织开展国资监管制度执行情况排查。组成8个督查组,采取企业自查、现场核查、跟踪督办等方式,深入查找纠治省属企业有章不循、有规不依问题,“一企一单”下发问题整改提醒函,督促落实,严肃制度执行,阻断违规决策的风险源头。二是完善落实国有资产监督闭环机制。重新修订《省属企业问题整改监督闭环管理实施办法》,提高“发现问题、整改落实、检查验收、追责问责”闭环机制效能。现已推动省属企业累计修订制度或业务

规程512项,清收到账应收款项7.85亿元,并对7.48亿元各类债权进行资产保全,追责问责116人。三是巩固扩大制度创新成果。推动企业全面建立重大事项清单,明确“哪些事项上什么会、履行什么程序”。实施对非主业投资项目由企业 with 国资委分别组织第三方论证的“双重论证”制度,防止企业盲目投资非主业高风险项目。近年来,省属企业没有发生一次较大以上投资损失。推行企业重大决策由企业内、外部法律顾问进行“双重法律审核”,有效防止了重大法律风险事件的发生。深入宣贯《省属企业风险管理应用指引》,出台《省属企业合规管理指引》,完善了风险防控体系。四是构建全省国资监管大格局。将省级层面行之有效的国资监管制度、做法,向市县国资系统延伸;制定指导市县国资监管年度工作要点,深入市县调研指导;组织省属企业与市县国有企业合资合作,推进融合发展。

#### 四、全面从严治党,健全“三项机制”,优化发展环境

坚持全面从严治党与敞开正向激励大门“双管齐下”,通过发挥查办案件功能作用,保持反腐败高压态势;推行员工薪酬市场化制度,落实“鼓励激励、能上能下、容错纠错”三项机制,充分调动广大干部职工干事创业积极性。省国资委党委现已总结推广落实“三项机制”典型案例46个,进一步营造了风清气正的政治生态和良好的发展环境。

### ■ 山东国资:聚焦关键环节 强力改革攻坚 不断提升国资国企改革成效

今年以来,山东省国资委聚焦重点领域和关键环节,实施了一系列改革举措,各项工作取得明显成效。1—6月,省属企业实现营业收入7710亿元,同比增长2.3%;利润总额320亿元,同比下降

22%,降幅较1—5月收窄18.3个百分点;6月当月实现营业收入1706亿元、利润总额120亿元,环比分别增长16.2%、28.3%,经济运行持续企稳向好。

#### 一、健全市场化经营机制,激发企业内生活力

一是积极稳妥推进混改。围绕“2021年省属企业混改户数和资产占比达到‘双75%’”目标,扎实推进混改三年(2019—2021)工作计划,截至去年底省属企业各级权属企业混改比例已达67.8%,今年上半年又有72户权属企业完成混改。全面启动一级企业混改,12户企业制定方案,4户完成中介机构选聘,泰山保险引入世界级保险龙头企业德国安顾集团实现增资混改。加大上市力度,今年以来省属企业新增上市公司3家,控股上市公司已达42家。二是强力推进三项制度改革。开展三项制度改革专项行动,逐户企业审定实施方案,30户企业将考核结果与职务调整挂钩,其中11户对管理人员按每年2%—5%比例末位淘汰,去年以来共有500余名中层管理人员被降职或免职,2700多人因不符合相关规定解除劳动合同,管理人员薪酬结构中绩效薪酬占比已达60%以上。三是深化经理层管理方式改革。制定推行经理层成员任期制和契约化管理、职业经理人制度“两项规范”,在3户省属一级企业开展职业经理人制度试点,遴选百户以上控股子企业推行经理层成员任期制和契约化管理、开展职业经理人制度试点。四是积极实施中长期激励。出台省属企业中长期激励制度,推动符合条件的10户上市公司全部实施股权激励,占省属控股上市公司近四分之一;累计在195户非上市公司开展中长期激励试点,覆盖面达7.63%;推动3户符合条件的非上市科技型企业实施了股权和分红激励。五是扎实推进综合改革试点。6户“双百企业”累计完成改革任务103项,占全部任务的70%。两户“科改示范企业”全面启动改革工作。退休人员社会化管理按计划推进,104万需移交人员已签

订协议65.1万人、完成移交11.9万人。

## 二、加快优化布局结构,提升国有经济

一是加大重组整合力度。着眼于提高国有资本配置效率、更好发挥国有资本功能,整合省内国有资源,打造一批具有较强引领带动作用的企业集团。先后组建港口集团、机场管理集团和铁路投资集团,港口集团组建后年货物吞吐量跃居全球首位,今年上半年吞吐量、集装箱量、效益三大指标逆势增长,领跑全国沿海港口。完成山东重工与中国重汽重组,重卡产销量跃居国内第一、全球第三。近期,启动实施山东能源与兖矿集团、山东高速与齐鲁交通联合重组,加快组建医养健康、文化旅游和综合性要素交易集团,另有5户一级企业整合到其他企业。二是推动资源向主业集聚。实施非主业资产清理整合三年行动,列入计划的388户企业已有82户清理退出。加快“僵尸企业”处置,纳入省政府清单的213户省属“僵尸企业”完成处置95户,安置职工5695人。三是引导企业加大开放创新力度。出台省属企业“双招双引”(招商引资招才引智)考核意见,对考核得分前两名的,给予作出突出贡献的人员100万元奖励,考核得分后三位的,约谈企业负责人。建立研发投入刚性约束机制,要求省属工业企业从2020年起,未来三年研发投入年均增幅不低于10%

## 三、持续转变监管方式,提升国资监管效能

一是深化授权经营体制改革。制定国资委授权放权清单,在战略规划、主业管理等方面加大对投资运营公司授权放权力度。二是实施监管流程再造。简化监管事项工作流程,精简办理要件、办事环节12项,对涉企审核备案事项全部明确办理时限,实现“一处受理、并联审核、网上办理、限时办结”。三是加快推进信息化监管。建成“国资云”平台,基本实现企业经营活动和重大决策动态监管。推进国资国企在线监管系统建设,建成省级数据采

集交换平台,已有4个市完成系统建设。

## 四、严格落实主体责任,全面加强党的建设

一是深化党的领导融入公司治理。起草国有企业党组织研究决定、前置研究讨论事项清单示范文本,指导省属企业全面建立党委会、董事会、总经理办公会议事规则“三张清单”。二是抓实基层组织建设。修订省属企业党建工作考核办法,把党建工作考核同领导班子综合评价、经营业绩考核相衔接,同企业党委领导人员任免、薪酬、奖惩相挂钩。开展“党建创新提升年”活动,确保省属企业年内过硬党支部占比超过50%。三是加强企业领导人员队伍建设。大力推进干部年轻化,组建“雏鹰”人才库,计划每年选派100名经营管理人才到行业领军企业挂职实训。6户企业已基本实现40岁左右中层正职达到20%目标。制定《国有企业领导人员履职行为容错免责清单》,明确23条容错免责情形,优化干事创业环境。

## 五、健全改革推进机制,压紧压实改革责任

一是坚持“一企一策”精准化推进改革。逐户企业制定个性化改革方案,定期调度进展情况,每季度在省级媒体公布一次。二是推行改革述职问询制度。组织部分省直部门负责人、人大代表、政协委员和职工代表对省属企业主要负责人抓改革述职情况进行现场评议,企业负责人承诺事项及落实情况在省级媒体公布、接受社会监督。三是建立企业负责人末位淘汰制度。出台省属企业主要负责人和领导班子改革绩效考核评价办法,对改革任务落实情况进行量化考核,依据考核结果对领导人员实行常态化末位淘汰。在抓好改革举措落实的同时,推动企业认真落实“六稳”“六保”部署,统筹推进疫情防控和复工复产,省属企业累计减免中小企业和个体工商户房租7.2亿元,今年计划新增岗位较去年增长30%,其中高校毕业生占比超过50%,有效发挥了国有企业中流砥柱作用。

## ■ 湖南国资:深化重点改革 强化集中监管 于变局中开创国资国企工作新局面

今年以来,湖南省国资委坚持统筹推进疫情防控和复工复产,围绕“四聚焦、四着力”,深化八项重点改革,推动经营性国有资产集中统一监管,努力在危机中育新机、于变局中开新局。

### 一、聚焦发挥改革的突破和先导作用,着力稳增长促发展

湖南省国资委始终坚持“发展出题目,改革做文章”,用改革的办法解决发展中的问题,更好地服务全省经济社会发展大局。一是突出高位推动,顶层谋划。去年10月省委常委姚来英同志任省国资委党委书记,高度重视、大力推进国有企业改革,多次召开党委会议研究部署国企改革重点工作。今年5月召开了全省深化国企改革工作推进会,明确了任务书、时间表和路线图,着力深化混合所有制改革、内部三项制度改革、规范董事会建设、健全市场化经营机制、国有资本投资运营公司试点、职业经理人制度试点、综合性改革、剥离办社会职能等八项重点改革。二是突出完善机制,落实责任。建立了双周调度和委领导联点督导改革工作机制,明确了企业的主体责任、党委书记和董事长的第一责任人责任、分管领导的具体责任,并将八项重点改革任务纳入企业负责人绩效考核体系。通过强力推进改革,在面临疫情重大考验的严峻形势下,上半年省属监管企业运行企稳向好,主要指标呈现明显回升态势。累计实现营业收入2450亿元,同比增长3%;实现利润67亿元,同比下降32.5%,较一季度收窄39.6个百分点。据国务院国资委统计数据,截至5月底,湖南省国资委监管企业收入同比增幅全国排名第12位、中部六省排名第2位,利润同比增幅全国排名第9位、中部六省排名第2位。

### 二、聚焦混合所有制改革,着力引资本转机制

湖南省国资委始终坚持积极稳妥推进国有企业混改,发挥引资本对转机制的促进作用,激发出企业的巨大活力。一是有序有力推混改。制定了《湖南省国有企业混合所有制改革工作实施方案》,经省委深改委会议和省政府常务会议审议通过,并配套出台了混改操作指引。今年已启动6户企业集团、100多户二级及以下企业混改,近年来累计吸纳社会资本近300亿元。在未来2-3年时间内,力争完成13户企业集团、200多户二级及以下企业混改,将监管企业的整体混改比例提升至80%。二是分类分步促上市。制定了《省国资委监管企业2020-2022年资产证券化工作三年行动计划》,按照改制培育一批、辅导申报一批、重组整合一批、储备孵化一批、实现融资功能一批的思路,加大企业资产证券化工作力度,上半年成功实现南新制药在科创板上市,加快推进华菱线缆在中小板上市。目前湖南省国资委监管企业控股上市公司14户,上市公司数量在中部六省排名第3位;力争到2022年底,再新增8户以上的上市公司,将监管企业的整体资产证券化率提升至60%以上。

### 三、聚焦市场化改革,着力增动力添活力

湖南省国资委始终坚持市场化改革方向,创新企业体制机制,推动国有企业真正成为独立的市场主体。一是完善法人治理结构。拟定了外部董事选聘管理办法、专职外部董事履职管理办法,推进23户企业集团规范董事会建设、3户企业集团落实董事会职权试点。制订了市场化选聘契约化管理经理层成员工作方案,在5户企业集团开展试点。选择10户竞争类二级及以下企业开展职业经理人制度试点,其他监管企业在竞争类子企业中自主选择2-3户进行试点。二是健全市场化经营机制。持续深化三项制度改革,积极开展“三能”“四效”,即能上能下、能进能出、能增能减和效益、效力、效

能、效率总体评估。修订监管企业负责人绩效考核办法,重构考核指标体系,突出质量效益、战略功能、创新驱动等内容。在国务院国资委的指导支持下,加快推进5户“双百企业”实施综合性改革,2户“科改示范行动”企业深化市场化改革、提升自主创新能力。三是协调推进剥离办社会职能。牵头协调省直相关部门和州市人民政府,协调省属企业和驻湘央企,合力推进国企剥离办社会职能。截至6月底,省属监管企业已完成退休人员社会化管理任务的98%、驻湘央企完成72%,厂办大集体改革完成总任务的90%,今年年底前确保完成改革任务。

#### 四、聚焦国资监管体制改革,着力强监管提效能

湖南省国资委始终坚持以推进省级经营性国有资产集中统一监管为抓手,完善国资监管体制,构建集中统一、分类监管的国资监管体系。一是推进政企分开事企分开。2013年以来,湖南大力推进经营性国有资产集中统一监管。上一

轮政企分开共涉及企业138户,资产总额5467亿元,除依法退出和委托监管的外,有91户企业直接移交省国资委管理。去年省委、省政府启动新一轮经营性国有资产集中统一监管工作,大部分属于事业单位办企业,今年以来省国资委分三批共接收脱钩企业81户,资产总额约61亿元。截至目前,湖南省党政机关经营性国有资产集中统一监管比例达98%以上,公益二类事业单位(不含教育、地勘系统)经营性国有资产集中统一监管比例达75%以上。二是发挥国有资本投资运营公司的功能作用。初步搭建了“2+2”的国有资本投资、运营公司架构,国有资本运营公司注重发挥盘活资本存量和壮大资本增量的作用,更好地提升国有资本运营效率、实现国有资本保值增值;国有资本投资公司注重发挥投资引导和结构调整作用,更好地服务全省战略、优化资本布局、提升产业竞争力。目前,湖南国资监管体系逐步形成了国资委、国有资本投资运营公司和产业集团协调联动的良好局面。



# 有效支撑乡村振兴 奋力打造现代农业“重要窗口”

■ 文/邹刚

“农，天下之大业也”“重农固本，是安民之基”“民不贱农，则国安不殆”“务农重本，国之大纲”，都是习近平总书记引用过甚至多次引用的经典；“中国要强，农业必须强；中国要美，农村必须美；中国要富，农民必须富”“任何时候都不能忽视农业、不能忘记农民、不能淡漠农村”“坚定不移深化农村改革，坚定不移加快农村发展，坚定不移维护农村和谐稳定”，是习近平总书记

在多个场合反复阐述的名句。这些经典和名句体现了习近平总书记对“三农”问题的高度重视。

改革开放40多年来，我国已从低收入国家跃入上中等收入国家行列，当前我国社会主要矛盾是人民日益增长的美好生活需要和不平衡不充分的发展之间的矛盾。要激发和保持发展的内生动力，顺利跨越中等收入陷阱，必须尽快解决这一主要矛盾。学习运用习近平“三农”思想武器，从发展不平衡不充分的“洼地”出发，加大农业农村投资，加强对粮食等重要农产品的保障供应能力建设，支撑服务好乡村全面振兴，着力打造浙江现代农业“重要窗口”，是新时代浙江发展的重大机遇。

## ■ 习近平“三农”工作重要论述的方法论启示

习近平总书记工作起点在农村，其后长期主政地方的经历使得他对“三农”问题有近距离的观察，



对其成因、矛盾表现及作用机制、道路选择及战略措施进行深入的探索思考，形成了深刻的思想认识，取得了丰硕的理论成果和丰富的实践经验。

去年5月，中央有关单位编辑出版《习近平关于“三农”工作论述摘编》，内容包括坚持农业农村优先发展，实施乡村振兴战略；建立健全城乡融合发展体制机制和政策体系，加快推进农业农村现代化等等，共11个专题。《习近平关于“三农”工作论述摘编》内容博大精深、内涵丰富、思想深邃，是一个系统的、科学的理论体系，是体现习近平“三农”思想的成果集萃。

《习近平关于“三农”工作论述摘编》提供了四个方法论启示：一是坚持目标导向和问题导向相统一；二是坚持辩证思维和历史思维相统一；三是坚持创新思维和底线思维相统一；四是坚持理论指导和实践探索相统一。集中回答了如何看待当前我国社会基本问题和农业主要问题、农村土地问题、粮食安全问题、农业现代化道路问题等，对新时代推进解决“三农”问题具有

重要的指导意义。

## ■ 用习近平“三农”思想指导国企支撑服务浙江乡村振兴实践

40多年来浙江经济发生了翻天覆地的变化,从一个经济小省嬗变为一个经济大省、经济强省,除了民营经济作出的突出贡献,国有经济也发挥了举足轻重的作用,国企自身得到了令人瞩目的发展。进入新时代,省市县各级涉农国企支撑和服务乡村振兴既是政治责任,也是进一步提升自身、发展壮大的必由之路。

**一要谋定而后动,注重调查研究和科学判断。**学习运用习近平“三农”思想指导农业农村发展,就必须立足国情省情,对农业特性和农产品市场的特性予以深入分析研究,对农业的机遇和挑战予以客观评估;产业振兴是乡村振兴的关键,投资乡村产业,需要研究分析市场,识别风险和机遇,针对性采取措施。另外,还须吸取这些年社会资本投资农业农村的经验和教训。不少投资项目没有对潜在风险、盈利模式、管控手段进行研究,就开始流转土地、建设设施、雇佣人员,许多项目很快就陷入困境。分析原因,除了投资方自身能力不足、准备不充分以外,缺乏对农业投资隐藏壁垒的认识和把握也是很重要的方面。

**二要坚定信心,在服务“三农”中实现自身价值。**当今世界农业有三个重要属性:第一就是公共产品属性,农产品是具有战略物资属性的特殊商品,尤其是粮食;第二是现代科技支撑;第三是现代生产组织方式,包括农民合作,以及完善的社会化服务体系。正是这些特性,决定了国有资本进入现代农业很有必要。所谓“有为才有位”,涉农国企需要在服务“三农”中发挥重要作用和创造新价值。同时,这也是国企优化投资布局、提高投资效益的需要。在广大乡村的重要节点,依托中心镇和中心村投资兴业,将会获得较好回报。

同时也要注意四种认识的误区:一是认为“农业门槛不高,做农业不需要太多准备”;二是“搞农业难,国有企业搞农业更难,所以能不搞就不搞”;三是“农民难合作,要搞好全靠自己”;四是把现代农业等同于规模农业,进而把土地集中经营视为规模农业的前提。

**三要明确定位,为乡村振兴做好支撑服务。**要打造新型国有农业资本投资公司,投资项目运营为主是功能需要,要保障重要农产品尤其是粮食的供应能力,股权投资和资本运作为辅是保值增值和培育农业新增长点需要。

具体可在五个方向或领域拓展:一是高效生态农业。针对优质农产品结构性短缺的市场格局,组织建设高标准基地,重点发展具有特别风味、健康营养或区域文化特点的优势农产品。二是大宗农产品经营,如谷物、油料和远洋渔业。资源和市场主要在省外,研发营销总部在省内,尤其要发挥浙江自贸区的优势。三是农业投入品产业。如农机农资、优质种子种苗种畜、智慧农业装备,做放心种子和安全农资的供应商。四是农业科技金融服务,如设施维修保养、水电条件建设及维护、品牌营销和农产品电商、检测认证、农业大数据和供应链金融等。以技术门槛树立竞争优势,做现代化农村生活的保障者、农村金融服务的供应商。五是农业特色小镇、农业开发区(现代农业园区、粮食功能区、农高区)的运营服务,打造一批高端农业创新创业平台,成为农创客的好伙伴。

**四要支撑服务好乡村振兴,国资监管和国企自身须进一步深化改革。**一是国资监管的改革。警惕监管的“内卷化”趋势,要深入推进分类管理和充分授权,有效落实从管资产向管资本的转变。二是切实提升涉农国企改革的决心、锐气、手段,加快公司治理变革,所有权与经营权进一步分离,引入关联度高的冷链物流及零售企业作为战略投资者。三是激励约束机制的改革,重点创新分配机制,针对农业场景多、可控性差的问题,引入合伙制(经营性收益分成,资产增值收益归股东)、小型项目的包干制,加强大型项目流程控制,实施全面预算管理。四是涉农国企与党委、政府有关部门及有关单位任职交流,推动农业科技服务单位与农业龙头企业实质整合或深度合作。

(作者系省委党校2020年第二期中青一班四支部学员、农发上虞公司总经理)

# 2021年 稻米市场展望:结构调整继续深化

文/郑红明



2020年,我国粮食再获丰收,稻谷产量连续10年稳定在2亿吨以上,继续稳居世界第一,确保了“中国饭碗装中国大米”,对于保持国内稻米市场基本稳定和我国经济的全面恢复功不可没,为我国稻米产业高质量发展夯实了基础。

## 2020年稻米市场简要回顾

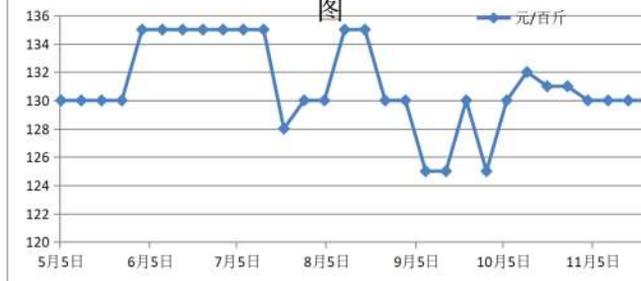
受多重因素影响,2020年稻米市场出现了恢复性上涨,并于四季度创出三年来的新高。得益于稻米市场上涨,农户增加了收入,企业提高了效益,政府减轻了收购压力。

2020年初疫情暴发后,国际大米波动增大,受此影响,国内稻米市场出现了脉冲式上涨,随后在国家的调控下平稳回落。受南方洪涝灾害影响,新季早稻上市后高开高走,带动稻米市场逐步走出低谷。新季中晚稻上市后,受东北地区遭受台风三连击和南方部分地区遭受寒露风等因素影响,市场对后期中晚稻产量和质量担忧增大,加上玉米、小麦市场持续走强,刺激中晚稻市场一度出现大幅上涨,并创下三年来的高点。2020年11月9日,早籼稻、中晚籼稻和粳稻的全国平均收购价分别为2648元/吨、2767元/吨、2755元/吨,较年初分别上涨227元/吨、247元/吨和155

2020年湖北中晚籼稻收购价走势图



2020年黑龙江鹤岗圆粒粳稻收购价走势图



元/吨,呈现出“籼强粳弱”、“南强北弱”走势,部分主产区的中晚籼稻价格甚至高于粳稻价格,这与2017年以来稻米市场连续下跌形成鲜明对比。为抑制中晚籼稻市场过快上涨,国家自11月6日起重启南方中

晚籼稻拍卖,并于11月20日将单周稻谷投放量由50万吨增加到100万吨。同时,要求江西、四川、湖南等地的轮换粮已经暂缓轮入,发挥好储备粮吞吐调节市场的作用。由于粳稻走势较弱,11月12日起在黑龙江省内符合条件的相关地区启动2020年中晚稻最低收购价执行预案,这也是该省自2011年以来连续第十次启动托市收购。在国家一系列政策组合拳的调控下,中晚籼稻市场高位出现小幅回落,东北粳稻市场底部逐步走稳。

2020年国内稻米市场出人意料走强,并不是供应出了问题。相反,2020年我国稻谷产量小幅高于上年,依然呈产大于需,稻谷库存仍处于历史最高水平附近,仅政策性稻谷库存就达1亿吨以上,且中央储备、地方储备的稻谷数量也十分庞大,总量可供我国居民食用近一年,从供求角度看,稻米市场不具备上涨动力。上涨的原因主是稻米生产者在疫情、灾情、舆情等多重因素影响下惜售心理增强所致。在稻米市场经历了恢复性上涨以及国家加大调控后,从供求、政策及价格等方面看,稻米市场短期已不具备大幅上涨的可能,将以高位小幅震荡为主基调。稻米市场恢复性上涨后,价格同比偏高,尤其是中晚籼稻收购价格相对较高,预计后期中晚籼稻启动托市收购的可能性不大,总体上启动中晚稻最低收购价预案的省份和数量均将大幅少于上年。

## 2021年稻米市场展望

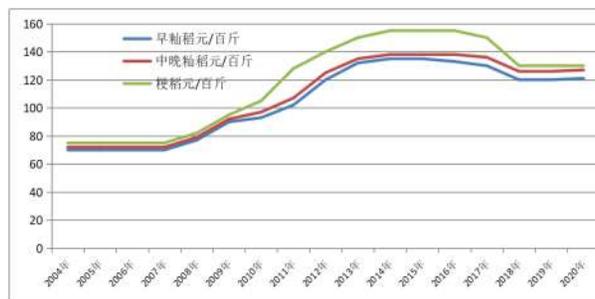
随着稻米市场重心上移,加上国家支持水稻生产力度将进一步增强,预计2021年水稻种植面积仍将稳中有增,稻谷产量将继续小幅增加,市场高位小幅回落的可能性较大,优质稻米的市场机会相对较大,结构调整将继续深化。

### 一是最低收购价或稳中略涨

2020年籼稻最低收购价的小幅上调,终止了稻谷最低收购价连续下调模式,也表明了国家不希望稻米市场持续低迷的态度,因为过低的稻米价格不利于保护农户的种粮积极性。因此,2021年稻谷最低收

购价仍有可能稳中小幅上调。主要原因:一是粮食安全的重要性进一步得到强化,受疫情影响,全球高度重视粮食安全。习近平同志2020年三次考察粮食生产,这是历年来所没有的。粮食生产是粮食安全的基础。为鼓励稻谷生产,国家再次小幅提高稻谷最低收购价的可能性增大。二是当前稻谷最低收购价仍偏低,若农户按此价格出售,粳稻与中晚籼稻略有赢利,早籼稻依旧亏损。从发挥最低收购价的功效出发,仍有小幅上调的必要。三是当前籼稻尤其是早籼稻已多年产不足需,需要政策激励,最直接的信号就是继续小幅提高籼稻最低收购价。四是小麦最低收购价已小幅上调。小麦最低收购价从2017年的每百斤118元降至2019年的112元,降幅只有6元,远低于同期早籼稻的15元降幅。且在两年后的2021年就将小麦(三等)最低收购价提高了1元。因此,后期稻谷最低收购价小幅上调的可能性较大。同时,我国稻谷总产量已多年呈产大于需,大幅上调最低收购价将并不合适,小幅上调更符合当前各方利益。

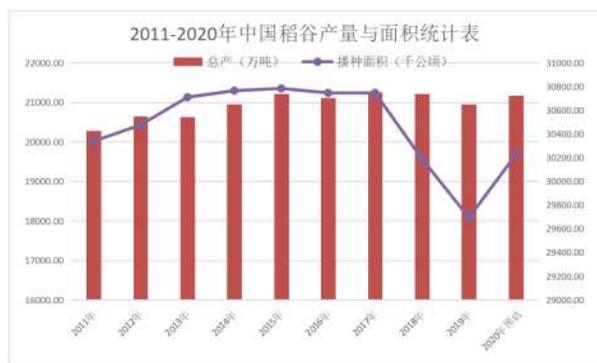
历年稻谷最低收购价



### 二是稻谷产量或创历史新高

2020年,虽然遭受了各种灾害性天气,得益于面积增加,我国稻谷总产量仍小幅增产。其中早籼稻总产量2729万吨,比上年增长3.9%,扭转了连续7年下滑的态势。随着国家支持稻谷生产力度加大,以及稻谷价格上涨,预计2021年农户种植水稻积极性会有所提升。而天气状况也可能好于灾害频发的2020年,稻谷单产小幅增产的概率较大。全年稻谷产量预计将继续小幅增产,且可能创出历史新高。由于国家鼓

励双季稻扩面,加上2020年籼稻涨幅大于粳稻,预计2021年籼稻种植面积将继续小幅增加,南方部分地区可能出现“粳改籼”的现象,而东北地区因玉米上涨较快,粳稻种植效益相对降低,存在“水改旱”的可能,种植面积预计将小幅缩减。由于优质大米走势相对坚挺,预计优质稻面积与产量将继续小幅增加,普通稻面积与产量将降低;早稻产量预计将小幅增加,结构调整将继续深化。



### 三是大米需求继续保持旺盛

2020年,稻谷出现了恢复性上涨。但与玉米相比,稻米市场涨幅相对落后,比价优势将逐步凸显。2008年,早籼稻最低收购价、小麦最低收购价与玉米临时收储价格的比价为100:100:97.4。此后,随着玉米临时收储政策的取消,玉米价格一度大跌,与稻谷小麦的比价迅速拉大。以安徽省为例(安徽粮食产量居全国第四位,也是我国唯一一个同为小麦、早稻与玉米主产区的省份)2016年8月底,安徽全省早籼稻、小麦和玉米的收购均价比价为100:84.5:67.8,到2020年10月底,全省早籼稻平均收购价为2392元/吨,小麦平均收购价2332元/吨,玉米平均收购价2386元/吨,三者比价为100:97.5:99.7,基本恢复到正常水平。由于早稻涨幅最小,因此稻谷的替代效应将会有所增强。同时,玉米临储库存基本消耗完,后期主要以新粮为主,价格将相对更“贵”。而稻谷陈粮充裕,特别是超期存储的稻谷价格更加低廉,有助于增加稻米竞争力,扩大其在饲料用粮和工业用粮方面的需求。随着我国全面开启社会主义现代化建设新

征程,人民生活进一步提高,对优质大米的需求预计将继续增加。在低价大米和优质大米需求全面旺盛的情况下,预计中短期国内稻米需求将维持小幅增加。国家粮油信息中心11月份预计,2020/21年度国内稻谷总消费19982万吨,比上年增加502万吨。

### 四是托市收购量或将回升

由于2020年稻米市场出现恢复性上涨,托市收购启动范围大幅缩减,早籼稻托市收购仅40万吨,为2013年以来的最低水平。截止12月初,中晚稻只有黑龙江启动了托市收购,预计将是2013年以来托市收购量最少的一年。

由于2021年稻谷产量预计增加,加上2020年度托市收购大减、拍卖成交再创历史,将导致2021年稻米市场供应压力空前沉重,稻米市场后期有逐步回落的可能。在新稻上市后,预计部分产区将会启动托市收购,范围可能较2020年有所扩大,托市收购量预计同比增加,但可能低于2019年。由于黑龙江水稻供大于求严重,2021年托市收购仍可能启动,南方部分中晚稻主产区也有启动托市收购的可能。而早籼稻产量虽可能小幅增加,由于仍可能产不足需,启动托市收购的可能性不大。

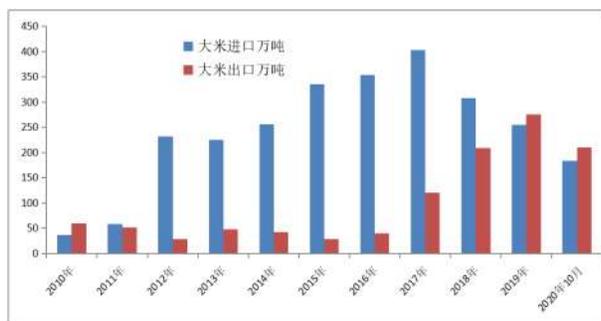
### 五是大米进口或将有所增加

2017年以来,我国大米进口急剧下降,2019年大米进口量只有255万吨,较高峰时的2017年下降了36.7%,七年来首次低于大米出口。2020年,受国际大米上涨等因素影响,大米进口进一步下降,1-10月累计进口大米184万吨,同比下降3.7%。而大米出口自2016年出现拐点以来,出口量持续增加,2019年达275万吨,较2015年增长了8倍多。今年受新冠疫情影响,大米出口有所下降,1-10月累计出口大米210万吨,同比减少11.1%,但仍高于进口量,预计全年仍将保持大米净出口态势。

预计2021年我国大米进口可能小幅增加,全年或呈净进口态势。一是全球大米产量可能增加,进口粮源充足。据联合国粮农组织(FAO)预计,2020/21年度全球大米产量5.091亿吨,比上年增加780万吨。预计大米贸易4710万吨,同比增加310万吨。预计

大米期末库存 1.82 亿吨,为历史次高水平。若后期全球疫情控制出现转机,全球大米产量与贸易量增加,大米需要寻求更好的出路,而作为全球第一大米需求国,中国自然会成为首选目标。二是我国稻米市场上涨幅较大,国内外大米价差再度拉大。三是人民币汇率走强。由于我国经济运行恢复较好,人民币对美元出现了持续升值,年度最高升值约 8%。国际大米贸易主要以美元计价,由于人民币升值,国际大米进口价格相对更加低廉,大米进口动力将增强。相反,因人民币升值,大米出口可能小幅减少,2021 年我国仍有可能再次成为大米净进口国。

2010-2020 年中国大米进出口统计表



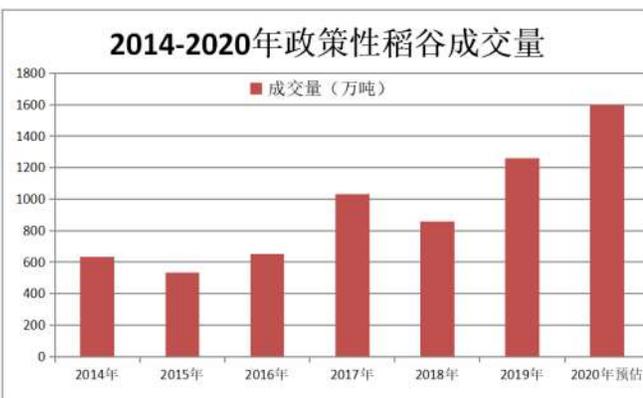
### 六是临储稻谷成交或增

由于 2020 年国内稻米市场行情回暖,政策性稻谷竞价销售再创纪录,加上定向销售的超期储存 2000 万吨稻谷,2020 年政策性稻谷库存去化出现了实质性下降拐点。进入 2021 年,由于稻米需求保持旺盛,加上稻米价格总体高于 2020 年最低收购价,政策性稻谷的竞争力仍将较强,预计成交量仍可能高于 2020 年,政策性稻谷库存有望继续减轻。

### 七是稻米市场走势或将震荡回落

2020 年稻米市场出现了久违的上涨行情,大部分主产区的稻谷收购价都高于最低收购价,但稻谷产大于需、库存庞大的基本面并没有改变,因此,2021 年稻米市场的走势将更为复杂,粳强籼弱、南强北弱的走势预计仍将继续上演。

2021 年春节前,大米需求相对旺盛,预计稻米市



场短期或呈稳中略强走势。春节后,随着需求减弱,新稻丰产的压力将持续增加,而地方储备稻谷轮换和庞大政策性稻谷出库带来的压力也将显现,供大于求的压力将更为沉重,预计稻米市场将会呈现高位回落走势。新早稻虽可能小幅增产,预计仍将产不足需,收购价仍可能高开,但高开高走的可能性不大,稳中小幅下跌的可能性较大,总体仍将高于最低收购价。新季中晚稻集中上市后,由于增产的可能性较大,在产大于需的压力下,稻谷价格可能高开低走,局部仍将启动最低收购价预案,启动范围、时间和力度将大于上年。因籼稻面积和产量持续多年下降,且政策性籼稻库存去化较快,供应压力较低,预计走势仍相对偏强。而粳稻因连续多年扩张,产大于需严重,库存庞大,供应压力较重,预计走势将相对较弱,粳强籼弱走势将再现,籼米价格高于粳米现象短期仍将在局部地区存在。由于产大于需最严重的地区在北方,而政策性稻谷库存最庞大的地区也在北方,因此,南强北弱的态势短期难以改观。优质稻符合市场需求,加上没有政策性稻谷库存压力,价格有望保持坚挺。而普通稻走势将相对偏弱,与优质稻的价差将会继续拉大。

(作者系衢州新农都公司办公室职员)

# 为农粮主业提供更好金融保障

■ 文/农发集团涉农金融课题组



为配合集团“十四五”发展规划编制工作,由集团公司副总经理傅德荣同志牵头,集团投资管理部、银通典当公司、农发小贷公司有关同志参加组成调研组,就做优做强集团涉农金融产业、助力集团高质量发展课题开展了调研。

## ■ 集团加快培育涉农金融产业的重要意义

一是推进产融结合是市场经济发展的必然选择。从发达国家发展历程和我国改革开发以来的实践看,推进产融结合是社会资源有效配置的客观规律。世界500强企业80%以上都实施产融结合的战略行为。随着我国经济发展,推进产融结合也成为大型企业集团提升市场竞争力的重要方向。

二是推进产融结合是深化国有企业改革的重要经验。从国际上看,新加坡淡马锡公司的资本投资模式成为国有资本运营的典范。从全国看,中央企业超过1/3以上成立了金融控股公司,国有资本投资公司试点企业已达21家。从我省看,物产、交投、能源、国

贸、海港、杭钢等省属集团均将金融产业确定为主业,其他省属企业大多也有独立的金融板块,如二轻集团的广杰投资公司,浙旅集团的浙旅投资和盛景资本,巨化集团的财务开发公司、机电集团的浙商金融等。这些企业都收获了产融结合的有效成果。

三是推进产融结合是农发集团高质量发展的内在需求。“十四五”时期,农发集团优化产业结构、推进转型升级的任务紧迫而繁重。要实现“承担全省粮食和农副产品供应主渠道、助力乡村振兴主力军”的目标,需要打破原来单一产业运营的格局,向产业与资本融合的方向转变。通过打造涉农金融投资平台,构建灵活高效的资本运作体系,对集团高质量发展具有重要推动作用。

## ■ 集团加快培育涉农金融产业机遇难得基础较好

一是国家加快金融改革步伐的政策机遇。资本市场改革提速给集团探索股权投资带来时间窗口。

国家将资本市场作为经济发展的重要发动机,随着“加强多层次金融市场体系建设、提高直接融资比重、大力推动长期资金入市、提高上市公司质量、深入推进债券市场创新发展、加快发展私募股权基金”等政策的落地执行,股权投资将站上“风口”,进入政策红利期。融资政策调整变化给集团放贷业务带来结构性机会。P2P全面整顿关停,职业放贷人非法经营入刑,限制证券公司股票质押规模及通道业务,控制信贷、理财、信托、私募基金违规流入房市等一系列新规,为典当、小贷业务带来一些结构性机会。非存组织监管改革拓宽了放贷业务的发展空间。国务院《非存款类放贷组织条例》即将出台,典当、小贷公司的行业地位得以提升,融资渠道、资本杠杆等方面有望得以改善。

二是“十四五”谋划推进集团转型升级的新契机。“十四五”时期,涉农金融可以为提升农粮主业转型升级赋能。充分发挥省属国有企业的信誉优势,运用市场机制寻求各类资源的获取和合作,吸引战略投资者和产业协作者。可以为提升集团的常态经营效益助力。涉农金融业务是农发集团“十三五”时期的培育主业,近年来该业务常态化盈利水平处于集团各业务板块的靠前位置。“十四五”时期,通过增加投入、拓展领域、扩大规模,有利于进一步推进提质增效。可以为集团改革创新提供试点。涉农金融产业的市场化特性明显,可以开展市场化运营体制机制改革先行先试,积累企业内部激励机制的工作经验,为更好地激活企业发展内生动力提供参考。

三是多年涉农金融产业实践的基础条件。经过多年发展,集团的涉农金融产业已经具备了一定的经营基础和实践经验。银通典当和农发小贷两家公司发展态势良好,都是省行业协会的副会长、行业头部企业,两家公司投资回报处于全省同行和集团各公司前茅。集团本部和粮食集团在天邦股份、国海良时期货及其他财务性投资项目上,都取得较好的投资回报。经过多年探索实践,集团范围内初步具备一支忠诚农发事业、熟悉专业知识、富有创业激情的涉农金融人才队伍,积累了涉农金融的一些工作经验。

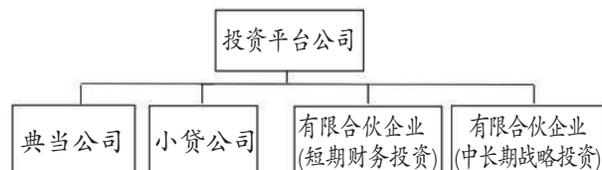
## ■ 加快培育涉农金融产业的发展目标与对策举措

总体思路:围绕服务农发集团高质量发展总目标,加快构建涉农金融产业平台,优化完善涉农金融业务结构,形成涉农金融业务新的经济增长点,实现农粮业务与金融业务的互促互动,切实增强涉农金融保障农粮主业做强做大能力,努力将涉农金融产业板块打造成为推动农发集团转型升级的生力军。

主要目标:“十四五”时期,涉农金融板块的平台架构基本形成,对集团的利润贡献率明显提高;放贷业务不断做优做强,行业地位与影响力走在全省前列;财务性投资业务长足发展,投资效益持续稳定;战略性投资业务有效突破,“产业孵化”功能明显增强。

### 重点举措

一是搭建涉农金融投资平台。农发集团下面,投资成立一家投资平台公司,作为集团涉农金融板块开展金融业务协同、项目投资的平台。具体企业架构如下:



模式一:二级投资平台公司由农发集团全额出资。

三级有限合伙企业按混合所有制企业设计,平台公司作为第一大股东但持股比例不超过50%,其他股份引进外部投资者、并实行员工跟投。有限合伙企业作为无实际控制人企业,不合并财务报表,采取完全市场化的组织架构、治理体制、运行机制。

典当公司、小贷公司的管理关系调整到投资平台公司管理,集团将两家公司经营业绩统一纳入平台公司班子考核。投资平台公司班子成员进入两家公司贷审委,直接参与大额放贷项目决策。两至三年后

(对股东经营情况有要求),对两家公司开展混合所有制改革,农发系保留第一大股东地位,国有持股比例减至50%以下。同时,将农发系有关企业持有的银通典当公司、农发小贷公司股权转让给投资平台公司。

模式二:二级投资平台公司按混合所有制企业设计,农发集团作为第一大股东但持股比例不超过50%,其他股份引进外部投资者。

三级有限合伙企业、银通典当公司、农发小贷公司的架构同模式一。

二是做优做强典当小贷传统业务。加强与各类机构的合作,探索与银行联合放贷业务模式,致力形成更为稳定的业务渠道。探索典当或小贷公司“债”+有限合伙企业“股”的“投贷联动”业务模式,做大放贷业务规模。三是以集团加快信息化建设、搭建农发大数据平台为契机,加强典当小贷公司与兄弟公司的客户、资金、产品、物流等信息的交流共享,探索农粮产业供应链金融服务。

三是积极培育股权投资业务。一是盈利预期比较稳定的“短平快”项目。以财务性收益为主要目的,通过短期股权投资、约定固定回报的形式参与,投资期限一般控制在半年至一年左右。二是具有一定技术含量或进入门槛的“成长性”项目。以获取股权增值收益为主要目的,通过参与上市前企业PE投资、上市企业定向增发等形式参与,这类项目时间一般控制在三年以内。三是与农发农粮主业比较密切的“孵化器”项目。以寻找农粮主业“新赛道”、助力农粮主业转型升级为主要目的,围绕智慧农业、农产品精深加工、食品饮料、农产品物流、种子种苗、化肥农药、农业机械等科技含量和附加值较高的潜力企业,通过战略性投资形式参与,投资期限时间一般3年以上。

四是注重防控业务经营风险。涉农金融业务的主要风险点有:政策调整风险(如监管政策变动,可能对业务模式产生重大不利影响)、业务拓展风险(合适项目的数量达不到预期设想)、项目选择风险(投资的项目因行业形势变化、信息不对称、风险传导、偶发事件等各种因素产生风险)。应对措施:一是加强宏观

经济、产业与监管政策的跟踪研究;二是加强与标杆企业、专业机构的联系合作,引进优秀专业人才;三是建立健全项目筛选、尽职调查、风险评估、科学决策、事中事后管理、考核奖惩等全过程防控体系,提高专业化、规范化水平;四是实施投资组合策略,适度分散投资,控制单个项目的规模;五是优化业务团队的激励约束考核机制。

五是切实强化金融产业的资源要素支撑。1.加强资金投入提高资本运作水平。加大对涉农金融产业的投资力度,壮大涉农金融板块的资金实力。提升涉农金融产业的资本运作能力,发挥集团整体优势支持帮助涉农金融板块获取银行贷款、降低融资利率、探索债券融资。积极创造条件争取获得私募基金资格,通过发行基金来提高投资能力。学习新力金融、民生控股、香溢融通等经验,积极研究金融资产上市的可行性。2.健全市场化治理经营机制。在企业架构、经营决策、选人用人、分配激励、考核约束等方面,学习借鉴有关国有企业的成功经验,加大市场化改革力度。推行经营层任期制和契约化管理,探索“项目团队制”的人才选用机制,落实公开招聘、竞争上岗的市场化用工机制,构建以岗位价值为基础、以绩效贡献为依据的薪酬分配机制。3.营造以效益论英雄的文化氛围。进一步强化以利润论英雄、以效益讲地位的企业文化,让创造效益的企业、人员有激励、有地位、有荣誉。进一步支持改革创新、大胆探索,按照“三个区分开来”的原则,宽容在改革创新中出现的正常失误。

课题组组长:傅德荣

执笔人:周志平

课题组成员:沈金潮、周志平、朱仙秋、彭新宇、王洪卫、王奕、马希娟、金献忠、江浩

# 从压力倒逼到自觉选择

## ——农发集团数字化赋能纪实(一)

■ 文/程阳蓓

近来,农发集团上下乃至全省都掀起了学习党的十九届五中全会精神和省委十四届八次会议精神的热潮,通过学习,我们可以敏锐地察觉,数字中国、数字浙江、数字化发展、数字赋能是两份公报中频繁提及的热词。可以预见,在即将开局的“十四五”以及更远的远景目标中,发展数字经济都是新一轮科技革命和产业变革的大势所趋。特别是在经营领域,移动互联网、物联网、云服务、大数据等信息技术创新将进一步支持传统企业的产品和服务创新与企业流程再造,也将改变生产者与消费者的互动方式,改变投资者、企业间、产业间协作方式。在管控方面,企业信息化水平的推进有利于扩大管理幅度、压缩管理层级、提高管控效率,为企业向扁平化、智能化、敏捷化、科学化升级提供了可能,也使得企业间的竞争起点越向更高维度。

作为我省唯一一家以粮农为主业的省属国有企业,如何搭上数字化这趟快车,让“老树发新芽,新树深扎根”,农发集团党委很早就开始系统谋划——从信息化建设开始着手。

### ■ 压力倒逼,“信息孤岛”亟待破局

崇高的目标催人奋进,然而当时集团从上到下管理手段与发展非常不匹配。最明显的是,每到开会的



时候,机要秘书都要打印装订大量的纸质会议材料,一个一个办公室跑上门送材料,桌上的材料堆得小山一样高,机要秘书变成跑腿秘书,不光工作效率极其低下,而且造成严重的浪费;集团各级企业虽配备了一定数量的计算机和相关设备,但规模不等,应用水平参差不齐;集团个别企业虽已开始信息化管理的应用,但业务运作处于“电子化”阶段;集团各企业使用的财务软件等专业应用软件各不相同,大多是单机版,相互之间无法连接和集成,形成了一个信息孤岛;信息化运维能力欠缺,缺乏专职队伍,员工信息化意识和能力参差不齐;缺少统一规划和顶层设计,极易带来低水平重复建设、产生新的信息孤岛等问题。

面对严重落后的集团信息化现状,改革发展和转型升级的迫切要求,集团主要领导倍感压力。集团党

委充分认识加快信息化建设的重大意义,把信息化建设放到战略性和全局性的高度来谋划,把全面推进集团信息化建设作为“十三五”时期的重点工作,下大决心推进信息化建设。

## ■ 高度重视,强化人财物保障

集团主要领导多次在不同场合谈到信息化建设对提升集团管控水平、提高企业核心竞争力的重要作用,明确2019年为集团“信息化建设年”,在集团内部形成了较为浓厚的信息化建设氛围。集团党委书记、董事长、信息化领导小组组长吴高平亲自部署、亲自推动,明确要求各公司、各部室主要负责人要提高站位,充分认识到信息化建设对推动企业改革发展的重要作用,落实好建设资金,配置好专业队伍,把信息化建设当做集团可持续发展的重要任务来抓。

兵马未动,粮草先行。集团迅速调整充实集团信息化建设领导小组成员,由集团总经理任组长、分管副总经理任副组长,总部各部门和各二级企业主要负责人为成员,由集团信息化办公室具体负责信息化建设事务协调管理和工作落实。先后招聘集团信息化建设专职人才3人,补充信息化建设力量。制定并实施《信息化管理办法》、《网络安全管理制度》、《正版软件管理工作办法》、《集团数据中心机房管理制度》等制度和规范,完善信息化建设和运维管理。要求集团各级企业优先保障信息化建设资金。

## ■ 自觉选择,让构想一步步变成现实

调查研究是谋事之基、成事之道。2017年10月-11月,由集团副总经理、信息化建设领导小组副组长傅德荣带队,集团公司信息化办公室、财务部、人力资源部等有关部门对集团所属二级公司、兄弟单位和社会化企业开展信息化规划调研。调研组实地走访集团下属单位和基层单位,调研交流中,详细了解各单位经营管理情况、难点和信息化建设需求,摸清集团信息化建设存在的问题和短板,现场分析研究信

息化建设目标、路径和方法,累计收集汇总各分子公司调研表格39份。先后去省内外多家兄弟单位,去阿里巴巴集团、海康威视、深粮集团、腾讯公司等先进企业调研信息化建设,学习借鉴他人经验,弄清当前企业信息化的基本特点和发展趋势。考察三十余家软硬件和系统服务商,了解和评估服务商规模、主要服务产品和业务、典型案例、优劣势等情况。站在阿里巴巴集团顶天立地的大数据展示屏前,看着屏幕上翻滚的数字,调研组深刻感受到集团信息化跟先进企业比较的巨大差距,进行统一规划、统一建设、加快推进信息化的强烈紧迫感和使命感油然而生。

在全面调研的基础上,反复研究,科学制定实施集团信息化建设三年规划(2018年-2020年),预计投入经费1630万元,完成集团OA办公自动化系统与档案管理系统、集团财务信息化系统(核算、资金、预算)、投资项目管理系统、生产经营管理系统、集团人力资源管理系统、集团指挥监控视频会议系统、党建文化纪检审计管理系统、供应链管理系统、统一门户与大数据开发系统和基础设施系统等10个部分的建设任务。规划从农发集团信息化现状和迫切需求出发,确定信息化建设的指导思想、原则与总体目标,主要内容和分阶段目标,保障措施等,提出了集团信息化建设三年总体框架和实施方案。规划提出集团管理信息化建设须实现“四个化、三个一”的建设目标。“四个化”即“集团化、一体化、精细化、智能化”,“三个一”即“一门户、一平台、一中心”。在各单位、各部门的全力配合下,集团信息化建设进程快速推进。

农发集团的信息化已然“浮出纸面”,落到实处,从开始人流、物流再到资金流的管控探索,到现阶段扩展到产业协同端的供应链系统打造运行,正在朝着数字化的目标一步步迈进,要实现信息化到数字化的转变,必须要破除部门墙、数据墙,实现跨部门的系统互通、数据互联,全线打通数据融合,为业务赋能,为决策提供精准洞察,真正赋能集团高质量发展,使集团成为展示浙江现代农业发展的“重要窗口”。

(作者系集团公司办公室主任)

# 拓展粮油全产业链 服务百姓美好生活

■ 文/郑天闻

11月6日,在第三届中国国际进口博览会举行的浙江省属企业交易分团采购成交集中签约仪式上,粮食集团与路易达孚瑞士公司代表签订9700万美元的进口大豆采购协议。作为专业采购商,粮食集团携手合作伙伴连续三届参与进博会,从第一届签约8000万美元到第二届签约9000万美元,至本届签订近亿美元采购大单,“购物车”越来越富足的背后是粮食集团持续深耕粮油全产业链,服务全省居民餐桌需求的使命担当。

## ■ 拓宽全球范围采购渠道

粮食集团历年进口采购“购物车”中比例最大的是大豆,大米、小麦等优质粮油产品,高粱、大麦等饲料用粮比例也在逐步增长。粮食集团以国内市场需求为依托,积极拓宽全球范围采购渠道,遍及全球二十多个国家和地区。

随着国民消费水平提升,动物源蛋白需求增加,为畜牧业发展带来新的契机,大豆、高粱等作为饲料原料替代品被广泛关注。然而,我国大豆种植面积有限,生产成本低,现实条件决定了大豆无法完全自给,国内企业积极依托进口解决供需。以大豆为例,大豆榨油之后的副产物豆粕是肉、蛋、奶的主要饲料来源之一。

今年大豆行情受全球疫情影响,价格一路走高。年初以来,粮食集团密切关注国际市场粮价走势,根据国内粮食市场变化,把握阶段性市场机遇,寻求适销对路的粮油以及饲料产品利差空间,克服疫情影响,做大进出口业务规模。积极与国外供应商洽谈合作,陆续与C&D (USA) INC.、LOUIS DREYFUS COMPANY SUISSE SA、ENGELHART CTP (SWITZER-

LAND) SA等贸易商签订了采购协议,从阿根廷、巴西、美国等国进口大豆30余万吨。

与大豆类似,高粱也被广泛运用于饲料行业。通常情况下,由于高粱与玉米在饲料使用上的替代性,高粱的进口需求往往会随着玉米价格的走高而增加。今年,玉米国内价格普遍高于世界水平,加之我国放弃了对包括高粱在内的众多农产品征收的报复性关税,使得美国高粱的价格对国内市场更有吸引力。今年粮食集团从美国ADM公司采购5万吨高粱,货船即将于11月中旬抵达南通港口。

除大宗饲料产品外,鱼粉、鸡肉粉等高档水产饲料也在“购物车”清单中,以满足市场上的不同饲料蛋白需求,提升肉类品质。

对粮食集团来说,将立足省内资源禀赋有限、部分农产品产需缺口较大的实际情况,从全球市场上采购更多满足省内饲料加工企业需求的产品,为省内消费者提供高质优价的产品。

## ■ 满足老百姓的餐桌需求

过去,老百姓只求吃饱,现在餐桌丰富,讲究吃好吃健康。

数据显示,2010—2017年,我国人均大米消费量下降9%,肉类增长25%、乳品增长250%,植物油增长140%,食糖增长186%。随着国内经济增长、城镇化推进和居民消费升级,稻谷、小麦等口粮品种的人均消费量相对稳定,而肉、奶、糖等消费升级产品需求快速增加。需求的提升带来的结构性短缺通过进口得到了缓解和弥补。

进口不仅仅可以弥补结构性短缺,而且还有满足

# 奏响绿农集团秋粮收购最强音

■ 文/童旭

“形势刻不容缓,任务催人奋进”,这是隐含在绿农集团2020年秋粮收购工作会议报告字里行间的两种真实写照。对于转型中的绿农集团而言,2020年的秋粮收购意义非凡。无论是会议的报告,还是座谈会上的交流,“自律”、“担当”、“创新”、“协同”,这四个看似简单寻常,实则内涵丰富的词语都特别值得我们关注。

**自律是核心。**特别是在党员领导干部当中,自律不仅事关个人修养,更是必须完成的政治任务。在关键时刻能否一如既往地冲在前面,承担更多、更重的任务,从而为广大职工做出表率,关键要看领导干部的自律能力。今年,绿农集团党委开展了“旗帜引领新绿农·党徽闪耀大粮仓”品牌创建活动,并分三个片区召

差异化消费需求的作用,比如进口泰国香米就是满足人群细分需求的一个例子。我国的稻米产量足以满足居民的口粮需求,但是人们需要更丰富的选择,多样化的产品带给老百姓更多的幸福感。

近年来,粮食集团开辟了与中粮集团合作进口优质小麦的合作贸易渠道,“十三五”期间累计进口澳大利亚、加拿大产优质小麦32.9万吨,有效填补了我省进口小麦市场空白。今年,粮食集团与中粮集团再度合作,确定5万吨进口优质小麦采购计划,依托自有粮源体系,采购进口并逐步投放省内市场。

粮食集团将以不断满足人民对美好生活的向往和需求为己任,进一步扩大农产品进口,实现进口多元化、品种多样化,不断丰富百姓餐桌。

## ■ 内外融合助推产业升级

粮食集团已经在市场上初步形成集原粮种植、仓储物流、贸易加工、下游销售一体化网络,搭建起“北粮南调”大动脉,通过国际供应链体系的打造,粮食集团将把浙江省内老百姓的餐桌与全世界联系在一起。

数据统计显示,截至10月底,粮食集团累计进口

各类粮油饲料产品42.22万吨,比去年全年粮油进口业务总量增长107.8%,累计完成进口额1.99亿美元,比去年全年增长70.09%。预计到今年年底,粮食集团可完成粮油产品进口额2.1亿美元,比“十二五”末增长213.43%。

未来将顺应国内消费升级趋势,培育中高端消费新增长点,持续释放国内市场潜力,扩大进口空间。

“十四五”时期,粮食集团将继续坚持“两轮驱动,双链融合,保障浙江,服务全国”的发展战略:发挥产销合作优势,形成进出口业务优势,内销、外贸双轮驱动;完善粮油全产业链,形成优势特色粮油供应链,推动双链融合。立足服务保障浙江粮食安全,培育品牌拳头产品,满足浙江优质粮油消费需求,为全国粮油、饲料经营企业提供服务,突出粮油主业优势,挖掘跨界、跨区域发展潜能,服务全国市场,全面提升企业核心竞争力。

粮食集团将借进博会这个平台,通过更大范围、更深层次的贸易合作,积极谋划构建农粮产品全产业链,发挥产销合作优势,与国际市场动态联动,为服务保障浙江粮食安全不懈探索,贡献无可替代的农发力量。

(作者系粮食集团“北粮南调”工作小组主管)

开了党建工作推进会,创建“四型党组织”和“五型先锋党员”的剑锋所指,即是广大党员,特别是党员领导干部的工作能力和作风建设。自律既是一种自我约束,更是一种自我激励。守住底线、不碰红线是一种自律;始终保持饱满的工作热情也是一种自律。秋粮收购工作会议上,集团领导不回避矛盾、不回避问题,这在很大程度上也是有意识克服形式主义、官僚主义,将问题意识摆在首位的突出体现。这样的改变,缺少自律肯定不行。

**责任是关键。**无论什么时候,责任始终都是绿农全部工作和思想意识里不容忽视的一个关键词。“高质量发展”是贯穿全年及今后一个时期内的“热词”,要想求得“高质量发展”,就必须坚定不移地抓好贸易经营业务,将绿农集团的转型发展落到实处。2020年,绿农集团坚持开展合作经营,一方面积极扩大合作客户群体,拓宽合作经营业务覆盖地域,推动贸易经营规模稳步做大;另一方面抓住政策性粮食挂牌拍卖的机会,在锁定销售方向、确保资金安全的前提下,与客户合作开展政策性粮食代拍业务。肇东、白山等所属粮库还充分利用铁路专用线等优势,积极开展铁路中转和道路运输等业务,在拓展业务范围的同时也提高了利润收入。我们深知,要想考出“好成绩”,责任意识还要有更为明显的体现,目前,各所属企业从秋粮收购工作会议精神出发,不断强化政治责任落实,提升执行力和敏感性,力争全年工作顺利完成。

**创新是灵魂。**作为“企业发展的灵魂、激发动力的源泉”,创新是实现绿农转型的核心驱动因素。“抢任务、保进度”是我们早已司空见惯的常态,但这并不妨碍,反而会大大促进我们将创新的思想灌输其中。在“向农业产业链最前端延伸”这条路上,绿农集团不断摸索着“流转土地、合作种植”的经营模式,按照农发集团相关要求,土地流转各环节风险管控措施基本落实到位。截至三季度末,共流转土地136672亩,其中合作种植124002亩、自主种植12670亩,已投入资金7854.84万元。在创新驱动发展战略广泛深入的大背景下,如何加强工作策划、如何加快创新人才培养、如何建立科学的激励约束机制,推动创新工作全面开展,这些都是我们在“十四五”规划中需要明确的大战略——越是在关键时期,创新的作用才会越加突显。

**协同是保障。**面对秋粮收购工作中的诸多任务,“协同”往往起着决定方向的作用。“一盘棋”思想时刻提醒我们:在企业贸易转型的长征路上,“单兵作战”只会出现不必要的内耗,唯有协同配合,将各企业的行动高度统一到集团的决策部署上来,才能让整体与个体都最大限度地获得发展机会。年底收官阶段,绿农集团将坚定不移地做大做强贸易经营业务,由集团分管领导和各相关部室人员组成巡查小组,定期或不定期对所有贸易粮存储仓库进行巡回检查,督促指导做好相关工作。尤其是面对今年秋粮收购工作面临的粮价高、波动大的形势,绿农集团将进一步综合调度、统筹资源,充分发挥协同优势,确保工作质量和工作进度齐头并进。

现实摆在眼前,苦干更需实干。在广大干部职工戮力同心、众志成城,誓夺秋粮收购全胜的氛围中,全体绿农人必将进一步坚定理想信念,团结一心,为“十三五”规划的收官和“十四五”规划的开局,为保障浙江省粮食安全、助推黑龙江省经济发展做出新的更大的贡献!

(作者系绿农集团办公室职员)



# 交好脱贫攻坚“历史答卷”

■ 文/本刊编辑部

到2020年现行标准下的农村贫困人口全部脱贫,是党中央向全国人民作出的郑重承诺。农发集团认真贯彻落实党中央决策部署,深入推进精准扶贫、精准脱贫,从千里戈壁的南疆到奇崛险怪的云贵,从林海雪原的东北到九转天路的西藏,农发人用每一份坚守与执着书写“大爱无疆”,用农发情怀温暖渴望脱贫的心。

“农发集团是党和国家的企业,是人民的企业。参与脱贫攻坚,是政治任务,是社会责任,更是2500余名农发人的伟大历史使命。”集团党委书记、董事长吴高平掷地有声。



△2020年6月,集团党委书记、董事长吴高平赴庆元县调研“消薄”帮扶工作并走访慰问贫困户

## ■ 党建带扶贫,扶贫促党建

“三个对口帮扶村消薄攻坚任务重,我们集团党委将尽全力帮助,这也是响应党中央和省委省政府的号召……”这是农发集团在全省结对帮扶庆元团组成员单位座谈会上就脱贫攻坚工作进行的交流发言。

在基层,党建工作如不能给群众温暖,是没有生命力的。党员要做的就是让群众时时触摸党建脉搏、感受党建温度。

在脱贫攻坚战中,农发集团坚持“从群众中来、

到群众中去”,把党建和精准扶贫拧成“一股绳”,切实加强和改进党的基层组织建设,将工作做到最需要的地方去,把党的温暖和关怀送到群众心坎上,使党的基层组织实起来、强起来、活起来,成为脱贫攻坚的战斗堡垒。

自2018年起,集团总部、新农都公司、农都公司与“消薄”地区贫困户开展“一对一”结对帮扶活动,驻村的党员干部给村民群众讲政策、拉家常、话脱贫,与村民同吃同住同劳动同学习,送帮扶、送政策、送温暖,一起谋划未来的好日子。嘉善银粮库、善农公司联合党支部与嘉善县农业农村局产业党支部开展结

对共建,并设立了“善农服务先锋驿站”,在党建引领乡村振兴、服务农业产业发展、助力农民脱贫致富等方面开展积极探索。乡投公司探索实践国企与农村党建结对共建模式,与“乡村振兴”试点项目所在地——湖州市吴兴区道场乡菰城村党总支基层联系点结对,成立首家省属企业与基层党组织的共建联盟,以基层联络点建设为抓手,将项目推进与党建活动有机结合。

## ■ 找准路子真扶贫,迈开步子谋发展

精准扶贫,关键要做好“准”字文章。农发集团坚持从实际出发,抓住“精准”牛鼻子,以产业发展为杠杆,打出产业帮扶、就业帮扶、消费帮扶、培训帮扶、干部支持等一系列组合拳,实现了“输血、造血、扶智”一体化,让帮扶地区真正实现脱贫。

在浙江庆元。集团帮助庆元县良秋村(现平良村)、上垟村和陈龙溪村(现岩溪村)等三个对口帮扶村成立了产业发展公司,通过定制、团购、电销等方式帮助销售农产品共计228.7余万元,成功摘掉了集体经济薄弱村“帽子”。集团充分挖掘当地农业资源优势,大力发展有特色、有价值、有影响力的农产品,借助集团终端渠道加快推进当地规模化、标准化、市场化、品牌化建设,已成功打造甜橘柚、菌菇、高山蔬菜等多个拳头商品,使之成为农民致富的“金果果”。

在四川省,集团积极开展“万企帮万村”活动,落实80万元中西部对口扶贫资金,帮助宣汉县实施产



△农发集团“驿疆南十城万柜”项目

业帮扶项目,春见、脆红李种植、木瓜烘干场地建设、太阳能路灯、居民饮用水改造等项目先后落地实施,极大改善了贫困群众生活质量,为当地农业发展夯实产业支撑基础,推动扶贫由“输血式”向“造血式”转变。集团还与四川省小金县签署结对帮扶协议,并向小金县清多香玫瑰专业合作社捐赠50万元产业发展扶持资金,联合开展高原玫瑰种植产业援建项目,帮助当地100多户建档立卡贫困家庭300多人脱贫。

在新疆阿克苏地区,集团充分发挥“产业援疆”标杆作用,“十城百店”工程自2017年8月启动以来,已在我省开设旗舰店14家,直营店31家,加盟店140余家,销售网点达到667个,县级城市覆盖率80%以上。今年6月,集团还联手娃哈哈推动“驿疆南十城万柜”项目落地,加速在省内10个城市布局10000台智能提货柜,指数级提升“疆果东送”覆盖率和渗透度。

在东北地区,集团以整合黑龙江新良集团(现更名为“黑龙江绿农集团”)为契机,与浙江省粮食集团南北呼应发展,一方面加快东北粮源基地建设,加强粮食收储、贸易和加工能力建设和“北粮南调”工作,提升我省粮食安全保障能力;另一方面,积极探索“流转土地、合作种植”经营模式,2020年共流转土地

13.7万亩,其中合作种植12.4万亩、自主种植1.3万亩,建立了粮库与合作社、农户之间紧密的利益联结机制,实现了三方共赢。集团还积极引入资本市场,利用金融技术手段探索服务“三农”、支持保护农业新模式,向辽宁省昌图县玉米合作社推出了“收入险+期货+基差收购”服务,覆盖当地8家玉米合作社3493户农民,其中贫困户162户,共保障玉米种植面积2.71万亩。项目运行当年,辽北地区遭受旱灾,玉米歉收严重,加之玉米市场价格波动很大,致使农户收入锐减,从而触发了赔付机制,帮助农民挽回经济损失559万元。



△农发集团向庆元竹口镇捐赠物资

## ■ 救急事解难事,脱贫攻坚暖民心

聚焦贫困群众的操心事、烦心事、揪心事,将“问题清单”逐一变成“服务清单”,最终变成“满意清单”。农发集团积极帮助困难群众救急事、解难事、办实事,带着感情带着温度去帮扶,同心携手助力脱贫攻坚。

集团与政采云合作建设“农业(扶贫)馆”,线上线下一同步推进消费扶贫,为对口地区发展端出“硬菜”,做到精准调配帮扶资源到村到户,更长远地实施助

农、扶农、赋能于农,着力打造线上消费扶贫“浙江典范”。一箱箱印有“农发优选”的扶贫礼包,载着来自我省援建地区、东西部对口支援地区以及省内“26+3”个地方的农特产品,走出大山深谷,走上了全省百姓的餐桌。今年,集团在农业(扶贫)馆中新设“832专区”,销售“832平台”中的部分优质农副产品,推动消费扶贫再升级再加力。该专区开设2个月时间,已实现销售额2161.5万元。

在新冠肺炎疫情防控期间,当得知“消薄”结对帮扶村庆元县竹口镇发生疫情,并且还出现了民生物资供应困难的情况。集团党委立即研究决定由衢州新农都公司迅速组织粮食、鲜肉、鸡蛋、食用油及蔬菜等村民急需的物资,先后两次进行无偿捐赠。当地镇村干部激动地表示,农发集团捐赠的物资不仅解了他们的燃眉之急,更增添了他们战胜病毒的勇气和信心。

今年5月,集团又向对口帮扶村捐赠300万元,投资建设沥青混凝土拌和基地及附属设施。该项目计划2020年底投入使用,每年产生的固定投资收益将全部分配给三个对口村。

一个个精准施策的背后,是农发集团凝聚发展全力,构建扶贫格局。病有标本,知标本者,万举万当。农发集团坚持“扶贫对象精准、项目安排精准、资金使



△农发集团着力打造线上消费扶贫“浙江典范”

# 听见梦想花开的声音

■ 文/本刊综合

精准扶贫，春风暖心。在农发集团推进脱贫攻坚实践中，发生了许许多多感人的小故事，每个农发人都用自己的行动践行着“让扶贫真正落到实处”的精神。互帮互助，是弘扬中华五千年的民族精神，更是人与人之间的一种取暖。汲取阳光，携手向前，温暖彼此，让每一颗心靠得更近，摘掉物质、精神上的“贫”，共同走上物质、精神的“小康”之路！

## ■ 一车救命救急的农产品

“喂，范书记，疫情当前，我们庆元竹口镇情况如何？”

“领导好，竹口镇已有确诊新冠肺炎患



△捐赠给竹口镇的民生物资正在紧急装车

用精准、措施到户精准、因村派人精准、脱贫成效精准”，坚持“输血”和“造血”相结合，切实帮助贫困地区实现有效脱贫，提升可持续发展能力。

一次次实地考察的背后，是农发集团心系扶贫实绩，倾听扶贫声音。脱贫攻坚工作要抓紧抓紧再抓紧，做实做实再做实。集团领导多次深入浙江省庆元县、四川省宣汉县、新疆阿克苏地区等贫困地区，踏着乡间路、穿过戈壁滩，每到一处，都与当地干部群众交流探讨扶贫攻坚新举措，从住房条件到看病上学，从产业发展到智力帮扶，倾听大家的意见建议……点点

滴滴，无微不至，农发集团始终对贫困群众念兹在兹、心有牵挂。

一项项工作成果的背后，是农发集团践行大爱精神，履行国企担当。集团聚焦贫困群众的操心事、烦心事、揪心事，将“问题清单”逐一变成“服务清单”，最终变成“满意清单”。“十三五”期间，集团先后在新疆、四川、黑龙江、吉林、辽宁及我省庆元地区投入多项扶贫产业资金，并派出3名扶贫干部分别驻扎新疆阿克苏地区和庆元县，重点完成建强基层组织、维护社会稳定、带动产业发展、促进增收致富等多项工作任务。

者,镇辖区已实行全封闭管理,政府部门所有工作人员已全员返岗。”

“好的,你们要积极做好防护,确保百姓安全。当前有没有什么困难?”

“有,因实行全封闭管理,镇辖区农贸市场停业,外部运输车辆也难以进入,我们镇政府返岗工作人员的民生物资还没有着落。”

“好的,这件事情交给我们农发集团吧,我们会尽快研究出举措。”

“好的,非常感谢农发集团领导!”

“应该的,这是我们的责任也是义务!”……

这段对话发生在今年1月28日(正月初四)晚上,也是浙江省启动重大公共卫生事件一级响应的第5天。当时疫情蔓延十分迅猛,庆元县竹口镇新窑村已确诊了3名新型冠状病毒感染的肺炎患者,其中2名患者转移至杭州治疗,85人已实施了异地隔离,其余千名村民在村居家进行封锁隔离。听说这个消息,集团领导班子迅速召开电话会议研究对策,决定由新农都衢州公司迅速组织物资,无偿进行支援。第二天(正月初五)上午,冬瓜、南瓜、胡萝卜、花菜、大米、鸡蛋、食用油等共计4500公斤的第一批民生物资被紧急送往竹口镇。2月2日(正月初九),新农都衢州公司又无偿送去第二批共计4000公斤的民生物资。

“太感谢了,我替乡亲们感谢你们!”竹口镇干部接过捐赠的物资,激动得热泪盈眶:“这批物资送得太及时了,解决了我们的燃眉之急,农发集团真是雪中送炭啊!”

## ■ 雪山玫瑰香

盛夏,雪山,玫瑰园。

漫步在四川小金县达维镇冒水村,一阵阵花香扑面而来,寻香望去,一片玫瑰花海映入眼帘。冒水村党支部书记陈望慧正在园里忙着采摘玫瑰花,而她也



△陈望慧在玫瑰园采摘玫瑰花

是远近闻名的“玫瑰姐姐”。这一大片玫瑰园,不仅倾注了陈望慧的心血,也浸润着农发集团的帮扶之情。“感谢党,感谢政府,感谢农发集团,现在我们的‘清多香’玫瑰品牌越做越响,乡亲们的日子也是越过越红过!”陈望慧表示。

时间回到2019年3月1日,农发集团与四川省小金县正式签署结对帮扶协议,并向小金县清多香玫瑰专业合作社捐赠50万元产业发展扶持资金,帮助开展高原玫瑰种植产业援建项目,通过直接就业和订单生产等方式,建立建档立卡贫困户利益联结机制,形成扶贫造血功能;同时,共同努力延伸玫瑰种植产业链条,按照高端化、精细化的模式,把一朵花做成脱贫致富的大产业。

在农发集团的多方面支持下,如今陈望慧带着村干部、群众一路狂奔:通过组织牵线搭桥、企业注资运营、支部动员培训、党员示范引领,在冒水村建成玫瑰产业基地扶贫车间;发挥引进外来人才、返乡青年知识特长,建成电商站点,推动玫瑰产品线上销售;开展精神扶贫,组织脱贫户和贫困户“见面会”,传授脱贫经验,提振脱贫信心……

玫瑰花从冒水村开放到全县,玫瑰产业撑起了无数人的小康梦。“带着老百姓奔小康,虽然苦点累点,但心里踏实!”望着不远处的雪山,陈望慧笑了,那笑

容如阳光般温暖,像玫瑰般灿烂。

## ■ 甜了浙江 富了新疆

我省对口支援的新疆阿克苏地区不仅是顶级“冰糖心”的核心产区,也是全国优质红枣的种植基地。但是受到疫情蔓延、交通受阻等因素影响,新产红枣阿克苏农户只能卖到2元/斤,甚至有农户为了尽快脱手竟将至1元/斤卖掉。为了做好贫困农户“救急难”工作,浙疆公司帮助多方联系销售渠道,并在网上微商城开通专区,经过挑拣分级、清洗加工后,线上线下同步推广销售。

此外,为了尽可能减少疫情冲击,浙疆公司还积极探索集中采购模式,从苹果采购入手,在红旗坡园艺二队联合采购阿克苏苹果610吨、灰枣25吨、185核桃5吨,采购额350余万元,为丝路雪域果业农民专业合作社的30户果农分担了销售压力;在阿克苏乌什县阿哈雅16大队采购了新二核桃30吨,还有温宿县的大米、沙雅县的面粉各20吨;采购阿拉尔农一师青皮核桃53吨、核桃631吨、红枣1975吨。

浙疆公司还通过援疆指挥部牵线,对阿克苏地区依干旗乡的建档立卡贫困户进行苹果、红枣、核桃的采购,助力扶贫脱贫。巴什村的阿布都如苏力·阿布都热哈曼说:“感谢党和政府、感谢农发集团的帮助,咱们都是贫困户,挣钱了之后,把日子过好,娶个好老婆,让孩子上好学,帮助更多的人!”塔勒村的阿不力孜·吐拉克开心地说:“有了农发集团的帮助,我的日子过好了,钱也多了,我的孩子和别的孩子一样开心高兴,我以后也要帮助更多的人,谢谢你们!”

## ■ 消薄路上绽放木艺文化之花

庆元县竹口镇岩溪村,是农都公司的对口帮扶村。依傍着青山绿水,青砖瓦房笼罩在一层烟雾缭绕中,蜿蜒盘旋的石子路,绿意盎然的浅草坪,走在其



△浙疆公司帮助销售巴什村、塔勒村的苹果、红枣等农产品

中,步步芳华。这里便藏着一处充满乡土韵味的手工作坊——“牧器工坊”。

“牧器工坊”的创始人范传斌,是当地一位小有名气的木艺设计师。2018年,正值而立之年的他从繁华城市回到山野乡村,将一处废弃的旧校舍精心改造成手工作坊,这里的木门、床、桌椅、展架等木质物件都由他亲手制作添置。屋内琳琅满目的木质展品,大到实木床、原木河流桌、木质摇椅,小到原木钢笔、收纳

果盘、木质挂钟、创意摆件等,每一件都是他的匠心之作,雕工细腻,精微之处尽显风情。

作为一位有着浓厚乡土情怀的手工匠人,范传斌一直心怀家乡,希望依托当地良好的生态环境和深厚的文化底蕴,开展有特色的文化产业项目,在创造经济价值



△“牧器工坊”创始人范传斌

的同时,更好地保护乡村文化资源,使曾经的留守村、落寞的水乡宝地,成为一片能提供梦想与价值的热土,为家乡脱贫致富贡献力量。

然而,受到疫情的无情冲击,“牧器工坊”又回到了一人坚守的状态。范传斌始终不忘初心,以岩溪村人的自强不息、顽强拼搏继续追逐梦想。

困难之时,农都公司的消薄驻村干部张鑫及时伸出援手,帮助他多方联系订单,解决销路问题。今年6月,农发集团领导带队赴岩溪村开展困难群众慰问时,还专程前往工坊看望范传斌,对他的创业精神、工匠精神给予充分肯定,并鼓励他坚守创业初心、匠人初心,积极应对疫情等困难,希望他通过创业带就业、创业促就业,带领岩溪村走出一条消薄、致富的康庄大道。

## ■ 消费扶贫 带着农产品走出大山

正大镇长征村是贵州省松桃苗族自治县的重点帮扶试点,正大镇长征村的茶山上,种植着12000亩的油茶,是当地明星扶贫农产品“三山谷”牌山茶籽油的主要生产原料。种植油茶为当地村民提供了工作

岗位,当地合作社还通过帮助贫困户入股山茶籽油生产企业的方式为他们增收,山茶籽油销量好,村民的生活才好。

山茶籽油,作为我国特有的木本油料作物,已经有两千多年的种植历史,是我国提倡推广的纯天然木本食用植物油,也是国际粮农组织首推的卫生保健植物食用油,有美容油、月子油、油黄金之称。这样的好油却被疫情截住了走出贵州大山的销路。

村里的吴老汉现在是油茶基地的管护员。山茶籽油的推广,帮助吴老汉家里每年新增收入1000元,突发的疫情让山茶籽油的销量锐减,可是急坏了已经64岁的吴老汉。

今年实业公司“832”消费扶贫线上订购专区正式启动,来自我国832个国家级贫困县的优质扶贫农副产品纷纷上线,走入到浙江百姓的眼前。贵州的“三山谷”山茶籽油,经过实业公司对其生产企业规模、产品质量、加工能力、企业影响力、脱贫攻坚贡献的详细了解,也通过“832”专区正式上线。山茶籽油绿色、保健、美容等功效迅速收获了大批“粉丝”。

“书记,实业公司跟咱们定了500箱山茶籽油,在832专区上线后很快就销售完了,要再加订1000箱,

后续根据销量还要陆续加订”,“三山谷”茶油生产企业的工作人员第一时间将销量信息反馈给了村委会,吴老汉听说这个消息更是放下了一颗悬紧的心,山茶籽油的销量起来了,就能攒够小孙子明年的学费了。

在“832”专区上线的农产品还有很多很多,截止目前,832专区合作供应商88家,上架产品包括米面粮油、调味品、菌菇木耳、水果、休闲食品等农副产品160余款。通过线上销售的方式,带领贫困地



△长征村村民在有茶山上采摘茶叶

区的优质农产品走出大山,被端上城市百姓的餐桌,通过“消费扶贫桥”让贫困户的收入提高了,浙江百姓的餐桌更丰富了,真正做到了“让种的人奔小康,让吃的人更健康”。

### ■ 暖人心的卖粮款

东北的天黑得早,下午四点时分,天色已经暗了下来。

“这是今天最后一辆车了,干好收工!”一个声音喊道。

说话的人是毕云龙,对吉林省德惠市这个叫做岔路口镇的地方已经再熟悉不过了,再过两天,他在粮食集团这个收粮库点驻库就要满2个月了。

昏暗,不远处投来一束亮光。他走近看,原来是老于开着拖拉机来卖粮。老于年纪大了,身体不太好,是当地建档立卡的贫困户,一年的收入主要就指望家中的一晌多地,秋收卖粮换钱。“现在还能不能收?”外面风大,看着老于急切的眼神,大伙儿邀请他进屋坐坐。“这已经是我跑的第三家了,他们嫌我量少,不愿意收,卖给粮贩子又要被压价。”老于家离库点30公里路,大家心里都清楚,如果今天不收,让他明天再来,来回路上的那点油钱,老于是万万舍不得的。“国企是老百姓的企业,老百姓的事就是我们的事”,毕云龙说着,招呼大伙儿开始干活,抽检、化验、卸粮、入库。

一阵忙活,老于拿到7120.4元卖粮款,激动地说:“都说你们浙江过来收粮的,价格公道,服务又好,真是谢谢你们了。”看似平常的几句话,却温暖人心。这说明,我们的驻库收粮工作人员,确实做到了为群众排忧解难,切实将这个初心融入日常工作的



△毕云龙和同事走访贫困农户

点滴之中。

闲暇之余,毕云龙也会去老于家坐坐,和他唠唠家常,顺手捎上新鲜的粮油资讯。“举手之劳而已,他们多知道一些,门路总会多一些”,毕云龙腼腆地说道。

“浙吉合作,粮食先行”,目前粮食集团已在德惠、大安、梅河口等地陆续开展“优粮优购”项目,加价收购优质水稻,在确保掌握优质粮源的同时,帮助农民丰产增收。2018年至今,粮食集团已经在吉林、黑龙江和辽宁等地加价收购优质粮油产品20.16万吨,帮助农民增收3768.39万元。粮食集团将进一步加大“优粮优购”落实力度,充分掌握优质粮源,服务保障浙江粮食安全的同时,从源头上帮助贫困农户解决卖粮难的问题,促进农业增效、农民增收,达到精准扶贫、精准脱贫的目的。

# “四个聚焦”推动高质量巡察

■ 文/农发集团纪委

农发集团纪委坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,对标对表中央和省委巡视巡察工作要求,围绕“四个聚焦”,着力强化巡察工作的政治性、全面性、系统性、有效性,不断提升巡察工作质量,为推动集团改革发展提供坚强政治保障。

## ■ 聚焦政治巡察,高质量构建巡察机制

按照党的十九大提出的“深化政治巡视,坚持发现问题、形成震慑不动摇”方针,突出政治巡察要求,把“两个维护”作为根本政治任务,以“四个意识”为政治标杆,根据中央和省委部署要求扎实组织巡察工作。制定《浙江省农村发展集团有限公司巡察工作暂行办法》,成立巡察工作领导小组,巡察工作领导小组组长由集团党委书记担任,集团纪委书记担任副组长。集团党委会和巡察工作领导小组会议研究巡察工作规划、巡察年度计划和巡察工作方案,听取巡察组和巡察办有关情况汇报,研究并决定巡察成果的运用。自集团开展巡察工作以来,按照三年全覆盖计划,2018—2020年已组织12家所属企业巡察工作,同时全覆盖延伸巡察55家三级企业。

## ■ 聚焦问题导向,高质量推进精准巡察

坚持因企制宜、精准施策,紧紧围绕党的政治、思想、组织、作风、纪律建设和反腐败斗争,针对每家二级企业的不同情况,以发现问题、解决问题为导向,精准开展巡察工作。巡察前巡察办收集被巡察单位有关问题,根据企业实际情况制定不同巡察方案,按照可能存在的问题选派不同部门负责人出任巡察组组长,抽调合适人员充实巡察力量。巡察办每次巡察前都对巡察

组成员进行培训,并向被巡察单位下发巡察通知书和征求意见表。巡察中采用合理方式推进巡察工作,对资金投入量大、业务涉及面广的公司采取“全面探照式”巡察,对在建设期面临重大发展困难的公司采取“问题直入式”巡察,努力以更加精准的巡察手段发现问题。对巡察发现的问题辩证地、历史地去看,依规依纪分析,做到情况明、数字准、责任清,对巡察报告中涉及的重点问题、典型事例,形成完备的情况说明,确保经得起历史和实践检验。2018年以来,农发集团巡察已开展个别谈话424人次,收集问题和建议636个,发现问题140个。

## ■ 聚焦实际效果,高质量开展巡察整改

把解决问题作为巡察工作落脚点,着力推动即知即改、立行立改和系统整改,扎实做好巡察“后半篇文章”。在强化整改责任上做到上下联动,集团党委会研究巡察报告,集团党委领导出席巡察反馈会议并作明确要求,被巡察单位党组织10个工作日内上报巡察整改方案,2个月内报送巡察整改报告,并召开领导班子巡察整改民主生活会开展批评和自我批评。巡察办对二级企业党组织整改方案和整改落实情况进行监督检查,对不符合整改要求的方案,进度滞后的措施进行督查。在落实整改要求上做到有效衔接,将巡视巡察问题整改与强化纪检日常监督结合起来,与疫情防控(保供)、租金减免、扶贫工作和餐饮浪费专项监督工作结合起来,综合运用调研督导、现场督察、回访督察等方式跟踪督促整改推进。截至2020年10月底,三年来集团巡察所属企业发现并要求整改问题89个,已整改到位79个。

# 做好浙江粮食安全的压舱石

■ 文/粮食集团党委理论学习中心组

时至今日,人类至今并没有完全摆脱饥荒困扰。今年,新冠肺炎疫情更是冲击了全球粮食安全。

联合国粮农组织7月13日发布的2020年《世界粮食安全和营养状况》预计,2020年全球食物不足人口将增加8300万人至1.32亿人。改革开放以来,人民的生活水平稳步提高,中国已经进入中等收入国家行列,“减肥”、“保健”已经成为很多人的重要课题,“缺粮”、“饭碗”等词已经被绝大多数中国人从生活词典中删除。但是,从2013年12月10日中央经济工作会议在北京举行,习近平发表重要讲话强调“自端饭碗”之深意,到2020年4月8日习总书记在中共中央政治局常务委员会会议上的讲话“加强保障和改善民生工作”,习近平总书记却反复强调“粮食”和“饭碗”问题。

粮食是关系国计民生和社会安定的特殊商品,粮食问题是关系社会经济发展全局的大事。我省是全国第二大粮食主销区,加快粮食产业高质量发展,对我省实现“两高”目标具有深远意义。

在研究省内外粮食产业现状和发展趋势,梳理现有粮食产业政策效用基础上,分析围绕实现粮食安全浙江经验与做法。

## ■ 浙江省近十年粮食产销情况

(一)自给率持续降低。浙江流动人口呈现持续净流入状态,人口增加意味着全省粮食总消费量不断增长。同时,城市面积快速扩张,耕地面积呈现较快下降趋势。加之环境影响等原因,宜耕地面积下降,导致粮食生产能力逐年下降,粮食自给率逐年降低。

(二)进口量持续放大,尤以大豆突出。分析我国近10年粮食进口情况发现高粱、大麦进口数量明显下降,玉米维持在300-500万吨箱体波动,但大豆进口数量持续维持高位。虽然2019年我国大豆产量实现1810万吨,较2018年增长13.34%,但与消费量对比,差距依然极大,2020年受疫情、国际贸易形势变化和全球大豆供应下降的影响,过多依赖进口的弊端导致我国进口大豆的价格逐月上涨。

## ■ 我省粮食产业发展现状与政策效用评估

当前,粮食安全保障和产业发展面临复杂的国际

## ■ 聚焦成果运用,高质量推动企业发展

坚持政治巡察定位,把“发现问题、形成震慑,推动改革、促进发展”作为集团巡察工作方针,着力利用好巡察成果,推动企业改革发展。坚持标本兼治,针对巡察发现的普遍性和倾向性问题,推动制定出台《集团投资监督管理补充规定》等多项制度,建立长效机制,推动共性问题解决。坚持综合运用,将巡察结果作为集

团党委及其组织部门考核评价、选拔任用领导人员的重要依据。坚持融合监督,推动巡察监督与纪律、监察、组织、审计等监督等协同贯通,逐步形成集团内部监督联动机制。集团公司纪委、组织部门收到巡察移交的问题或者线索后,及时研究提出谈话函询、初核、立案或者组织处理等意见,对相关人员进行问责处置,全力挽回相关损失。

国内形势。从国际看,随着我国开放步伐加快,国内与国际粮食市场高度接轨。要通过实施有效的粮食生产扶持政策,保护农民种粮积极性,利用科技进步促进粮食丰产增收;通过建立完备全产业链体系,实现粮食产销平衡;通过搞活粮食经营,培育粮食龙头企业等手段探索出一条手中有粮、保证粮食安全的有效途径。

### (一)我省粮食产业发展取得显著成效

浙江在全国率先将保障粮食供给安全和搞活市场经营结合,逐步建立起多元化市场主体为主导的粮食产销体制,基本实现粮食供给平衡和结构逐步优化,为浙江经济社会快速发展提供了粮食安全支撑,也为全国粮食流通体制改革提供了先进经验。

### (二)我省粮食产业发展存在的主要不足

相较工业化和城市化进程,我省粮食产业规模小、层次低、竞争力不强,粮食产业发展存在明显不适应、不匹配问题。

一是粮食供需矛盾日益突出。浙江流动人口呈现持续净流入状态,人口增加意味着全省粮食总消费量不断增长。

二是农民种粮比较效益低。土地租金、农资材料费价格上涨,人工成本快速增加,导致种粮成本快速上升,抵消了种粮价格补贴的政策效果,加之粮食收购价格下调,种粮比较效益明显降低,影响了农民种粮积极性。

三是粮食储备市场化水平较低。储备品种较单一,虽保障了极端情况下粮食安全需要,但与正常情况下饲料、工业用粮消费需求脱节。粮食储备投入实际效益较低,轮换方式不灵活,储备企业不能根据行情变化开展粮食贸易。

四是粮食产业竞争力不强。一是粮食加工产能分布不合理,初加工开工不足,精深加工和产品创新能力不足。二是粮食物流体系不完善,缺乏全国重要物流港口的自主资源,跨省调度通道不畅、成本高企,“卡脖子”风险较高。三是粮食流通组织化低,线上线下粮食终端销售网络尚未构建,缺乏有市场影响力的本省粮油品牌。四是企业实力不强,缺乏具有影响力、带动力的现代化粮食龙头企业。

五是粮食产业发展要素支撑不足。我省对粮食产业支持政策主要集中在农业基础设施建设和农民种粮补贴上。粮食产业项目落地难、粮食经营企业融资难、融资贵等问题还没有得到有效破解。

## ■ 针对我省粮食安全保障问题提出以下三个举措

根据上述分析,围绕保障浙江粮食粮食安全目标,以模式和体制创新为新突破点,做好粮食的生产基地建设,加工中心和物流枢纽,探索市场化储备体系新动能,强化要素保障,开创保障我省粮食安全新格局。

### (一)抓好省内、省外两个粮源基地建设

#### 一是抓好省内粮源基地建设

以粮食集团善农基地为蓝本,不断复制和扩大省内各地区优质农业生产基地建设。大力发展优质食味稻、加工专用稻。巩固提升生产功能区、深加工区产能,根据各流转土地地力和设施情况,鼓励各功能区块因地制宜轮作间隙种植薯类、杂粮、油菜籽、大豆等作物。同时,优先在符合条件的基地开展高标准农田建设,选择部分基地为试点,利用遥感等现代空间信息技术开展作物种植结构、空间布局、作物长势等监测。

如浙粮集团善农现代农业产业园优质晚粳稻种植面积近5000亩,当家品种以“嘉禾218”为主,还有“嘉67”等优良水稻品种。同时,引入“覆膜蔽草机插秧技术”和“稻虾共生种养结合模式”,减少化学农药使用,进一步确保大米的健康品质。

通过种植模式复制,整合政策,加大种粮补贴、金融扶持力度,保障种粮农民的合理收入。加大各级财政投入,加强农田水利基本建设,实行有机肥还田和休耕轮作等举措,提高农田地力和抵抗防御自然灾害的能力。

#### 二是抓好省外粮食主产区粮源基地建设

要在东北三省和山东、河南等重要粮源基地,建立起超级稻、矮败小麦、杂交玉米等高效育种技术体系,基本实现主要粮食作物良种全覆盖。绿色、高效是粮食生产技术发展的方向。要充分利用我国加大对对农机

制造业的产品研发和技术改造投入,形成了具有一定规模的产业链,对农民购置农机具给予的补助,积极推动农业机械化进程,以机器的高效率提升产量、降低生产成本,促进粮食生产总量和对浙粮食供给保障能力。

适当布局山东、河南小麦主产省份,确保以上几省粮源基地产粮占调入浙江粮食的50%以上,跨出浙江保障浙江粮食安全。

## (二)加快培育国际和国内两大粮食市场

### 一是加快构建国际化粮食贸易网络

粮价是百价之基,食品价格亦然。2018年,非洲猪瘟疫情导致的猪肉价格上涨引发人们对最终消费环节的担心。几个月时间之内,全国猪肉价格快速上涨。人的需要首先从吃开始,几乎没有其他可替代的商品。而且不吃猪肉改吃鸡肉,也会助推鸡肉价格上升,依然会导致通货膨胀压力。因此作为粮食安全的最终消费环节,需要监控市场食品类消费品价格,确保在最终消费环节膳食品种供应充足和食品价格稳定。这是“把饭碗端在自己手里”的最直接任务。应继续加强与国际粮企合作,打通粮食进口渠道,发挥浙江沿海港口优势,积极建立粮食进口中转市场,推动省内大型粮食企业跟国际粮企建立长期购销联系,保障我省饲料、工业用粮。

### 二是加快完善国内粮食市场体系

深化国有粮企管理体制,培育省级一体化大型粮食集团,打造浙江“大粮商”。实施“互联网+粮食”工程进一步完善粮食市场体系。培育战略性粮食产业集团,建立全产业链是粮食安全的系统化和全球化保障。将从原料到消费者的完整产业链有机整合起来,发挥其战略协同效应、规模效应及成本优势,从而形成品牌效应。事实上,一个资源全产业链的竞争时代已经到来。加快开展国有粮食经营企业战略性重组;支持省级国有粮食企业开展跨省并购或持股、入股省外粮食企业,建设省外粮源基地;支持与国际四大粮商开展战略合作;支持国有企业与民营企业兼并重组;支持国有粮食企业合法出让用地,盘活土地资产,解决资金和历史遗留问题。

## (三)打造粮食加工和粮食物流两大中心,培育大

## 浙粮

一是打造全省粮食物流中心。要充分发挥粮食物流体系对粮食储备、加工和贸易的支撑作用,充分利用浙江区位优势和水陆运输条件,合理布局区域性粮食物流枢纽和节点建设。

二是打造全省粮食加工中心。实施“优粮优加”工程,在全省合理规划布局建设粮食加工中心。

建议在舟山建立大型海路、海铁联运粮食物流枢纽和加工中心,充分利用舟山港区区位优势,建立与海外采购配套的粮食物流枢纽,同时利用在枢纽周边的大豆压榨企业作为加工依托,加大粮食吞吐能力建设,平时民用、战时急用。

## (四)储备双轮运作提高粮食储备经济和社会效益

要坚持两条腿走路,实行中央储备和地方储备相结合,实物储备和产能储备相结合,国家储备和企业商业储备相结合,搞好军民融合储备。要优化应急物资品种和储备布局,要合理确定储备规模,全面加大投资建设力度。

形成分布合理、设施先进的全省粮食储备格局,提高粮食储备集约化、市场化、现代化水平。发挥企业和家庭储粮的基础作用,落实藏粮于地的方针。同时完善储备粮监管制度,高效配置公共资源,在保障口粮消费和实物库存要求的前提下,轮换要兼顾工业和饲料用粮,提升储备粮使用价值,提高储备企业经济效益。建立完整的粮食产业创新体系,全面落实粮食科技创新应用。进一步增强粮食安全宏观调控能力的同时,运用物联网技术实现粮食信息化,大幅度降低管理成本,提高粮食产业经济效益。

尽管我国粮食生产连续16年丰收,连续5年稳定在6.5亿吨以上,粮食供应充足,但我国粮食生产在很大程度上仍然要看老天脸色,粮食生产的稳定性、可控性还不高。提高粮食发展稳定性,最根本的是增强农业的综合生产能力,充分利用省级粮食企业平台资源,通过市场和储备两轮同行,国际和国内双循环运行,跨出浙江保障浙江粮食安全。

# 坚持党建引领 扛起国企担当

■ 文/绿农集团党委理论学习中心组

2015年2月,为深化浙江、黑龙江两省粮食产销合作,经浙江省政府和黑龙江省政府批准,黑龙江省国资委与浙江省农发集团签订重组黑龙江新良集团协议,双方共同出资组建股权多元化国有企业,其中浙江省农发集团占股60%,黑龙江省国资委占股40%,重组后企业更名为黑龙江绿色农业发展集团有限公司(简称“绿农集团”)。

重组以来,绿农集团党委始终秉持“保障浙江省粮食安全,助推黑龙江经济发展”的企业使命,以“打造浙、黑两省企业合作的典范”为目标,认真贯彻落实习近平总书记关于粮食安全的系列重要论述和指示批示精神,始终把党的领导放在首要位置,坚持党建引领企业高质量发展,掌握粮源能力和粮食调运能力不断提升,在充分发挥功能性国有企业作用的同时也取得了较好的经济效益。

为不断激发基层党建工作创造力和活力,切实推进企业党建与生产经营工作深度融合,绿农集团党委在全集团深入开展了“旗帜引领新绿农·党徽闪耀大粮仓”党建品牌创建活动。活动以服务中心、推动发展为立足点,以“旗帜引领新绿农·党徽闪耀大粮仓”建设为主线,以创建“四型党组织”(政治引领型、推动发展型、改革创新型、凝聚保障型)和“五型先锋党员”(解放思想型、真抓实干型、创新发展型、凝心聚力型、廉洁高效型)为载体,突出“融入、引领、升级”主题,运



用品牌建设的理念、方法和机制,着力加强党的政治、思想、组织、作风、纪律、制度和廉政建设,发挥各级党组织“把方向、管大局、保落实”的作用,在管理提升、业绩提升、效益提升、能力提升、执行力提升、竞争力提升等方面,进一步展现了党支部的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用,确保党员始终“走前列、作表率、创一流”,推动基层党建工作质量和水平全面提升,为实现企业高质量发展提供了强大内生动力和坚强组织保证。

## ■ 确保浙江省级储备粮安全高效运行

2014年末,浙江省政府批准在绿农集团新增20万吨省级储备粮异地储备指标,开创了浙江省地方储备粮异地存储轮换新模式。几年来,绿农集团以“收

得进、储得好、调得出”为工作目标,共收购浙江地储粮60.09万吨,轮换出库44.65万吨,储备粮数量真实、质量良好、储存安全。新冠肺炎疫情发生后,按照浙江省政府工作要求,在农发集团统一部署下,绿农集团克服诸多困难,紧急发运980吨稻谷和540吨大米到浙江,按时保质保量完成应急保供任务,充分发挥了东北粮源基地作用。

## ■ 建好粮食收储基地

在浙、黑两省政府大力支持下,绿农集团经过认真调研规划,在粮食主产区扩建粮库,克服施工期短、客观问题多、施工难度大等困难,用三年时间新建仓容54.2万吨,全部实现“当年施工、当年储粮”,仓储能力提升到120万吨。绿农集团充分发挥所属粮库位于粮食主产区的优势,实现了年年粮食装满仓,目前浙江省级储备粮和中央最低保护价粮食年均库存近百万吨。绿农集团严格按照浙江省地储粮管理标准管理所有政策性储备粮,确保仓储工作监管到位,重组以来没有发生一起坏粮事故,做到了储粮安全无事故。2019年,绿农集团所属9家粮库均顺利通过全国政策性粮食库存大清查,中储粮黑龙江分公司和黑龙江省各地方粮食局都把绿农集团所属粮库当作样板粮库,给予高度评价,“干在实处、走在前列、勇立潮头”的浙江精神已在黑龙江落地生根。

## ■ 建好粮源基地

绿农集团按照浙江省委省政府和农发集团安排部署,全力推进粮源基地建设。积极探索开展土地流转农业种植项目,支持所属嫩江粮库为主体流转土地,一方面以流转土地的经营权作为投入,以“公司+合作社+农户”为主要形式,开展合作种植业务;另一方面由粮库投入全部种植成本,开展自主种植业务。2019年流转种植土地12.4万亩,2020年流转种植土地13.7万亩,在探索企业转型经营新模式的同时,也帮助当地农民解决了种地融资难问题和离乡务工后

土地闲置问题,实现了企业、合作社和农户的多赢。另外,绿农集团还参股当地企业,通过与金融部门合作开展助农富通、农技服务、生资服务、土地流转、订单经营、战略合作等多种形式,目前已落实粮源基地229万亩。

## ■ 努力让老百姓“吃好米”

在保证浙江老百姓“有米吃”的基础上,绿农集团还在“吃好米”方面进行了不懈探索。通过收购优质品种全面提升浙江地储粮收储质量,为“浙粮”品牌大米提供优质粮源,利用自有加工基地和多家合作米厂,采购黑龙江优质稻谷加工生产“太阳岛”品牌大米销往浙江,进一步丰富了浙江老百姓的“米袋子”。

## ■ 勇于承担国企的社会责任

为掌握更多粮源、保障粮食安全,绿农集团采取自主经营、合作经营等多种形式,在严控风险的前提下全力做大做强粮食贸易业务,年粮食经营量达到270万吨,累计完成粮食经营量超过800万吨,其中半数以上销往浙江,按每亩耕地1000斤产量计算,相当于每年为浙江省节约了100多万亩耕地。仅2020年秋粮上市以来,绿农集团就已在产区收购贸易粮68万吨,做到了常年手中有粮、随时可以向浙江省内调运,在做好“北粮南销”工作的同时,也为解决当地农民“卖粮难”问题和促进地方经济发展作出了一定贡献。

在今后的发展过程中,绿农集团将一以贯之地以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,严格贯彻落实习近平总书记关于粮食安全战略的重要论述和指示批示精神,始终遵循习近平总书记把老百姓能吃饱饭、吃好饭作为出发点和最终目标的“人民初心”和“人民思想”,履行好功能性国有企业的政治责任、社会责任,不断增强粮源掌控能力,为“保障浙江省粮食安全,助推黑龙江经济发展”贡献绿农力量。

# 全力打造“城市厨房”品牌

■ 文/农都公司党委理论学习中心组

近年来,农都公司坚决贯彻落实省委省政府决策部署,按照省农发集团党委工作要求,不断加强党的建设,切实履行涉农国企责任,推动企业改革创新,特别是在农产品保供、发展数字经济,以及推动以数字化赋能传统农产品流通领域的转型升级上持续发挥国企力量,体现国企担当,也实现了企业的高质量、可持续发展。

## ■ 谋划长远,科学制定发展战略规划

农都公司贯彻落实党的十九大精神和习近平新时代中国特色社会主义思想,在农发集团战略规划指引下,不断推进主业高质量发展,紧紧围绕“七个一”打造农都城生态,即“开一座城,兴一座城,打响一个品牌,形成一套体系,拥有一支团队,集聚一群资源,建设一个平台(交易发布)”。“十四五”期间,公司战略定位是成为“农发·城市厨房”的践行者;全力打造“城市数字化厨房”做厨房革命的引领者;全球优质农产品供应链服务商;农发集团新时代现代化“三农”建设成果的展示窗口。

公司立志把“农发·城市厨房”打造为农产品流通领域的旗帜性项目,自觉把项目建设的认识提升到我省“三农”建设“重要窗口”的高度,并以数字化赋能为手段,打造成我国农产品流通领域创新性、引领性项目,在农产品流通供给侧结构性改革方面

引领创新发展。同时,以项目为抓手,关注“农民和市民”,着力在丰富家庭餐桌和公共餐桌“两个安全”、解决交易安全和食品安全“两个安全”上积极作为。

## ■ 以经济“内循环”为契机,打造城市经济新蓝海

一是着力打造城市新名片。习近平总书记考察浙江时赋予浙江“努力成为新时代全面展示中国特色社会主义制度优越性的重要窗口”的新目标新定位,杭州作为省会城市是“重要窗口”的集中展示区域。杭州有以西湖为核心的“城市客厅”,有以钱江新城为核心的“城市阳台”。我们立志以“城市厨房”为定位,努力为完善杭州城市配套功能、呼应城市居民高品质生活需求提供农发智慧、农发方案,打造新的城市宣传新名片,力争成为展示“中国气派和浙江辨识度的重大标志性成果”的“小窗口”。

二是积极拉动都市夜经济。高质量夜经济是一座城市管理智慧和营商环境的综合体现。2019年,从携程数据看,上海、重庆、厦门、三亚、丽江、广州、北京、成都、西安、乌镇是前十大“夜游人气城市”;腾讯发布重庆、北京、长沙、青岛、深圳、广州、济南、成都、西安、石家庄入围中国夜经济影响力TOP10城市。从影响力和规模看,杭州夜经济等量

级还不够。目前,我们已与宋城达成合作意向,建立“一出戏一餐饭”经济联盟,着力在建立高品位夜生活、淬炼高质量夜经济、塑造高格局夜文化等方面,互为推力,满足公众对美好生活的向往,把项目打造为杭州夜经济的“代名词”。

**三是创新推动新山海合作。百县千碗,诗画浙江。**公司承担农发集团与浙旅投集团战略合作的具体任务,全面落实省委省政府“百县千碗”项目决策部署。我们以“农发·城市厨房”为首站落脚点,将我省89个县,11个地市,每个县和地市各有10碗代表性的菜容纳到项目中来。尝试建立浙江各地优质特色农产品展示馆,吸引全省各县市区美食企业进驻,打造浙江“百县千碗”美食小镇,成为展示宣传体验浙江美食、优质农产品的重要窗口基地,一眼看尽浙江美景,一站品尽浙江美食。另外,通过“百县千碗”建设一批全省优质农副产品基地,助力乡村振兴,加快推动优质农副产品进入全省高速公路服务区、旅游集散中心、高等级旅游景区、旅游度假区及政府、省属国企、高校食堂,不断拓宽优质农副产品供应渠道。

## ■ 加强冷链体系建设,为高品质生活建立保障

**一是依托现有物业基础,推动自有冷链体系建设。**农都城设计配合中型中转冷库3000 $\text{m}^2$ ,库容约7000吨,投资预算约6000万元,能够基本满足农都城内部商户的周转使用;根据业态规划,项目入驻商户约为220户,统一建造并各自配备面积小型冷库,合计面积约为5000 $\text{m}^2$ ,投入约为2500万元。综合以上冷库面积为8000 $\text{m}^2$ ,投资约8500万元,总库容约15000吨。

**二是充分借助外部力量,构建外部冷链物流**

**体系。**冷链物流体系建设是国内贸易的关键和基础。目前,业务主要围绕冷链进口产品展开,以杭州为中心辐射至上海、江苏、山东、天津、辽宁、广东等地,借助第三方库存和集散资源,构筑冷链体系,共计租赁面积近10000平方米,为扩大全国冷链贸易奠定了较好基础。特别是新冠疫情发生以来,冷链体系的建设成效有了很好地呈现。

**三是数字化智能化赋能,逐步布局“城市冰箱”建设。**冷链体系的信息化和智能化和标准化,是高品质生活的重要保障。“十四五”期间,农都公司将以专业团队、技术、营销、管理、供应链金融等多维度参与冷链产业建设和流通方式深度赋能冷链产业,采取“自建农都冷链产业、产业基金和冷链产业化”三步走,在冷库建设运营、自营冷链产品、代理冷链产品三个方向发力,全国布点“城市冰箱”建设。规划到2025年,形成运营仓储容量达到100000吨、仓储运营收入超过10000万元、冷链贸易收入达到200000万元的规模。



# 用变革激活发展动力

■ 文/郑荧

这一系列的调整只是开始,下一步要做的就是“细化”与“穿透”。“我们去影响更基层的员工,让更多的人有更大的参与感和获得感,才能真正为企业发展赋能!”而要做到这一点,背后离不开一个关键词:变革。

2020年4月,李毅被提拔为新农都长兴公司的“一把手”,当时正是他主动申请从新农都公司总部到长兴公司的第11个月。这无疑是一次压力巨大的“任命”,他感受到的不是什么荣誉感、自豪感,而更多的是

危机感,是对企业发展“不进则退”竞争态势的清醒认识。而这无处不在的“危机感”,也在他心里催生出了更大的创新求变的决心,以及对新农都长兴公司未来发展的前瞻性思考。而对于长兴公司而言,一个新的“一把手”,也让这个企业获得了不一样的新活力。

## ■ 更多“授权”才有更大活力

第一个“变”的是人。



△新农都长兴公司全体员工

立足新农都长兴公司近7年的发展历程,李毅深知,经营市场就像一盘棋局,决胜的关键在于每个车、马、炮之间的关系。他和其他班子成员商量并统一认识,第一件事就是让这些“车、马、炮”都动起来。

作为招商专班的负责人,沈树立对改革带来的机制和氛围变化感受最深、最直接。抛开之前的一套严密、繁复的条条框框,直面市场的招商工作让他有了更大的发挥空间,当然也真切地感受到改革压力带来的负重感。作为一个富有冲劲的年轻人,他喜欢这种压力所激发的澎湃热情。

沈树立感受到的压力和活力背后,是长兴公司于今年4月开始实施的“基层三项制度改革”带来的一系列变化:

在工作机制上,长兴公司采取“工作专班制”,将原团队成员全部打散,成立招商、销售、贸易三个专班,并赋予专班负责人与公司中层干部同等的履职权限,给他们充分授权。

在收入分配上,招商、销售专班除基本工资,提成部分按实际业绩核定;其他综合类岗位的目标按职责考核。大胆打破原有薪资,“决不羞羞答答”点到为止,而是“坚定不移地向业绩优秀的员工倾斜”。在新政实施的3个月里,专班有5人业绩突出获得奖励16万元,最高一人的奖励达4.7万元;9人未达标扣减绩效1.9万元。

在职务晋升上,大胆启用年轻人,让更多有责任心、优秀的年轻人走上更重要的岗位,在急难险重岗位上加快历练成长。长兴公司今年新提拔的中层干



△新农都长兴市场车水马龙,人来人往,供销两旺

部中,“80后”占60%以上。总经理助理、营运部经理鲁草(1989年),创新性开展点对点市场网格化管理,使市场管理人员权责清晰、各司其职;他还带领青年员工发挥创新精神,先后改造遮阳网,优化交通秩序。贸易专班副主任陈健(1987年),从零开始建立健全了一系列贸易管理制度,并积极拓展生猪贸易渠道,推动自营业务再创新高。办公室主任助理杨康康(1987年),推动三项制度改革、绩效考核等工作落地落细,有效激发了员工的积极性和创造性。

## ■ 一切工作聚焦“加快发展”

发展,是解决一切问题的基础和关键。而对于这个新班子而言,所有“变”的落脚点都是新农都长兴市场更快、更好的发展。为此,他们全力推进“三大”专项行动,吹响了决战决胜的冲锋号。

市场管理提升行动。推行“网格化”管理全覆盖,按照网格到人、责任到人的方式,建立标准明确、责任细化、奖罚分明的网格目标管理体系。整个市场按经营业态划分为9个二级网格,界限明确、全面

覆盖,不留空白区、不交叉重叠。网格员由管理员、特警、保洁组成,并得到市场监管、执法等部门支持,通过逐步整合管理服务资源,实现市场管理由单一向互动、粗放向精细、突击向长效的转变。

**重点任务攻坚行动。**招商专班主动出击,多渠道开发新客户,一年来新入驻商户 36 户,租金同比增长 88%;改变传统租赁模式,采取竞拍方式出租优质商铺,让“黄金商铺”创出“黄金效益”。贸易专班创新业务模式,与电子商务公司合作开展农副产品集中配送,再创新的利润增长点。销售专班重点攻坚,啃下商铺功能置换“硬骨头”,实现效益提升 34% 以上;首批推出的 30 间大棚商铺一炮打响,一次性成交。工程专班顶住疫情压力,一天一天倒排时间,一个一个环节死抠进度,每天 16 小时连续奋战,加班加点抢赶工期,为全面完成年度工程建设目标打下基础。

**品牌服务提升行动。**鼓励员工技术创新,千方百计解决市场大棚遮阳、车辆入库等经营户关注的难点;以新农都长兴市场三周年庆活动为契机,推出市场吉祥物,打造市场专属 IP,再次提升“新农都”品牌影响力;制订商务指南和商户入驻手册,全方位展示市场形象,加强优质服务建设,提升服务品质;打造集

招商、运营服务、商品展销、活动策划于一体的综合性运营服务中心,扩大与商户、金融机构、政府部门等合作;深化“党员领跑行动”,与农商银行新农都支行、李家巷镇市场监管所开展“结对共建”,设立市场爱心基金,用于资助帮扶贫困学生、经营户等。

## ■ 全力打造长兴的农产品物流战略枢纽

事实证明,新农都长兴公司的这一系列“变”是有效果的——市场更旺了,员工更有干劲了,发展更有希望了。而在此基础上,他们还抓住长兴融入长三角示范区规划的战略优势,前瞻性谋划未来发展蓝图。

在今年 7 月举行的“蝶变新农都·共赢新机遇”——五星级经营户颁奖典礼暨新品发布会上,李毅的这句话掷地有声:“新农都长兴市场的愿景,是精心建设长兴南门户 28 万方超大型商贸综合体,成为长三角一体化进程中‘一岭六县’(包括安徽省郎溪县、广德县,江苏省溧阳市、宜兴市,浙江省长兴县、安吉县,上海市白茅岭农场)试验区标杆农批市场!”当时,他的手放在胸口——眼前是与新农都长兴市场同心同

上、一起成长的经营户,身后是并肩作战、一起奋斗的团队战友,还有每个人眼中对市场未来发展的殷殷期许与壮志满怀。这,便是新农都长兴市场最大的“底气”。

未来,新农都长兴市场想要做更大的事情、取得更高的成就。他们已经走了一段路,未来还有更长的路要走!

(作者系集团公司办公室副主任、本刊编辑部主任)



△ 新农都长兴市场三周年庆发布“五‘新’蝶变”

# 闯出华山一条道

■ 文/梁柱



△ 新农都诸暨市场

成立以来第一次出现了“亏损”，让这个曾经备受期待的公司遭遇了前所未有的生死磨难，在资金、名誉、经营上都遭受了严重损失。回想起过去的经历，新农都诸暨公司将其视为成大事必须要经受的历练！

“置之死地而后生，以破釜沉舟的勇气，用改革的手段攻坚克难，闯出企业发展一片新的天地”这是冯波对新农都诸暨公司半年多来历经质疑和磨难，通过大刀阔斧的改革举措，终于度过最艰难时刻的最大感受与心得。

## ■ 走出至暗时刻

2019年是新农都诸暨公司最困难的“至暗时刻”，成立以来第一次出现了“亏损”，市场经营招商一度陷入困境，员工考核奖金迟迟未发，不仅士气低落，甚至质疑声四起。未来的路在何方？

2020年4月，刚刚援疆返回的冯波被提拔为公司董事长。此前，他曾历任公司总经理助理、副总经理，参与了整个项目的建设和运营。作为一名“80后”，也是新农都四个地市市场中最年轻的“一把手”，要破解眼前的生存“困局”，他肩上的担子并不轻松。

冯波和其他班子成员深入研究，决定从“当务之

急”入手，调动一切力量，推动诸暨老农贸市场尽快关停。而这也一直困扰新农都招商聚市的“卡脖子”问题。由于与老市场存在征地补偿分歧，市政府曾经作出“老市场在新农都诸暨市场开业时关停”的承诺迟迟不落地，经营户无法对接迁移，也直接导致了新农都诸暨市场开业三年来经营和销售步履维艰。

说干就干，冯波带着班子成员每天“三跑”——跑政府、跑街道、跑商户，要政策、推进度、谈合作，经常跑一天都捞不着坐下，回来又“连轴转”开会讨论，总之是能用的资源全动用，能走的路径全试遍，能想的办法全用上，使出全力使停滞已久的老市场关停工作继续往前推进。

在持续努力下，老市场于8月22日正式关停。这块最难啃的“硬骨头”，就这样一口一口被他们啃下来了。诸暨市场的发展前路终于“拨云见日”！

## ■ “全员营销”显奇效

在老市场关停尚未明确的彷徨时期，诸暨公司并没有把招商和销售的希望完全寄托于老市场关停，而是选择了主动出击——实施“全员营销”攻坚行动，每个员工都参与营销考核，奖优罚劣，用数字说话。这

一举措充分激发了大家的积极性和内在潜力,全员“各显神通”齐上阵:营运部副经理陈永茂向经营户描绘市场未来发展前景,宣传新农都良好信誉和形象,提升客户投资信心,个人完成609万销售额;综合管理员沈萍坚持本职工作与销售工作并重,通过拍摄看房视频,向客户直观展示户型、亮点,打响成交“第一炮”;销售员赵忆牺牲大量休息时间,以客户时间为准绳,摸黑打手电看带商铺,深夜签合同,有时甚至讲解到喉咙沙哑,她也毫无怨言。

“全员营销”将公司上下拧成一股绳,所有人的力量都集中到一个“点”,不放过任何一个资源,也不落下任何一个客户,持续用力、决战决胜。

“奇招”收到了“奇效”。今年1-8月,共销售商铺69套、公寓86套,销售业绩已达到2019年全年销售额的近7倍,全体员工参与率100%,达标率68%,业绩突出者获得了重奖,预计员工平均收入较2019年增长20%以上,为圆满完成年度目标任务打下了坚实基础。

### 三个“一招”促转型

在招商和销售打开局面后,诸暨公司又趁热打铁



△新农都诸暨市场“秋收赶集节”上人山人海



△新农都诸暨公司全体员工

实施了三个“一招”,为推动市场隆市注入了强劲动力。

创收“一招”——引进摊位竞拍机制。在原有生意较好、人气较旺的肉类经营区,拿出位置最佳、最热门的2个摊位试水租金竞价,采取现金暗投的方式,价高者得。在9名经营户的紧张竞标后,2个“黄金”摊位分别以高出均价413%、258%的价格成交。引入市场化竞拍机制有效拉升了商铺含金量。

优化“一招”——调整格局。对原有无法满足经营需求的蔬菜区,进一步扩大面积,改善经营设施;水果摊位从平铺式调整为“一条街”格局,更利于聚集人气,烘托整体商业氛围。

创新“一招”——开辟新区。在原来位置次优的区域,划出800㎡开设“自产自销区”,采取承包经营的方式,分割承租给自销农户,按天入场计费,主要经营农户自种蔬菜。这“一招”不仅更好地满足当地农民自产自销需求,也进一步拉升了人气,提升了市场知名度和美誉度。

今年以来,市场整体招商率、开门率较去年提高18%、79%,在疫情影响减免3个月租金的情况下,租金收入仍上涨了57%。

“最坏的时候已经过去,最挑战的时刻已经来临,我们将继续以改革创新新路,把新农都诸暨市场打造成‘一个充满生机活力的农产品交易市场’,为我省‘重要窗口’建设作出应有贡献!”冯波信心满满地说。

(作者系新农都诸暨公司办公室主任)

# 北粮南调中的浙粮人

■ 文/郑天闻

粮食集团是农发集团加快“米袋子”建设、落实“北粮南调”工作任务、保障浙江省粮食安全的主力军。粮食集团深耕东北多年,搭建“北粮南调”大通道,将东北的优质粮食源源不断地供应省内,满足老百姓的需求。在这里,有这么一群年轻人,他们担当实干、兢兢业业,在平凡的岗位上默默地发光发热。春去秋来,寒来暑往,他们马不停蹄,穿越大半个中国,只为肩上的国企担当,只为满足老百姓舌尖上的美味。

## ■ 找好粮,脚步丈量东北黑土地

李树林,毕业于河南工业大学,从保管员到粮食业务能手,足足用了8年时间。

黑土寒地产好米,五常稻花香更是闻名全国。李树林是较早一批扎根东北的收粮人,慢慢成长为采购稻花香的行家里手。在五常市稻花香核心产区安营扎寨,一站一站地走,一个点一个点地谈,看粮质,摸粮情、谈粮价,走遍田间地头寻找最优质的稻花香。

100多个日日夜夜,从早上6点奋战到晚上11

点,离家千万里,不喊一声难。收粮工作没有假日周末,哪里有粮情,哪里就是工作地点。刮风下雪,披星戴月,行程上万公里,终于在反复比较后订购下一批批可靠的粮源。“收上来的稻花香稻谷,我们都是自己押车,自己加工,虽然成本降下来不容易,但是品质是100%有保证。”据李树林介绍,稻花香市场水很深,有人为了降低成本会在稻花香中掺入低价米,所以我们严把品控的每一个环节,保证源头直采的每一粒稻花香都是正宗的。

南方人常驻东北,有两个不习惯,一是气候,二是饮食。东北寒冷干燥,饮食多炖菜,少新鲜蔬菜,连着一个月,往往容易嘴角上火,嗓子嘶哑,“这种小插曲都算不上什么,扛扛就过去了”,聊起在东北的生活,李树林爽朗地笑起来,露出洁白的牙齿。翻开树林的收粮日记本,有一句话特别醒目,“年轻人就是要到最苦最累的地方去磨炼自己的意志,这是成长的代价,也是宝贵的财富。”他是这样写的,也是这样做的。

## ■ 运好粮,专注运送每一袋大米

杜俊学,2014年入职粮食集团综合业务部。入行理由很简单,父亲也是搞粮食的,从小耳濡目染,心中有一份与粮结缘的情怀。

从跟着师傅跑市场开始学起,他深谙“师傅领进门,修行在个人”的行规,不断总结经验,提升业务能力,迅速打开局面。为了将粮食快速高效地运抵省内,杜俊学密切关注物流价格波动和港口通航情况,灵活运用公路直达、公水联运、铁路直达等运输方式,依据不同的船货代理公司报价情况,选择更优的组合,降低物流成本。遇到台风和寒潮来袭,更是及早做好预案,根据天气情况调整物流方案。





品质是产品的生命线。装箱运输前,大米的水分控制十分关键。杜俊学介绍说:“实际操作中一般要求水分含量比标准值扣减0.5%左右,遇到南方梅雨季节,外部环境空气湿热,控水要求就会更严些”。新鲜大米软糯好吃,其中一个原因就是水分含量较高,但是水分含量高,微生物又易大量繁殖,引发大米霉变。因此需要将水分控制在保证口感与杜绝霉变的平衡线下,保证品质。

装箱运输除了常规的车辆防水动作要到位,包括装箱前检查箱体有无破损,箱门密封性是否良好,高栏车雨布是否盖好等,还有些小细节也是一样要关注的。比如刚加工好的大米一定不能着急发运。没有凉透的大米带着温度上车,在密闭箱体中无法散热,热气遇冷凝结成水珠积聚在米粒表面,极易造成大米霉变。冬季运输时,还可以在粮堆上铺盖一层瓦楞纸,既起到防水保温的效果,也对冷热空气交汇产生的水珠附着在包装袋上起到了一定的吸湿作用。

“这些心得有些是师傅相授的,有些是吃亏之后自己总结的”,说起和运粮有关的小细节,杜俊学如数家珍。

## ■ 搭平台,热情服务每一位“上帝”

应穗霖,是“北粮南调”工作办公室副主任,已经在北粮南调业务战线上奋战了7年,工作经验丰富。

“都说客户是上帝,我们这里有上百位‘上帝’”,刚挂下电话,应穗霖打趣地说道。翻开通话记录,一

整页都是客户的名字,“我们做业务的,客户就是资源,一定要想办法用好资源,服务好每一位客户”。

工作不分地方,没有时间设卡。应穗霖带领团队成员每天与全省各地市经销商,以及东北采购米厂沟通协调,了解市场销售行情,实时掌握市场变化,及时反馈客户诉求,热情做好服务工作。同时,竭尽所能搜集粮食信息和运费信息,帮助客户解决问题。

“拿出手的东西总要对得起自己”,这是应穗霖常说的一句话,带着对事业的炙热之心,她对工作要求尽善尽美。在她的感召下,成员们都扎实地做好自己的每项工作,一环扣一环,紧密协作。从粮食的订货、付款、发运,到入库、销售、结算,每个环节大家都紧密跟踪,务必保证数据正确。遇到时间紧任务重的时候,大家都自愿加班,有时若出现账目不符的情况,更是会花上整晚时间奋战于电脑前,沟通于电话旁。

全年调运工作下来,上百份的购销合同、协议及订单,上千个的集装箱货柜、火车车皮,上万笔的货款与发票往来。从发货到收货,这些信息都需要跟踪、核对并且整理成册。细节考验耐心,细节决定成败。成员们与时间赛跑比速度,和琐碎冗长的工作比耐力,为集团搭建起数据共享的信息平台,架构起南北调运的信息桥梁。

这些奋战在北粮南调战线上可爱的人们,只是众多农发人的缩影。太多有担当、有责任的农发人,他们上下团结拧成一股劲,为企业发展奉献着热情与力量。默默坚守,辛勤付出,诠释着催人奋进的正能量,筑起了浙江粮食安全屏障!





## 通行世界的爱情花语

### ——玫瑰传播流迁之旅

■ 文/湖上散客

“赠人玫瑰，手有余香”。玫瑰，自古是美丽优雅和甜美爱情象征。原生于中国的玫瑰花，在国内有2000多年栽培史。这种花色娇艳、花香甜美浓郁的鲜花，在流传到世界各地后，开始独占花魁，成为通行世界的爱情花语，玫瑰加巧克力成了各国情侣表达爱情的标配。在英国等国家，玫瑰甚至被尊为国花。

#### ■ 中国：悠久的人工栽培史

作为玫瑰的故乡，早在早在1200万年前，山旺蔷薇就在山东临朐县繁衍生长了。野生玫瑰花品种有

100多原种，曾广泛分布在我国华北、西北、西南地区以及东北亚地区，野生玫瑰有的形态绚丽多姿，有的色泽鲜艳多彩，更有的香气芬芳馥郁。目前，野生玫瑰为国家二级濒危保护植物，在吉林图门江河口、辽宁南部海岸以及山东东部沿海海岸还有较大面积分布。但由于道路修建、垦荒放牧和旅游开发等人类活动，以及土壤沙漠化的加重，野生玫瑰种群资源呈现逐年缩小趋势。

在我国，玫瑰栽培的历史可以追溯到2500多年前的先秦。《西京杂记》中说，汉武帝的乐游苑中就栽有“玫瑰树”。在中国的玫瑰之乡平阴，早在唐朝就有

翠屏山僧人种植玫瑰的传说。我国古人很早就能清楚地将蔷薇属植物分为至少7类品种：月季、玫瑰、蔷薇、缙丝花、木香、金樱子、荼蘼。“非关月季姓名同，不与蔷薇谱牒通，接叶连枝千万绿，一花两色浅深红。风流各自胭脂格，雨露何私造化工？别有国香收不得，诗人熏入水沉中。”南宋诗人杨万里这首《红玫瑰》，既写了玫瑰与月季、蔷薇的不同，又写了玫瑰的枝叶形态、深浅之色。从植物特征上看，月季和玫瑰差别不大，细加比较，两者确有不同。玫瑰茎部密生锐刺，一枝只开一朵花，花瓣直立，叶脉深凹褶皱；而月季刺疏，标准的花形是“满芯、翘角”，往往数朵同生一茎，叶片光大鲜亮。

上述史料证明，玫瑰作为庭院观赏植物，有2500多年的培植史。在一代代园林工匠的栽培和选育下，野生玫瑰逐渐培育出众多品种，这些品种玫瑰花色虽然以红白为主，但颜色深浅、光泽丰富多样，花瓣也有单瓣和重瓣之别，开花季节有单季一次开花和多季开花等，品种不断丰富。目前我国玫瑰产区除西藏等少数地区，广泛分布于北京、河北、新疆、甘肃、内蒙、青海、宁夏、陕西、山西、山东、辽宁、河南、云南、贵州、四川、江西、江苏、浙江、安徽、湖北、湖南、广东等均有种植生产。其中山东平阴、山东定陶、甘肃苦水、新疆和田、陕西渭南、江苏铜山、北京门头沟等地是著名的玫瑰主产区。

玫瑰种植开始主要用于园林观赏。唐代诗人长孙佐辅《相和歌词·宫怨》“窗前好树名玫瑰，去年花落今年开”，唐代诗人温庭筠《舞曲歌辞·屈柘词》“杨柳紫桥绿，玫瑰拂地红。”可见唐代玫瑰已经成为常见园林花卉。使用除了园林观赏，古人还用玫瑰作配饰、赠情人用物。李商隐有“龙头泻酒客寿杯，主人浅笑红玫瑰”诗句，徐寅有“浓艳尽怜胜彩绘，佳名谁赠作玫瑰”应酬，宋代诗人宋石则有“绣鞍新轡饰玫瑰，随驾堤边试马回”。

由于玫瑰花娇艳花姿和馥郁香味，古人认为它有很好的美颜作用，越来越多用于沐浴、香薰乃至餐饮等方面。据记载，“春寒赐浴华清池，温泉水滑洗凝

脂”，杨贵妃保养肌肤的秘笈就是玫瑰浴。乾隆皇帝宠爱的香妃，传说她从小食用玫瑰，所以其肌肤水嫩、芳香袭人，令乾隆迷恋不已。玫瑰花在唐代已经有制作香袋、香囊的记载，用于情侣之间赠送，以及女子随身佩戴。用玫瑰制作香精的最好记载，是南唐诗人张沁的《妆楼记·蔷薇水》“周显德五年（公元958年），昆明国献蔷薇水15瓶，云得自西域，以洒衣，衣敞儿香不灭。”

“隙地生来万千枝，恰似红豆寄相思。玫瑰花放香如海，正是家家酒熟时”，玫瑰露酒源于唐代，成为王宫贵族、文人雅士的时尚饮品。宋代开始粽子糖，由蔗采用蔗糖配之玫瑰花、饴糖、松子仁制成。到了明代制酱、酿酒、窰茶以及用玫瑰制作糕点小吃开始盛行起来。上世纪20年代初，大诗人泰戈尔访华，当时北京兼画家、作家于一身的凌淑华，邀请泰戈尔、徐志摩等人到她的家中作客，她亲手用鲜花烤制藤萝花饼、玫瑰花饼招待贵客。泰戈尔品尝到了春天的味道，十分感动她花的心思和一双巧手。

## ■ 漂洋过海终成花王

《说文》：“玫，石之美者，瑰，珠圆好者”，古人非常惊讶于玫瑰的美丽的。但玫瑰多刺，不易亲近，被视之为“豪者”，并以“刺客”称之。这显然并不太符合正统理学社会理想形象。所以，玫瑰虽然娇艳殊异，文化地位却显然没有牡丹和梅兰竹菊高。

但玫瑰在海外却享受到花王的尊崇。从12世纪开始在欧洲兴起玫瑰种植业，迅速成为皇家花园和全国主要种植花卉，并从欧洲传播到全球，占据花王地位。人们还将玫瑰与上古神话结合起来，使美丽的红玫瑰成为忠贞不渝的爱情象征。

事实上，西方文化对玫瑰并不陌生。从玫瑰被人工栽培后，古人很快把玫瑰带到欧洲乃至更远的地方。在古希腊的建筑装饰、铸造的钱币和克里特岛的壁画中，都发现有玫瑰做主题的雕刻及绘画。公元初期，古罗马帝国开始兴盛，古埃及人把西

南亚的玫瑰贩往罗马。

11世纪开始200多年的十字军东征造成东方和西欧各国生灵涂炭。同时也打开了对东方贸易的大门,促进了东西方文化与交流。11世纪十字军东征骑士,从叙利亚等西亚地区带回了玫瑰花种,玫瑰开始在欧洲花园展露芬芳。到12世纪玫瑰种植成为一种行业,在英国、法国普遍种植,也成为王公贵族花园的当家花卉。

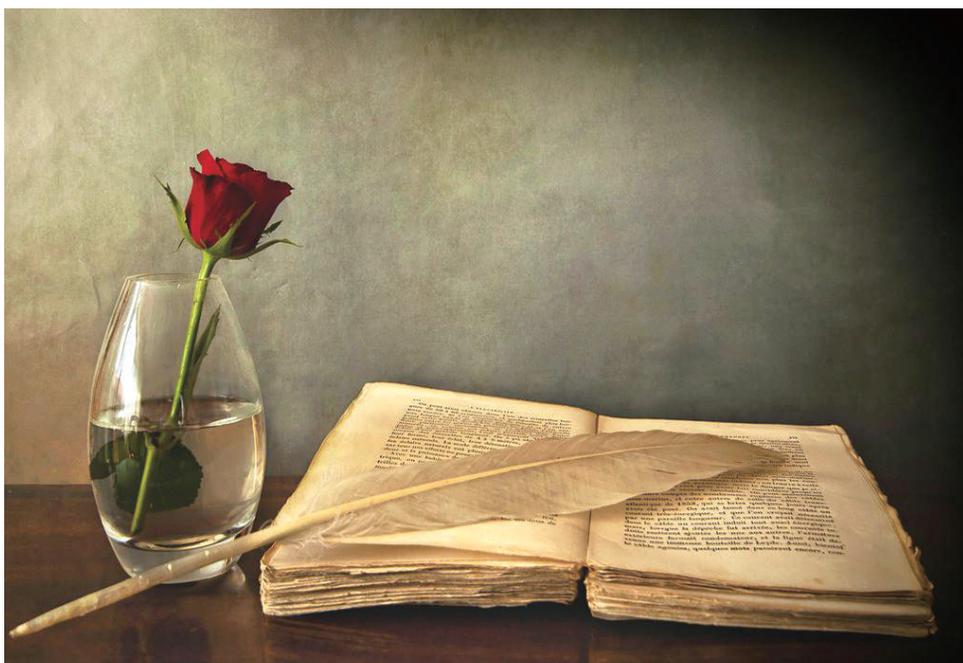
十四至十五世纪,西方的第一朵杂交玫瑰诞生。它的代表性品种Rosa Mundi是以亨利二世的情妇Rosamund命名,和以鼎鼎大名的红衣主教黎塞留命名品种Cardinal De Richelieu。在1580年至1710年之间,欧洲国家杂交了二百种新的玫瑰。欧洲人为玫瑰的香气所倾倒,却苦于无法将其短暂的花期延长。而彼时的东方月季虽香气略淡、花朵较小,却能够花开四季。东西方玫瑰互补的品性,仿佛冥冥之中自有安排。

200多年前,欧洲人在中国发现了能够一年四季开花的中国月季花。在1781年,荷兰东印度公司带回了—个名为“月月粉”的中国玫瑰,并开始种植。在接下来的十年中,荷兰和英国的东印度公司带回了数十种新的中国玫瑰。中国的红茶香、黄茶香、朱红、月月红等月季花被引入欧洲,与那里的玫瑰和蔷薇杂交。经过反复的杂交,定向选育,育成了许多婀娜多姿的杂交新品种,不仅丰富了玫瑰家族的品种和花色,同时也解决了玫瑰—年只开—季花的问题。这些玫瑰被杂交到现有的花园玫瑰中,导致两种玫瑰杂种

的爆发式产出和对它们的兴趣。

法国皇后约瑟芬推动了东、西方玫瑰的结合与发展,使玫瑰的种植很快风行世界。约瑟芬与拿破仑结婚后,在巴黎市郊建立玛尔梅森花园。在著名育种师杜邦的影响和帮助下,玛尔梅森成为当时世界上最大最全的玫瑰园。从1804年开始,杜邦派人到南非、中东收集玫瑰,还派出园艺师跟随拿破仑远征去收集新品种。约瑟芬的玫瑰园享誉世界,就是在英法两国交战期间,她运送玫瑰的货船,英军也特许放行,并派船护送。1789年,当约瑟芬玫瑰园里玫瑰的种植和栽培已初成规模时,约瑟芬就对当时著名的花卉图谱画家、法国人雷杜德发出了热情的邀请。从那时起,雷杜德—生最重要也是最漫长的创作历程开始了。他用了整整20年,绘制出了世界上第一份《玫瑰图谱》。图中收录了当时园中所拥有的大部分玫瑰品种:古代的野玫瑰(法国玫瑰)、中世纪的玫瑰(白玫瑰)以及从亚洲引进的各种玫瑰类型,大约有170个品种。这份集“最优雅的学术”和“最美丽的研究”—体的图谱,被后人誉为“玫瑰圣经”。

现在,玫瑰种植遍布全球各国。全球已有3万余



个玫瑰品种登记在册,而且每年还在诞生新的品种。除了中国,东亚各国以及保加利亚、印度、俄罗斯、美国等地均盛产玫瑰。特别是保加利亚被誉为全球最大玫瑰产区,盛产七千多种玫瑰,玫瑰产业十分发达,玫瑰精油产量占全球70%左右。

## ■ 玫瑰文化香飘环球

玫瑰已经成为诗歌、绘画、雕塑等艺术的重要灵感之一,涉及玫瑰的文学作品更是数不胜数。无论是在西方还是东方,玫瑰早已超越植物学的领域,成为一个内涵繁复的文化符号。

在西方,“玫瑰文化”的印记随处可见。传说玫瑰就是宙斯所创造的杰作,用来向诸神夸耀自己的能力,是爱神阿芙罗狄蒂、维纳斯的化身,它集爱与美于一身,象征着美丽和爱情。19世纪,欧洲贵族社会中会用一枝银制的玫瑰作为爱情的象征,传递这枝爱情信物的人被称为“玫瑰骑士”。直到现代社会,情人节互送玫瑰表达爱意已固化成一种场景。人们还赋予不同颜色和数量的玫瑰以不同的含义,如红玫瑰代表热情真爱,黄玫瑰代表珍重祝福,紫玫瑰代表浪漫真情和珍贵独特,白玫瑰代表纯洁天真,黑玫瑰则代表温柔真心,橘红色玫瑰友情和青春美丽,蓝玫瑰则代表敦厚善良。一朵玫瑰代表我的心中只有你,二朵玫瑰代表这世界只有我俩,三朵玫瑰代表我爱你,99朵玫瑰代表天长地久,108朵玫瑰代表求婚等,赋予玫瑰爱情的无限浪漫。

玫瑰还是英国、美国、西班牙、卢森堡、保加利亚的国花。英国为了纪念英格兰以玫瑰为国花,并把皇室徽章改为红白玫瑰。美国认为玫瑰是爱情、和平、友谊、勇气和献身精神的化身,确定玫瑰为国花。“玫瑰之国”保加利亚每年六月的第一个星期日为玫瑰节,人们到玫瑰谷举行盛大的庆祝活动。他们认为绚丽、芬芳、雅洁的玫瑰花象征着保加利亚人民的勤劳、智慧和酷爱大自然的精神。玫瑰遍身芒刺是保加利亚人民在奥斯曼帝国、德国法西斯面前英勇

不屈与坚韧不拔的化身。

玫瑰的实用功能正在造福越来越多人。我国对玫瑰花的使用,不仅在于观赏和养颜方面,在治病养生方面同样有着广泛的应用。《本草纲目拾遗》《食物本草》《本草正义》等医学书籍中,均记载玫瑰具有疏肝解郁、活血化瘀、调节内分泌、使人气机舒畅、心情愉悦等功效,起到去口臭、镇静、安抚、抗抑郁的功效。女性在月经前或月经期间喝点玫瑰花还可以安抚、稳定情绪。

在现代生活中,人们根据需要,一般把玫瑰分为两大类。一类为观赏玫瑰,其树形枝叶类似于月季,为玫瑰、月季及蔷薇的杂交混合品种。观赏玫瑰的花蕾和花朵硕大饱满,艳丽美观,其香味较淡,观赏性强,多用于制作鲜切花。另外一类为食用玫瑰,其树形枝叶与月季及蔷薇区别明显,花蕾和花朵形体较小,香气浓郁,芬芳清正沁人肺腑,可入药和食用,广泛应用于医药、食品、香料、化妆品、保健洗浴等行业或领域。

玫瑰精油是世界上最昂贵的精油,被称为“精油之后”。能调整女性内分泌,滋养子宫,缓解痛经,改善性冷淡和更年期不适。尤其是具有很好的美容护肤作用,能以内养外淡化斑点,促进黑色素分解,改善皮肤干燥,恢复皮肤弹性,让女性拥有白皙、充满弹性的健康肌肤,是适宜女性保健的芳香精油。玫瑰精油是制造高级名贵香水的既重要又昂贵的原料,不但用来制造美容、护肤、护发等化妆品,还广泛用于医药和食品。

各式各样的玫瑰深加工产品满足了人们的不同需求,丰富多彩的玫瑰工艺品、艺术品引领时尚潮流,玫瑰主题的景区、公园深受游客欢迎。全球每年玫瑰产业创造了数百亿美元价值。

# 玫瑰产业走进“春天里”

■ 文/童旭

玫瑰原产中国,栽培历史悠久,自唐代起便有玫瑰花栽培技术,迄今已有1300多年的历史。玫瑰花既能供人观赏,又是珍贵的中药材,也是化工产品的香料来源和食品工业的重要添加原料,在某些适宜栽培种植的地区,还具有绿化和保持水土的功能。

## ■ 玫瑰花深加工产业背景及现状

一、玫瑰花深加工产业的发展符合我国农业政策,符合中国经济发展趋势。我国是农业大国,农业在国民经济中占有较大的比重,增加农民收入,是我国农业和农村经济发展新阶段的中心任务。玫瑰种植及深加工有利于农业结构调整,有利于全面提高农业和农村经济的素质和效益,同时帮助解决产业结构单一以及人民就业问题。

二、科技水平的不断提高使玫瑰花深加工成为可能,对玫瑰的深加工产品已不断出现。玫瑰花鲜花可以蒸取玫瑰油、酿制玫瑰酒、玫瑰浸膏,花蕾可以入药、制作保健品,还可制美食菜肴。干花蕾是干花中很重要的一种,广泛应用于各种高级茶吧、酒吧,也是饮料、香烟、茶叶、化妆品等产品的重要原料。玫瑰油、玫瑰浸膏含有令人愉快的浓郁、清甜而柔和的香气,是制作高档化妆品、烟草和食品工业的高级天然香料,经提炼的玫瑰油,其价值高于黄金数倍。玫瑰花经过深加工不但可以生产出多种产品,而且具有很高的经济价值。

三、相关产业发展速度快,对玫瑰花深加工产品的需求大。据调查,国际市场对干花蕾,国内外市场对玫瑰花、玫瑰油、玫瑰干花蕾等原料的市场需求呈

逐年上升趋势,且价格节节攀升。随着改革开放的深入发展,经济水平和人民生活水平的不断提高,国内市场对玫瑰油、玫瑰浸膏香料的需求量也很大目前,化妆品品种已有数千种,现有亿元以上产值的企业达30余家。可见我国日用化妆品的需求方兴未艾。人们对香料的需求会急剧上升。因此说,我国是一个香料需求的巨大潜在市场。同时,由于西方玫瑰油出口国受土地、劳力等资源限制,玫瑰花深加工产品的生产成本居高不下,出口量逐年减少。

目前国内种植面积、产量与市场需求量差额巨大,现有的国内加工企业只是浅易加工,综合性玫瑰花系列产品深加工企业较少,我国药用、化工及出口玫瑰花每年需30万吨左右,而国内年产量却只有几万吨,国内外市场蕴含着巨大商机。国内土地、劳力资源丰富,生产玫瑰花深加工的成本远比国外低,低成本生产,廉价外销将是我们的竞争优势。

## ■ 玫瑰花深加工产业链及产品建议

一、统筹规划,规模化种植,提高种植技术,大力发展玫瑰花种植基地,培育新的玫瑰品种。品种多样,质地优良的玫瑰花是玫瑰花产业发展的基础和前提,因此,玫瑰花深加工产业首先应从产品源头入手,使玫瑰花种植形成规模,为进一步的深加工打好基础。加大政策扶持力度,在基础设施建设、资金信贷、保险补贴等方面对玫瑰花深加工产业予以支持,同时引导玫瑰花深加工企业不断提高深加工技术水平,生产出更多优质的玫瑰花深加工产品,不断提高产品核心竞争力。完善玫瑰花深加工产业链,形成一条信息

# 全球知名玫瑰产地

■ 文/昱楠

玫瑰与生俱来的花刺和艳丽的花瓣,让它自身成为了一个矛盾体。无论是在文学巨擘的字迹流淌间,还是在宫廷画师的浓墨重彩下,玫瑰的身影总能在不经意间被人捕捉。长久以来它是美丽与爱情的象征,让人沉迷,如痴如醉。

## ■ 国外玫瑰产区分布

玫瑰气味芳香,深受消费者喜爱。玫瑰作为香料来源之一可以追溯至古希腊时期,那时人们就开始用各种办法获取玫瑰的香气,用蒸汽蒸馏提出玫瑰的精油。

玫瑰喜阳光,耐旱,耐涝,也耐寒冷,适宜生长在较肥沃的沙质土壤中。原产亚洲东部地区,现被许多

及时,畅通连贯的供销产业链,不断深化玫瑰花深加工产业,使之成为农民创收的新的增长点。

二、借助“互联网+”模式,创新玫瑰花深加工产品营销模式。随着互联网经济的不断发展,各个行业都开始涉足互联网。我国花卉行业也正逐步完成从传统种植业向现代服务业的整体转型升级。当前我国鲜花市场高度分散,线上约有数千家鲜花网店,线下有近二十万家实体店,行业竞争极其激烈。玫瑰花作为鲜花电商的重要组成部分,具有明显的高峰消费倾向,近些年来其网上交易额实现迅猛提高,目前线上渗透率远超40%。

传统的玫瑰销售是“坐门等客”,主要依靠外商组织出口,这一方面使花农利益受损,中间商赚取的利润是花农的几倍甚至十几倍,另一方面造成玫瑰生产受制于人,一旦市场价格下滑,客户不来收购,玫瑰花就会滞销,直接挫伤农民的生产积极性。与传统销售信息不灵,销售渠道不畅通相比,互联网销售很大程度上解决了信息不灵、销售渠道不畅的问题,并且省去了大量的中间渠道和环节,缩短了产品从生产到销

售的时间,提高了整个生产、消费、使用的效率和体验感,使生产者利润增加,提高积极性。货运企业可通过互联网直接生产者联系,摆脱对中间商的依赖,使得客户能够得到最新鲜、物美价廉的玫瑰花产品,同时可以使玫瑰供应商利益最大化。可以说,互联网在缩短生产者与运销业距离的同时,也使商务活动变得更加高效、高质,生产商和供应商只需要利用很短的时间最大限度地获取行业市场信息,进而增强适应市场的能力和企业的生命力。

实际上,“互联网+玫瑰产业”发展空间大,潜力十足,不仅可以推动信息传播,使不同产业协调可持续发展,增加市场的透明度和合理价格的发现,而且可以扩大规模生产和经营,并逐步实现针对性生产,进一步扩大宣传力度,提高产品附加值,加大玫瑰研发力度,实施“互联网+玫瑰产业”战略,全面推进玫瑰系列产品网络销售,实现线上线下深度融合进而不断提升产品的竞争力,促使我国玫瑰产业结构走向完善,为玫瑰产业带来新的发展契机。

国家广泛种植。目前,保加利亚、摩洛哥、土耳其是世界上三大玫瑰生产基地。

### 保加利亚卡赞勒克



保加利亚是世界上玫瑰产业最发达的国家之一,享有“玫瑰之国”的美誉。其玫瑰主要种植在被誉为“玫瑰谷”的登萨河谷中。每当初夏来临,玫瑰谷就成了玫瑰花的海洋,颜色形态各异的玫瑰花争奇斗艳,弥漫着沁人心肺的浓郁花香。

位于“玫瑰谷”中的卡赞勒克,主要种植高品质的大马士革玫瑰,这里集中了全国玫瑰产量的75%以上,整个山谷玫瑰花种植面积达到近3000公顷。玫瑰谷气候常年温和,雨量适宜,土壤沙质肥沃疏松,不易积水。每年5-6月正值玫瑰开花时,雨水充足,天气多云,几无烈日,湿度较大,常有露水。这些得天独厚的地理和气候条件,使得卡赞勒克出产的大马士革玫瑰,花瓣圆润,香气浓郁,品质上乘,出油率高;再加上当地传承300多年的玫瑰精油提炼技艺,使得卡赞勒克的玫瑰精油畅销世界各地,是很多国际大牌化妆品的香料来源之一。

### 土耳其伊斯帕尔塔



土耳其伊斯帕尔塔被称为“玫瑰之城”,是始祖级品种大马士革玫瑰的原产地。此处有4000英亩土地专门用于种植玫瑰,以高品质的玫瑰水、玫瑰精油等产品闻名,是全球最大的大马士革玫瑰与精油出产地之一。

伊斯帕尔塔位于土耳其安纳托利亚高原西部,气候温和,降水充沛,十分适合大马士革玫瑰的生长,当地一半以上的居民都在种植玫瑰和经营玫瑰生意。当地种植玫瑰的历史从19世纪后期开始,因巴尔干半岛战争而逃到此地的伊斯兰教难民,把保加利亚的玫瑰种植技术与精油萃取技巧带到伊斯帕尔塔。时过境迁,如今的伊斯帕尔塔已形成包含精油提炼、化妆品生产、主题旅游等完整的玫瑰产业链,玫瑰经济成为当地的支柱产业和文化符号。

### 摩洛哥凯拉-姆贡纳



在非洲西北部的摩洛哥大阿特拉斯山脉中,藏着一座玫瑰谷,据说规模仅次于保加利亚。1920年,法国人从叙利亚将玫瑰引进至摩洛哥小镇凯拉-姆贡纳的达德河谷,如今每年五六月的“玫瑰节”期间,达

德河谷从拂晓开始就飘满了玫瑰的芬芳,犹如来自天堂的味道。

摩洛哥玫瑰种于海拔1150公尺的高山处,耐旱不需灌溉,不易受病虫害侵袭,可长到120-150公分高。摩洛哥玫瑰学名直译为“百叶玫瑰”,花瓣层层包覆是它的特征。品种主要有重瓣百叶玫瑰“莫可撒”、单瓣百叶玫瑰“安诸斯”、百叶玫瑰“德米奥克斯”、白色百叶玫瑰“普罗旺斯晨曲”、变种百叶玫瑰、百叶玫瑰“摩斯德米奥克斯”等,这些玫瑰大多都在5月开花,而且香味浓郁,被当地人称为上天赐予的殊荣。

## 国内玫瑰产区分布

我国的玫瑰种植基地在全国分布广泛,而其中较为大型的玫瑰种植生产地主要包括山东平阴玫瑰产地、甘肃永登玫瑰产地及云南斗南玫瑰产地。以上三个玫瑰主产区在玫瑰种植技术、后期加工技术及知名度上具有较高水平。

### 山东平阴



山东省济南市平阴县早在唐朝就已经开始了玫瑰的人工栽植,距今已有1300多年的历史,平阴县也被誉为“中国玫瑰花之乡”。种植面积达3.5万亩,主要品种为“重瓣玫瑰”、“丰花玫瑰”、“紫枝玫瑰”,主要用途为制作鲜切花、花茶、精油并运用于食品、药品、化工、饮用、酿酒等方面。其所产出的玫瑰基本覆盖大部分华东、华北及东北市场。

### 甘肃永登



甘肃永登地区玫瑰种植面积达2.5万亩,主要品种为“苦水玫瑰”,主要用途为鲜切花、花蕾等。因其“苦水玫瑰”的含油量高,所以今后主攻方向为精油领域。由于地域原因,甘肃苦水玫瑰在西北及华中占有率较高。苦水玫瑰,5月下旬始花,5月底、6月初盛花,6月下旬完花。不结果实;10月中旬开始落叶,11月底叶全部落光。

### 云南斗南



云南斗南地区玫瑰种植面积约1.5万亩。云南斗南地区主要种植“重瓣玫瑰”、“苦水玫瑰”。由于云南气候潮湿温暖,适合种植各种花木,在玫瑰的种植方面并无特别品种倾向性,主要以礼品玫瑰为主。云南斗南花卉市场作为亚洲最大的花卉交易市场,带给玫瑰种植户在品种种植上的集散性和市场波动性,并且并不以深加工为主要产业。

# 花卉休闲旅游产业怎么盈利

■ 文/慕波

在建设美丽中国的理念下,开展花卉旅游无疑是最浪漫、最惬意的产业,各地都在大力为之。但苦于见花不知花,且普遍有“只见花朵不见花园”之认识偏颇。小编整理了国内外开展花卉旅游产业的各类模式及其经典案例,以供参考。

## ■ 景观休闲型:以赏花经济为主导,以特色节庆为引领

发展重点

- 1、规模取胜,通常大面积的同类或多种花卉,形成视觉冲击;
- 2、景观塑形,通过地形设计、人造花卉雕塑、花卉人文景观等优化景观效果;
- 3、节庆助推,有针对性的推出节庆活动;
- 4、服务配套,立体交通观赏、养生美食享受、有机产品购物等保证美好体验。

案例:加拿大BUTCHART GARDEN

加拿大国宝级精致园林,实现四季皆有景的多彩风情园

简介:坐落于加拿大温哥华岛,占地20公顷,是利用一个荒废的采石坑修建的,层次鲜明,四季可游,融汇世界园艺精华的精致花园

策略:利用地势起伏构建景观层次,从单调园艺走向主题园

产品:玫瑰园、日式庭院、意大利花园、低洼花园、Butchart家族陈列馆

配套:游客中心、停车场、园艺咨询中心、种子和礼品店、餐饮厅(dinning room, blue room-温室餐

厅,咖啡店)

盈利:门票+餐饮消费+纪念品出售



## ■ 科普观光型:以四季花卉为特色,以考察科普为主导

发展重点

- 1、注重科技导入,从花卉苗木的组培科研到立体化展示;
- 2、科普体验规划,科普教育相关的功能设置及活动策划,且需注重趣味性;
- 3、创意景观设计,用花卉创作有趣味的景观小品,提升花卉的观赏性;
- 4、其他功能导入,引入生态餐厅等项目,丰富游客体验内容。

案例:英国EDEN 伊甸园

植物展示+科研教育+特色活动,环境再生,建造一个与世隔绝的人间“伊甸园”

简介:1994年英国人提姆·史密特首次提出要在一个已经受到工业污染和破坏的地区重建一个自然

生态区的想法,2000年在英国南部康沃尔郡废弃的矿山上兴建的伊甸园的项目成为全球最大的生态温室。这里目前汇集了几乎全球所有的植物,超过4500种、13.5万棵花草树木在此是一个集科学与娱乐为一体的博物馆,不仅成为人们休闲娱乐的场所,还是一个开展生态教育的天然课堂。通过它,人们可以了解更多的生物学信息,它是后工业时代环境再生的绝佳范例。

流量:自2001年对外开放以来,目前已接纳访客超过900万人

模式:

(1)注册慈善信托基金。信托基金下设一个全资公司,代表信托基金掌管伊甸园工程的全部事务;

(2)成立伊甸园基金会。基金会主要代表伊甸园工程的对外形象,负责与政府、企业、学校和NGO等机构建立联系,帮助伊甸园工程建立一些专项项目(如废物零排放项目),以及寻找伊甸园工程差异化发展的策略。

创意:

(1)特色项目

体验类:话剧、研讨会、艺术类、园艺论坛、音乐节和儿童节目观赏类;两大温室、三大展览馆教育类:每年1月和9月向不同年龄段的学生提供

(2)生态教育

创意建筑伊甸园由4座穹顶状建筑连接组成,整体外观如蜂巢的巨型球体,被世人称为:“吹气泡泡的建筑”,世界第八大奇迹。

(3)展馆设置

种植10万种以上的植物,为全球最大植物保育场的所在地;以主题方式分别设计“潮湿热带馆”、“温暖气候馆”、“凉爽气候馆”;三大展区共6个“大温室”,分别展示6个不同国家的植物。



## ■ 生态度假型:以花造景,依景度假

发展重点

1、明确用地组合,注重农业用地与旅游度假设施用地的规模和空间关系,兼顾景观性、私密性与经济性;

2、丰富度假产品,基于花卉田园等打造花田运动、花汤养生、美食体验、花丛住宿等特色度假产品;

3、完善配套设施,以建设“花境”绿道为重点,以特色交通体验为特色,完善旅游度假配套设施的空间布局规划设计。

案例:成都石象湖

以生态休闲、鲜花节事为核心驱动,激活相关产业的综合性生态休闲示范区

区位:四川蒲江县,距成都86公里,距双流机场国际机场77公里;

规模:20平方公里,30000亩区域;森林覆盖率60%,湖面2000余亩

流量:年均30万人次

特色:

(1)以湖景旅游为核心结合花卉产业(郁金香、百合花)整合优势,将石象湖打造成为国际复合型度假区;

(2)园区由生态文化主题辐射出国际休闲度假园、国际会议中心、未来人居生态环境示范区及国家级生态农业示范区等。



### ■ 主题游乐型:以花卉景观为特色,以花田游乐为主导

#### 发展重点

1、花卉景观设计,通过不同种类花卉搭配种植,形成多彩花田景观;

2、运动娱乐导入,花田中设置卡丁车赛场、迷宫等趣味运动。

3、特色交通规划,结合地形特点,设计车行、人行等不同景观道路;

#### 案例:日本芝樱公园

欣赏浪漫芝樱+体验花田赛车,世界独一无二的芝樱卡丁赛车场

简介:位于日本北海道东藻琴村藻琴山,占地10公顷,芝樱数目达120万枚,五月花季,紫、白、红、粉红、淡粉、雪青6种花色同时开放,花期长达3个月。同时,山下设置亲子游憩设施,并提供野餐等场地。

活动:“芝樱祭”系列春日活动、“东藻琴芝樱公园摄影比赛”等活动

#### 特色:

独特的赛车体验:世界唯一的芝樱卡丁赛车场,体验芝樱环绕下的赛车感受。

多彩的芝樱花田:通过不同花色的芝樱种植,拼出独特的“小牛”大地艺术景观,形成景区著名地标之一。



### ■ 产业博览型:集种植、交易、展览、观光休闲于一体

#### 发展重点

1、产业资源,必须具备或能整合花卉苗木的组培、种植、研发、管理等人才、企业和花卉苗木资源;

2、链式开发,基于产业种植基础,从组培、种植、研发延伸拓展到展览、交易、花卉衍生产品生产与销售、花卉观光休闲等,以产带旅,以旅促产;

3、功能空间,主要功能一般包括花卉科研区、花卉展销区、主题花海观光区、休闲度假区等,功能组合和空间布局上需兼顾产业要求和旅游需求,既不影响生产种植,又能满足游客体验。

#### 案例:上海鲜花港

#### 农业产业化结构调整的典范

简介:国家4A级景区、全国农业旅游示范点、上海市科普教育基地,主景区占地1000亩,2007年正式开园

流量:郁金香画展期日均1万人次,年游客60万人次,门票:100元

特色:320万株郁金香花海&36万m<sup>2</sup> 玻璃温室布局:

(1) 动静分区,游线闭合;

(2) 注重把握交通出入口空间,跟进配套服务;

(3) 休闲空间注重与科普的紧密结合,寓教于游。



## ■ 农家花乡型:以花田为背景,以农家乐为主要载体

### 发展重点

1、注重风貌整治,以大面积花卉景观围绕,建筑、景观等凸显乡村风貌,营造世外桃源般的乡村风貌;

2、融入乡村文化,结合当地民俗文化和农耕文化,打造主题文化景观,设置手工艺、民俗及农事体验活动,并结合花卉开发特色旅游商品等;

3、强化农家休闲,注重农家美食、休闲垂钓、农事体验等休闲产品,以花引客,以闲留客。

案例:四川成都三圣花乡

国家AAAA级旅游区,城市的乡村生态休闲度假胜地

简介:距市区15min车程,占地16.8km<sup>2</sup>。以观光休闲农业和乡村旅游为主题,集休闲度假、观光旅游、餐饮娱乐、商务会议于一体的城市近郊生态休闲度假胜地。农家乐266家(其中星级农家乐224家),高档会所及高、中、低档乡村客栈40余家。

流量:日均客流20000人(周末35000人以上)。

运作:

(1)政府主导、社会参与、多元投入、市场运作、政府主导。在财政、税收、信贷上向农村和农业倾斜,投入8300万元,用于搭建融资平台,撬动吸引民间资金2亿元;

(2)吸引社会资金介入。按照政府合作经营、先

行投入再溢价退出的方式,引进了成都维生、上海大地等花卉龙头企业和北京金港赛道等知名企业入驻;

(3)集体资产参与。村集体通过将集体土地、堰塘、荒坡等资产出租,将获取的租金用于“五朵金花”的打造。

规划:

农村化布局,景观化打造,城市化建设;

采取“农民出资、政府补贴”的方式将农居改造景观化;

增加湿地、绿地使景观打造生态化;

基础设施城市化、配套设施现代化。

产品:

(1)文化主导,主题经营

以文化润色农业、营造环境、提升经营;“一村一品、一村一景、一村一业”的错位互补和协同发展,形成五个主题景点。

(2)多元发展,提升转型

由单一的“观光+休闲”(农家乐)向“文化+休闲+商务”(精品乡村商务酒店、高级会所、体育公园等)的中高端多元化产品提升转型。

(3)节事营销,产业支撑

以中国首届“乡村旅游节”和花博会为契机,以花卉产业为支撑,营造四季花卉节事。

(4)4A标准,品牌塑造

以申报国家AAAA级风景旅游区和承办中国首届“乡村旅游节”为契机,进行环境整治、设施改造、经营规范,树立“五朵金花”品牌形象。



# 那些你没见过的玫瑰品种

■ 文/本刊综合

玫瑰花原产地中国,现在玫瑰花种类多达一百多种,颜色上有红色、黑色、黄色、白色、粉色、淡绿色、橙色、紫色、蓝色、橘红色等,大部分玫瑰是用几种常见的玫瑰花改良、研发而成的新品种玫瑰花。

## ■ 红袖玫瑰



红袖玫瑰,黄底红边,像是女子衣袖裙裾的镶边,十分妩媚。又因为这种玫瑰自身花色上就有着变化,只需简单搭配少许绿叶,视觉上就已经很和谐,并不会单调。

## ■ 粉佳人



粉佳人玫瑰是由国外引进的品种,花型漂亮,是浅粉色系,

层次感强,看起来很是柔媚、明丽、清新,非常受女生的喜爱。

## ■ 蜜桃雪山



蜜桃雪山于2004年由荷兰Lex Voom培育,是雪山系列的一个品种,是欧洲高档切花,经常在皇室加冕、婚礼等仪式出现。

## ■ 朦胧的朱睇



朦胧的朱迪又叫无名的裘德,是英国玫瑰,灌木,花朵为黄色,有强香水果味,花瓣55至70,可多季节重复开花。

## ■ 浪漫宝贝



小型藤本,颜色有黄色,花瓣大约100瓣,有较高的抗寒性和抗病性,几乎无香味,可用于花园、切花和支柱攀援,花径8厘米,高度160-190厘米,花期为5月初到9月末。

## ■ 冷美人



目前国内市场中的紫色玫瑰,一种叫做冷美人,一种叫做紫皇后。冷美人又称冷香玫瑰,是中科院生态所多年培育开发的新一代玫瑰新品种,花期长,花朵大,枝条红色美观,花型比紫皇后更美,当然价格也高出许多。冷美人的花语是浪漫真情

和珍贵独特,象征意义是深深的爱情,永恒爱情的守护花朵。

### ■ 蓝色妖姬



蓝色妖姬最早来自荷兰是一种加工花卉,它是用一种对人体无害的染色剂和助染剂调合成着色剂,等白玫瑰快到成熟期时,将其切下来放进盛有着色剂的容器里,让花像吸水一样,将着色剂吸入进行染色。目前世界上极少有自然生长的蓝色玫瑰花,现在市场上出售的“蓝色妖姬”都是人工染色后的产物。比较正规的“蓝色妖姬”是在花卉的成长期开始染色,颜色能均匀地附着在花瓣上,看上去比较自然,部分商贩直接将普通的白玫瑰花采摘后染成蓝色,颜色不自然,也容易掉色。

### ■ 榴花秋舞



榴花秋舞花色为紫红色,植株大概50cm左右,有强香味,花朵平均直径为5-7cm。

### ■ 蓝宝石



蓝宝石又名紫香,具有强香味,圆瓣完全重瓣花,花蕊金黄,株型矮小,呈球状,花头众多,因其品性独特称为“钻石月季”。微型月季属蔷薇科蔷薇属落叶或半落叶常绿灌木,微型月季是月季家族的新品种,植株矮小,花色奇异,花期全年均会开放,适合于盆栽。

### ■ 金香玉



金香玉一种很漂亮的黄色月季,熟称黄玫瑰,美国引进的品种,是黄玫瑰中的高档品种,颜色呈金黄色,英文名字叫“Sunluck”,也叫“Gold Strike”,是新西兰 Franko Roses New Zealand Ltd 的一种创新玫瑰品种,1998年申请发明专利,2001年获得批准。

### ■ 金枝玉叶



金枝玉叶植株高度70厘米,花清香,茎杆上无刺,是黄色系中最纯净的一款,从花苞到花谢,金黄色泽一直不退变,花朵直径为8-9cm,四季开花。

### ■ 可爱多



可爱多2006年在日本培育,粉色边缘,浅粉色到白色过渡花瓣表面,背面白色,微香,中大轮(5~7cm),圆瓣杯状古典花型,四季开花。

### ■ 卡罗拉



卡罗拉玫瑰是美国的专利产品,属于红玫瑰中的顶级品种,花色是最标准的玫瑰红,花朵大而饱满,每朵花的直径在8~10厘米,盛开后鲜艳照人,可谓玫瑰中的上品。

### ■ 金辉玫瑰



金辉玫瑰的花语是快乐、俏皮、我的心随你而动。红边橙色的金辉玫瑰是一种独具特色的品种，暖色系的底色，让人心情愉悦，花瓣周围一圈红边，好似少女裙沿的俏皮镶边，它特有的活泼气质，尤其适合精灵可爱的女生。

### ■ 假日公主



假日公主玫瑰的花语是“快乐、笑容、美好的心情、愿你开怀每一天”。假日公主玫瑰在彩玫中属于花头大、枝条长的高档品种，主要用于出口，同时它的名字来源也非常的具有传奇色彩。在中世纪，这种玫瑰的颜色充满活力，以能够让人微笑而闻名，特别是在寒冷、艰难的冬天。

### ■ 皇家胭脂



皇家胭脂为灌木、混合茶，颜色为红色，全年开花，有出众的茴香味并带有微弱的草莓味，花瓣75-100，大花，老式玫瑰，四等分形式，重复开花，半光、有非常大型的有光泽的深绿色叶子，嫩叶呈现鲜艳的红褐色，高度120至150厘米。

### ■ 蝴蝶夫人



蝴蝶夫人为重瓣花型，四季开花，为矮灌木，有轻至浓郁果香，成熟植株为60\*80cm。

### ■ 红色伊甸园



藤本植物，四季开花性好，暗红色花，杯状球形花，多头集群开放，植株生长旺盛，直立，叶片有光泽，抗病性好。此品种为少有的大型四季大红色藤本，其长势非常迅猛，当植株长到一定大小后需要修建以促进分枝达到多花的效果，是非常优秀的品种！

### ■ 红色达芬奇



红色达芬奇为灌木，花色为暗红色，植株高度为60-100cm，花瓣数为90-100，有淡香味，生长较慢。

### ■ 和音



产地日本，2004年培育诞生，花蕊呈淡黄奶油色，一年四季皆可开花，是最新的优良品种。

### ■ 海洋之歌



海洋之歌又叫紫玫瑰，花语为永恒爱情的守护花朵娇小，花瓣倒卵形，重瓣至半重瓣，香气

甜润,温养人心,花色为紫色,海洋之歌能调理郁闷的情绪,增强活力,此外,它还有平衡激素的作用,有助于女性的美丽与健康。

### ■ 王子



王子的是在1990年英国由大卫大卫奥斯汀培育的,主要颜色为暗红色,有一种老玫瑰的香味,花朵的平均直径为7.5cm,花朵高度为75-120cm,宽度为60-120cm,主要的开花习性为杯状花环、多季节重复开花,王子首先是一个具有无限遐想的深绯红色,但很快转变成一个同样丰富的皇家紫色,这与很多现代玫瑰相似。

### ■ 亚伯拉罕



伯拉罕是一款优秀的中型灌木月季,生长迅速,叶片较大,具有光泽。花、叶和植株整体有一个很好的比例,亚伯拉罕在初夏便开始盛放,花朵很大,深杯

状的花朵呈现一种粉色和杏黄色混合而出的颜色,具有浓郁的水果香味,尽管他们因为初夏便开始开放而消耗了过多的养分,但在其他的季节仍会继续开花,花瓣70枚左右,高度120到305cm,宽度90到150cm。

### ■ 遥远的鼓声



淡紫色或紫色混合的特别的色彩,有茴香、没药的香味,丰花型灌木,该品种最大的特色就是其颜色,棕褐色,淡紫色,橙色,黄色等多种色彩变化,开花性非常优秀,适合热带地区种植,株型丰满,分枝性好是最另类的品种之一。

### ■ 小白兔



正如名字一般是特别可爱的一种玫瑰,还未开放时犹如白玫瑰,但区别在于花心是淡淡的粉色,所以绽放后中间几层是粉的,外面几层又是白色的。

### ■ 我的心



暗红色,温和的香味,株型丰满,叶片浓密,叶片有光泽,非常抗病,是最优秀的微型莫斯,开花性,开花量均十分可观,花苞,新芽长满似苔藓类状,并且拥有苦瓜,柠檬的混合香味,这是最抗病的微型莫斯,单朵花期非常长,是一个开花性好,开花量大,单朵花期长,花朵开放一致,大集群开放,整整的大红色,抗病,特殊的莫斯类型,众多优点,特色集一身,无疑这是一个最完美的品种之一。

### ■ 珊瑚果冻



珊瑚果冻为直立灌木,2011年日本推出,珊瑚粉色,大花,多头,四季开花性非常好,植株生长健壮,叶片浓密,非常抗病,耐热性非常好单朵群体效果均佳,夏季天热花瓣皱边消失,春秋凉爽时候会出现皱边,是今年引进新品种最理想的品种之一,非常适合花园种植,盆栽最好选用大盆,该品种身材高大,耐修剪。

# 漫谈玫瑰的文化意蕴

■ 文/江暮云

在古时的汉语，“玫瑰”一词原意是指红色美玉。根据《中国植物志》的分类：玫瑰、月季和蔷薇都隶属于蔷薇科、蔷薇属、蔷薇亚属。它们的形态特征有着较多相似之处，因此如今的人们很难将三种植物区分开来。王俊等人在其《蔷薇园三杰的起源、地理分布及栽培历史》一文中有如下的论述：在中国古代多把蔷薇、玫瑰和月季统称为蔷薇，而欧洲国家把整个蔷薇属的花统称为Rosa，把蔷薇、玫瑰、月季统称为玫瑰。所以我们这里所说的玫瑰是指这一大类。

蔷薇是中国古代重要的观赏花卉，自魏晋南北朝时期开始，历代有无数文人用他们的诗词歌赋或笔记杂文记录下对蔷薇之美的描绘。中国古代对于蔷薇形象之关注重点，经历了从“枝叶”到“色彩”再到“气味”的发展过程。此外，蔷薇的“习性美”一直受到文人关注，这主要指其“易栽种”、“性喜水”、“逢春开”的植物习性。蔷薇作为一种观赏花卉，其形态往往被比喻为美人，这是其神韵美的体现。而日、月、风、雨对蔷薇审美也有不同的影响。

蔷薇意象所包含的情感意蕴比较复杂。首先，蔷薇作为一种观赏植物，古人在观赏时便会产生携手同赏的欢乐或独自观赏的孤寂。蔷薇花落往往意味着春天逝去，所以会使诗人产生伤春伤时之感，这种感觉也表现为思妇闺怨之情。蔷薇花落还意味着花朵生命的终结与美好事物的消逝，因此蔷薇还可用来抒发物是人非之感。蔷薇生长在野外时不易被人赏识，故而蔷薇也可用来抒发怀才不遇的幽怨，同时也可表现淡泊隐逸的情怀。红、紫蔷薇象征荣华富贵，黄蔷薇则象征纯洁高尚的人格。蔷薇有刺，可以钩住衣服，表达离情别意；也可指外表华丽实则暗藏杀机的

小人。蔷薇常易经受风雨的洗礼、波浪的摧折，诗人常以之自比抒发昂扬向上的精神。总之，中国古代蔷薇意象的情感意蕴有两面性、复杂性的特点。

而在西方，玫瑰最初的花语是“严守秘密”。故事起源于罗马神话中的荷鲁斯撞见爱的女神“维纳斯”偷欢的情事，丘比特为了帮自己的母亲保有名节，于是给了他一朵玫瑰，请他守口如瓶，荷鲁斯收了玫瑰于是缄默不语，成为“沉默之神”，这就是under the rose之所以为守口如瓶的由来。做客时看到主人家桌子上方画有玫瑰，就明白在这桌上所谈的一切均不可外传。古代许多的宴会厅、会议室以及酒店餐厅，天花板上常画有或刻有玫瑰花，用来提醒与会者守口如瓶，严守秘密，不要把玫瑰花下的言行透露出去。

玫瑰在近现代花卉文化中的地位得以凸显，其审美价值受到重视，并初步确立了玫瑰象征爱情和自由的文化意蕴。

西方玫瑰文化在中国得以传播，一方面是西方传教士进入中国，在传播基督教和天主教的同时将带有宗教象征意义的玫瑰文化及西方婚俗传入中国。另一方面是中国的近现代诸多知识分子及政府官员出国留洋接受西方文化浸染和熏陶，接受认同并带回西方的玫瑰文化。

20世纪80年代以来，西方情人节的流行对于玫瑰爱情文化意蕴的传播更是起到了推波助澜的作用。玫瑰在情人节中是不可缺少的，男性用玫瑰花来表达对女性的爱慕。玫瑰花语流行的方式一般有两种：其一，用花色寓意，如，红粉色玫瑰，初恋；红色的玫瑰，热恋；橙红色玫瑰，羞怯；黄色的玫瑰，道歉；白色的玫瑰，尊敬；淡绿色玫瑰，青春永驻。其二，用数量寓意，

# 西方文学中的玫瑰象征

■ 文/徐煜昊

玫瑰作为西方文学中一个举足轻重的象征,无数的文人骚客在不同时代、不同社会环境和不同语境下为它注入了错综复杂的人生体验和感情寄托。玫瑰象征着奋不顾身的爱情,也象征着荆棘阻隔的苦楚,它丰富多彩的含义成为了许多作者或幸福或痛苦的来源,正如王尔德在《夜莺与玫瑰》中写道:“我读了所有智者写的书,掌握了哲学的所有秘密,可就是因为缺少一朵红玫瑰,生活就变得痛苦不堪。”

## ■ 莎士比亚十四行诗中的玫瑰

在英国文学史上,莎士比亚是当仁不让的玫瑰诗人。作为商籁体,即十四行诗这一诗体在英国的发扬光大者,莎士比亚在他的一百五十四首诗作中为玫瑰留下了十余首诗篇,每一首诗中的玫瑰都有不同的修辞审美、历史文化、政治隐喻和宗教内涵。



送花:1朵,对你情有独钟;2朵,眼中世界只有我俩;3朵,甜蜜蜜;999朵,天长地久。在当代,玫瑰除了象征爱情,作为爱情的信物,被人们视为“爱情花”、“友谊花”外,还是浪漫、优雅和美好的代名词。人们以玫瑰比喻女性,例如,优雅高贵的黛安娜被称作“英格兰玫瑰”;英姿飒爽的中国女子足球队被誉为“铿锵玫瑰”;“大事发生,我在现场”的凤凰台女记者闻丘露薇

雅号“战地玫瑰”;而那些有坚强个性的美女常被称之为“刺玫瑰”。此外,在当代文学话语中的“玫瑰”,用来表示女性文学、爱情文学,例如,玫瑰园、玫瑰谷、爱情花语、浪漫叙事、女性代言等。

无论是在西方还是东方,玫瑰早已超越植物学的领域,成为一个内涵繁复的文化符号,植根于人们的印象中。

第18首中写道,“Rough winds do shake the darling buds of may, And summer's lease hath all too short a date”,其中“darling buds”即指五月玫瑰的娇蕊,描绘出了玫瑰的形态美;第54首中以“sweet odour”表现出玫瑰的芳香馥郁,第98首中则用“the deep vermilion”形象地描绘出玫瑰的“绚烂的深红”。此外,“玫瑰诗”还有商籁第1首、第67首、第95首、第99首和第109首等。其中第99首商籁是整个系列中唯一一首长达十五行的“增行商籁”,在这首商籁中出现了一朵因为偷窃了“你”的红色而羞愧到满颊飞红的红玫瑰,又出现了一朵因为偷了“你”的白色而绝望到面色苍白的白玫瑰,但它们的罪过还不及一朵“不红也不白的玫瑰”。它不仅同时偷取了红和白两种颜色,还偷取了“你”甜美的呼吸,因此唯独它落得一个凄惨的结局。

在莎士比亚身处的时代,“红白玫瑰”是充满政治隐喻的象征。历史上,出自兰开斯特家族的亨利·都铎在击败理查三世后,娶了约克家族的伊丽莎白为王后,结束了金雀花王朝两大家族间延续三十余年的王权之争,即所谓红白玫瑰对峙的“玫瑰战争”。尽管历史上,约克家族曾以白玫瑰为族徽,但兰开斯特家族在亨利登基前几乎从未以玫瑰为族徽,仅有的几次使用也是金色的玫瑰。战胜者亨利七世(即亨利·都铎)通过以一朵双色玫瑰为族徽——“都铎玫瑰”又称“大一统玫瑰”——巧妙地自命为结束红白纷争的英雄、两大家族合法的联合继承人,在王朝开辟伊始就打赢了英国历史上最漂亮的宣传战之一。

### ■ 叶芝的《玫瑰集》

领导了“凯尔特文艺复兴”的爱尔兰诗人威廉·巴特勒·叶芝同样有着对于玫瑰热烈的爱。他在1893年出版的《玫瑰集》中收录了《战斗的玫瑰》《世界的玫瑰》《和平的玫瑰》等脍炙人口的“玫瑰诗”,而《致时间十字架之上的玫瑰》则是整本诗集提纲挈领之作。

在这首诗作中,叶芝在诗题中点明,他的玫瑰不

是传统的爱情象征,而是一朵受难的玫瑰。在法语、德语、意大利语等众多欧洲语言中,玫瑰都是一个阴性名词;十字架则是一个向空间中无限伸展的开放意象。在诗题中,一朵阴性的玫瑰被钉上了阳性的十字架,已预示了全诗消弭对立以及整合矛盾的雄心。在这首诗中,十字架是时间被重新定义的场所,它的横木与立柱交汇之处是玫瑰的栖身所,也是“美”重新出发的地方,是诗人对艺术本身的再定义。正如叶芝本人在1907年写道:“艺术的高贵之处在于混合对立之物,极端的悲伤,极端的喜悦……它(艺术的)红玫瑰朝着十字架的两条手臂交错处绽放”。

### ■ 布莱克的《病玫瑰》

威廉·布莱克是英国早期浪漫主义诗人,他创作的《病玫瑰》打破了玫瑰传统的爱情象征,以独到的角度赋予了玫瑰全新的思想内涵——对丑恶现象的批判。

《病玫瑰》表面上讲述了一朵玫瑰在暴风雨夜中受蛀虫侵害而夭折的故事,然而联系布莱克所处的时代背景,我们可以发现更深刻的含义。布莱克所生活的时代是英国工业革命时期,工业化浪潮带来全新的生产方式和产业结构,同时也带来了社会资源的高度集中和阶级矛盾的加剧。布莱克以“那看不见的毛毛虫”比喻资本家,以“夭折的玫瑰”比喻底层劳动人民,全文批判了资本家非人道地剥削压迫劳动人民,甚至导致劳工死亡的恶劣社会现状,充满了对社会发展、对工业化的反思。尽管篇幅简短,但寓意深刻,发人深省。

玫瑰作为西方文学中一个重要的象征,其内涵之丰富难以穷尽。以上仅是几位知名作家作品的举例,不同的作者笔下、不同的时代背景下、不同的文体中的玫瑰有着不同的蕴涵,读者亦能解读出迥异的涵义,正是“一千个读者就有一千个哈姆雷特”。

# 童话里永不凋谢的玫瑰

■ 文/罗莉莉

在中国古代,玫瑰因花茎带刺易种植有个别名称为“豪者”。南宋姚宽撰写的《西溪丛语》则称之为刺客,与牡丹的贵客、腊梅的寒客、桃的妖客、兰的幽客等齐名称为三十客。诗词中偶有它的身影出现,比如作为芍药的陪衬,《题开元寺牡丹》中写到“虚生芍药徒劳妒,羞杀玫瑰不敢开”;再者作为女子的饰品,《宫词》中写到“绣鞍新轡饰玫瑰,随驾堤边试马回”。玫瑰的用途也很广泛,唐代作香袋、香囊,明代制酱、酿酒、窰茶。《食用品本草》记载,玫瑰“主利肺脾,益肝胆,辟邪恶之气,食之芳香甘美,令人神爽”。《本草纲目拾遗》记载,玫瑰有“和血行血、理气,治风痹”等功效。《竹枝词》描绘了玫瑰酿酒规模化生产的场景,曰:“隙地生来千万枝,恰似红豆寄相思。玫瑰花开香如海,正是家家酒熟时。”可见,在中国古代玫瑰并未像西方那般被赋予诸多缠绵悱恻的含义,它是“豪者”,能吃能用,好养活且实用性非常强大。

在西方文学中,玫瑰一贯作为爱情的象征,柔情万种、浪漫刻骨。王尔德的《夜莺与玫瑰》中,夜莺为了它认定的真情人获得女孩的青睐,决定用自己的生命换取一朵红玫瑰。可是那个年轻的学者却对它最后时刻的悲情高歌不屑一顾,而女孩则认为珠宝比花草贵重红玫瑰配不上她的衣服,最终它被丢弃于泥淖,碾碎在车轮之下。这则不完美的童话影射着生活中的矛盾与悖论,平凡生活里的爱与精神世界中的美,因现实社会的庸俗现实而破碎毁灭。玫瑰作为增加寓意的特殊道具,展现着夜莺为了歌颂心中的信仰而甘愿付出一切包括生命的无私精神,也体现着作者对爱情及完美人生的纯粹追求,哀叹生命中的美丽与哀愁。

圣艾克苏佩里的《小王子》讲述了小王子和他独一无二的玫瑰的故事,小王子是一个纯真的人,看的到蟒蛇肚子里的大象、盒子里的绵羊。他出门旅行时

见到了国王、酒鬼、商人等等,又在地球上与狐狸交了朋友,见到了一片玫瑰园,小时候我觉得这个故事带着点莫名其妙的天马行空,孩童的眼中只看到了一场奇妙的旅行,并没有多么吸引人。长大后再次翻开,才明白为什么它是一本献给大人的童话,小王子在旅行中遇到虚荣、贪婪、盲目、光说不做的人,是从孩子的眼中道出了成人世界的空虚孤寂。如书中所说,岁月流逝,童年远去,渐渐长大的我们很少静下心来倾听灵魂深处真诚的低语,岁月带走了许许多多的美好记忆,也消蚀了心底曾经拥有的那份童稚的纯真。“正因为你要为你的玫瑰花费了时间,这才使你的玫瑰变得如此重要。”爱是用心的付出,“人们在一座花园里种出五千朵玫瑰,却没能从中找到自己要找的东西。然而他们要找的东西,在一朵玫瑰或者一点儿水里就能找到。”我们每个人都忙忙碌碌,可能终其一生都不知道自己在寻求什么,因为只有用心才能看见,本质的东西用眼是看不见的。小狐狸说:“一旦你驯服了什么,就要对她负责,永远负责。”爱是责任是包容,无论是爱情与友情,因为驯服而产生了紧密的联系,也可能因为时光而渐渐消逝远离,但无论结果如何,就像小狐狸说的:“我还拥有麦子的颜色,看到他们我会想起你,因为你它们变得与众不同。”这颜色也许是一起淋过的春雨、一起捉过的夏蝉、一起掬过的秋月、一起赏过的冬雪,生命中因为有着这样感动的时刻而被激励向前。

似乎与玫瑰相关的作品常常伴随着披荆斩棘的波折,隐喻了美好的事物总要伴随着许多无奈,但是流传至今文学中的玫瑰依然代表着一种不懈的追求,一种关于美与爱,幸福与美好的信仰。小王子说:“因为有一朵我们看不到的花儿,星星才显得如此美丽。沙漠美丽,因为沙漠某处隐藏着一口井。”心向未来,惟愿爱与期待永存。

# 种玫瑰花茶

■ 文/慕波



我原本没想在园子里种玫瑰花,因为我已经有几十个品种的月季,随便哪一种,开花都又多又美又香,刺还比较稀疏,不像玫瑰的刺密得吓人。但有时候,种花就是看眼缘——2018年4月,我刚给露台上的大花箱换了新土,保湿透气,还混了足量的腐殖质和缓释肥,正琢磨着种什么好,就在花市遇见了开着花的玫瑰。我心中一动,便买了6棵带回家,种了起来。

露台上光照通风都很好,加之土壤肥沃,玫瑰们蹭蹭地长,半年就把花箱撑满了。不忍看它们憋屈,我在12月份把它们全部移栽到了朝东向阳的河边——玫瑰、月季的移栽不能在夏天,容易失水,最好在冬季的阴天或傍晚进行。移栽难免伤根,所以尽可能连根带土、把整个土球掘出来种植。如果移栽后遇到晴热、暴晒的天气,还需要适当遮阴。

玫瑰的寿命很长,我见过几十年的老株,枝干有成人胳膊粗细,遒劲沧桑,花开满树,香味醉人。有时看着自己的玫瑰,我也会想象它们长成老树、开很多很多花的样子,到那时,我就在树下泡一杯玫瑰花茶,跟我的孩子、孩子的孩子,聊聊玫瑰树刚种下时的故事。

玫瑰的花期也很长,整个春天几乎一直在开。

花极香,“赠人玫瑰、手有余香”一点儿也不夸张。不过,采摘玫瑰最好老老实实戴手套,因为它不仅自身刺多,还会招些同样“刺头”的虫子,我就在摘玫瑰花时,被带刺的毛毛虫扎过,几分钟手指头就肿成了胡萝卜。

玫瑰容易受到蓟马等病虫害的影响。蓟马喜欢温暖干旱的气候,在雨水少的夏天尤其容易泛滥。它们体型微小,躲在叶片背后吸食植物汁液,被害的嫩叶、嫩梢会变硬卷曲枯萎,严重影响新枝条生长和开花。蓟马昼伏夜出,可以在下午或傍晚喷洒农药杀灭,最好一周连续用三次药,不然没效果。如果玫瑰花要摘下食用,倒也有不打药的灭虫方法:蓟马有趋蓝色的习性,在花园里设置蓝色粘虫板,能够诱杀成虫。粘板高度要与开花植株持平。

花期过后,最好给玫瑰剪剪枝,修剪掉细弱枝条和向树冠内部伸展的“内膛枝”,让玫瑰植株内部保持疏松通风。健康茁壮的枝条不能剪得太狠,这样才能保证开花量。护理得当的话,玫瑰每年会有春秋两个花期,花量都不少呢!

有一次,朋友来玩,正赶上密密匝匝的玫瑰花自开自落。她大呼“可惜”,一口气摘了一大盆鲜

花,将花瓣择洗干净,一层花、一层白砂糖地码进玻璃瓶密封好,放进冰箱冷藏起来,日后便成了又香又甜的玫瑰花酱。半开到盛开的花瓣都可以做花酱,花蕾则烘干做花茶。其实鲜花都可以摘来冲泡,半开放时形态最美,香味也纯正。如果打过杀虫药,那要至少等10天,待药物被代谢得差不多了,才能采摘食用。

我不常去采玫瑰花,只偶尔摘几朵做餐盘上的点

缀,有时用鲜花泡茶,招待客人。也曾试过用烤箱和微波炉来烘干新鲜花蕾做花茶,但火候很难控制,要么是烤过头了,花蕾萎缩、变脆变暗,要么是没烘透,导致很快霉变。大概还是需要专门的烘焙工具吧!我决定不再勉强了,喝新鲜的就好。

## 小贴士

### ■ 玫瑰



植株高度:1-1.5米

花期:4-5月,10-11月

土壤要求:疏松肥沃的土壤

光照要求:充足光照

水分要求:相对耐旱,不耐水湿

施肥要点:充足肥料能促进开花,修剪后施肥,冬肥很重要

虫害情况:较多病虫害,蚜虫、蓟马、白粉病等,需充分通风才能减少病害

### ■ 水果玫瑰花茶



材料:玫瑰鲜花或干花、苹果、梨或草莓等若干水果、红枣、白糖

步骤:1.根据玫瑰花的大小,选一朵或几朵置于杯中,冲入少量沸水,加盖闷几分钟,使花瓣完全展开。

2.水果切丁,加几粒红枣、少许糖,加沸水泡成果茶。

3.将果茶兑入玫瑰花茶中,茶汤清澈,花朵荡漾其中,水果甜香与玫瑰花香交织,清甜滋润。

# 玫瑰花精美点心

## ■ 文/本刊综合

情人节收到玫瑰花想必是每位女生最开心的事,但是你知道浪漫的玫瑰花被当做食材的时候,也是相当美味的吗?赶紧和小编一起学学玫瑰花美食做法,浪漫的它也一样可以很美味哦!

## ■ 玫香姜撞奶



主料:姜汁10克,纯牛奶180克

辅料:白糖20克,玫瑰花少许

- 步骤:1.先把生姜去皮磨碎,把姜汁过滤出来;  
2.牛奶白糖倒入锅里,中火烧至微开,不需要沸腾;  
3.姜汁里撒上玫瑰花;  
4.熬好的牛奶关火一两分钟倒入姜汁里;  
5.盖上盖子静置10分钟。

## ■ 玫瑰鲜花饼



主料:玫瑰花200克,白糖200克,熟糯米粉50克

辅料:水油皮1份,油酥1份

步骤:1.花瓣用淡盐水浸泡30分钟,然后清洗捞出晾干表面水分,捞出时要用手挤一下水分,否则水分太多不好晾;

2.晾干表面水分的花瓣放入干净的盆中,放入白砂糖;

3.用手揉搓至花瓣打蔫;

4.放入炒熟的糯米粉,拌均匀成为馅料;

5.猪油50g,加入面粉100克,揉搓均匀和成油面团,制作油皮;

6.面粉350克,猪油100克,开水150克,转化糖浆5克;开水冲开猪油晾凉,然后放入面粉和糖浆,即是水油皮;

7.两种面团盖上保鲜膜饧1小时左右;

8.饧好的面团分剂:油酥分成10克的剂子,水油皮分成20克的剂子;

9.取一个水油皮剂子包裹住油酥剂子,擀成长条,再从一头卷起来;

10.卷好的剂子再对折,然后擀成圆片包裹约30克左右的馅料,包严实后压扁,全部做好放入烤盘;

11.烤箱上火170度,下火150度预热后,放入烤箱烤25分钟即可。

## ■ 玫瑰鲜花牛轧糖



主料:棉花糖180克,熟花生米150克,黄油40

克,无糖奶粉120克,玫瑰花40克

辅料:盐2克

步骤:1.备好所有食材,花生米提前炒好,去皮后弄成两半;

2.玫瑰鲜花洗净晾干表面水分后,加入少许盐腌制半小时左右;

3.盐渍过的玫瑰花会有水分浸出,挤掉水分,留住花瓣;

4.面包机开果酱档,先放入黄油,待黄油软化后放入棉花糖,继续果酱功能;

5.果酱功能加热10分钟,棉花糖会因受热变软至将融化的状态,放入奶粉,转自动翻炒搅拌,让奶粉和棉花糖融合;

6.奶粉和棉花糖基本融和,继续翻炒搅拌功能,加入花生米继续翻炒搅拌,从加入奶粉到翻拌停止,整体翻炒搅拌约3分钟左右;

7.把面包桶拿出来,手工再稍微翻拌,放入玫瑰花,倒到油布上,隔油布反复叠压,让花瓣和糖体混合均匀;

8.整形成厚度约1厘米的长方形,放入冰箱冷藏3个小时;

9.从冰箱取出后,切成想要的大小块即可享用。

## 玫瑰红酒虾



主料:鲜虾500克,红酒150克,玫瑰花200克

辅料:大葱50克,姜20克,盐2克,生抽2克,胡椒粉1克

步骤:1.玫瑰花用水稍微清洗一下,水分滤干,放入红酒中,泡半个小时;

2.鲜虾去掉虾线,清洗干净;

3.在虾中放适量红酒、生抽、盐、胡椒粉,腌制15分钟;

4.锅中倒油,放入大葱和姜炒香,再倒入虾翻炒;

5.最后倒入腌虾的汁水,稍焖5分钟即可。

## 玫瑰奶茶



主料:红茶包1包,玫瑰干花6-8朵,牛奶250毫升

辅料:蜂蜜1勺

步骤:1.将红茶包和玫瑰花一起放在杯中,倒入半杯开水冲泡,静置2分钟;

2.取出红茶包,倒入温热的牛奶;

3.加入适量蜂蜜搅拌均匀即可。

## 玫瑰花豆腐



主料:豆腐150克,玫瑰花1朵

辅料:樱桃果酱200克,蜂蜜1勺,盐2克

步骤:1.豆腐切成方块,用裱花嘴把中间挖一个圆孔;

2.锅内放水,豆腐放在盘子里面蒸12分钟左右;

3.新鲜玫瑰花瓣洗净放在淡盐水浸泡一会,切成花丝;

4.锅内放少许水烧开,加入蜂蜜,调制成蜂蜜水;

5.将切好的玫瑰花丝泡在蜂蜜水中10分钟;

6.蒸好的豆腐凉透,在圆孔里面加入樱桃果酱,

把玫瑰花和蜂蜜水轻轻倒在豆腐上面即可。

## ■ 玫瑰吐司



主料:高筋粉500克,酸奶200克,水150克,玫瑰花80克

辅料:葡萄籽油40克,糖15克,盐2克,酵母粉5克

步骤:1.玫瑰花清洗一下,并晾干清洗时的水分,把糖放入玫瑰花中;

2.用水揉搓,把玫瑰整体揉搓到成酱的状态,密封腌制1天;

3.酸奶、水、牛奶、糖、盐全部放入盆中,加入高筋粉和酵母粉。酵母粉放最上面,用面盖一下,以防止和盐、糖直接接触;

4.和成软硬合适的面团,把面团放入面包机中,开启两次和面程序,把面团揉至扩展阶段;

5.室温发酵至两倍大小,然后排气松弛15分钟;

6.面团擀成长片,铺上玫瑰酱,卷起来放入模具;

7.盖上保鲜膜室温发酵至2倍大小;

8.烤箱180度,预热5分钟,入烤箱烤35分钟。烤10分钟左右时盖上锡纸,以防止上面糊;

9.烤好后脱模晾凉切片即可。

## ■ 玫瑰花牛奶炖燕窝



主料:燕窝5克,纯牛奶130毫升,矿泉水适量

辅料:冰糖10克,玫瑰花3朵

步骤:1.先将燕窝用纯净水泡发4小时以上(夏天要放冰箱里);

2.将净泡好的燕窝,用拈子顺着燕窝纹路撕开,在水中轻抖掉小杂质,再用纯净水清洗一遍;

3.将处理好的燕窝放入炖盅,倒入50毫升纯净水,因为之后要加牛奶,所以这里只需要少量水,但也不能太少、防止把燕窝煮干了;

4.把炖盅放入热水中、水开后转小火炖,炖煮30分钟后加入牛奶和冰糖,继续炖煮10分钟,关火后加入玫瑰花,此时不用立刻将炖盅拿出来,可以让玫瑰花在里面浸泡几分钟等其释放香味。

## ■ 花香蛋挞



主料:鸡蛋2个,牛奶20克,开水150克,砂糖50克,低筋面粉20克,玫瑰花瓣适量

辅料:挞皮12份

步骤:1.将白砂糖和玫瑰花瓣放入开水中,在溶解白砂糖的同时,将玫瑰花泡开约1小时,备用;

2.将两个鸡蛋打入牛奶中,并且搅拌均匀,此时拿出挞皮解冻;

3.鸡蛋牛奶中筛入低粉,继续搅拌

4.再将玫瑰花茶倒入,搅拌均匀,形成蛋挞液,此时启动烤箱进行预热;

5.将蛋挞液连续过筛两次;

6.将蛋挞液倒入已经解冻的蛋挞皮中;

7.再将玫瑰花瓣放入,随后放入烤箱中进行烘烤即可。

# 农发副刊

SUPPLEMENT



## 【风雅小集】

- ◎ 炊烟起，饭菜香
- ◎ 印象丽水
- ◎ 摘一树浓香
- ◎ 滑冰车
- ◎ 江畔
- ◎ 心有暖意，何惧冬寒
- ◎ 等待一朵花盛开
- ◎ 远去的稻草垛
- ◎ 怀想
- ◎ 雪夜无梦

# 炊烟起，饭菜香

■ 文/陈新森



灶台，是母亲的舞台，她用乡间最寻常不过的食物，借助土灶这个简陋的道具，变魔术般地，摆出一桌香喷喷、热腾腾的田园盛宴。

腊肉笋干煲、鱼头豆腐、什菜、酸辣土豆丝、炖萝卜皮、炒南瓜叶、番茄蛋汤……这些普普通通的食材，暖心暖胃的好菜，在母亲洗锅烧火、切菜炒菜的哗哗啪啪和叮叮当当中，如约而至。

我们从城里回家，问要带点什么，母亲在手机那头总是说：不用带什么，家里都有，回来吃就好了。

母亲的菜谱不是排的，而是她在山林、田野和灶台间一年又一年的来回往返中参悟出来的。什么季节烧什么菜，是蒸是煮，清炒红烧，母亲心中有谱。

春有香芹、香椿、草籽、紫藤、春笋、马兰头等；夏有土豆、南瓜、茄子、丝瓜、苦瓜、冬瓜等；秋则有香菜、萝卜、白菜、西芹、茼蒿、茼蒿等；冬呢，莲藕、芹菜、冬笋、芥蓝、菠菜、西兰花、胡萝卜……而火腿腊肉、笋干、黄豆、干菜、山粉等，则是四时常备

的。

母亲的高，在于她有自己的烹制秘道。一道什菜，豆面为主，配上鲜笋丝、红萝卜丝、鸡蛋丝、火腿丝（或者猪耳丝）、青菜丝，豆面泡得不能过硬也不能过软，配料不能过多也不能过少，炒拌后油盐酱醋也要适量适口，一切尽在配料、味道、火候恰到好处的掌控。又比如，腊肉鲜笋豆腐煲，肉选的是当年腌的蹄膀肉，笋选的是当季泥下笋，而豆腐自然是农家自作的老豆腐，入锅煮前，一小方片一小方片两面烤得微黄，就能久煮不烂，而煮开后，要用炭火在炉上慢炖，这样肉不至于过软，笋和豆腐有高香，连汤汁也是醇厚鲜爽。

烧惯了土灶的母亲，对煤气灶总是不习惯。煤气灶灶面太小，锅太小，施展不开。而土灶有大锅、中锅、小锅，有时也还配个小风炉，人少时，用个小锅、中锅就行，中锅煮饭，小锅炒菜，一些菜炒好了，比如红烧肉、肉丸、笋干、豆腐等，先焐在中锅小蒸笼里，客人到不用等就可以上菜，而那些叶类菜则边吃边上，热热乎乎、新新鲜鲜。碰到客人

多,大锅和小风炉也得用上,大锅上放几层大蒸笼,上层馒头、包子、年糕,下层是炒制好的菜,再若不够,加层蒸笼就行。而小风炉,则用来煮粥和炖煲,一个人要管四口锅,没有一点“统筹兼顾、协调各方”的能力,还真会弄得手忙脚乱,顾此失彼。小时候,母亲让我站在灶台边的小凳子上,看她炒菜,等到稍大,父母都去田畈里干活,我也就能做一些简单的饭菜,这才体会到母亲的不易,灶头要控制锅里的温度,灶尾又要顾及火力的弱猛,蒸气弥漫,烟熏眼睛是常有的事。当看到父母从田间回来,吃到我做的饭菜满意的笑容时,心中有了替父母分忧的快慰。偶尔几次米饭烧焦,母亲也不责怪,“多烧几次就会了”,而在我的印象中,还真没见过母亲饭烧焦、汤煮干、菜烧砸的失手场面。

灶台场面的失控,往往都是因为心不在焉,而母亲对煮饭、烧菜、煲汤等厨艺的精准掌控,缘自于她的心,倾注到这一饭一菜间——

收割的时候,母亲拣拾起每一颗谷穗,她总说,喝了飘着米花的粥汤才有力啊。困难时,家里缺米少粮,一锅番薯毛芋,锅底蒸一小饭盒米饭,她自己不吃,分点干重活的父亲和几位眼巴巴站在一旁的子女。这谷、这米,粒粒皆辛苦,粒粒皆宝贝啊。

打豆的时候,母亲晒了又晒,捶了又捶,哪怕多一粒也好啊,霉干菜炒豆、黄豆炖猪蹄、发豆芽、做豆腐、豆瓣酱,有了豆,就能做出百变菜肴,烧出一桌可口的饭菜,让一家人美美地、暖暖地吃上一顿。这豆,是饱肚的美食,也是暖心的记忆。

挖番薯的时候,母亲在地里不停地翻拣,哪怕是不完整的一小片,“人不吃,也能当猪饲料啊。”清洗、粉碎、沥粉、晒干,加进肉末、土豆丁、碎花生做成可口的番薯粉糊,或者用鲜笋丁、火腿丁、豆荚、胡萝卜丁炒成馅,加工成番薯扁食,这可是闻到就掉口水的点心啊。母亲手制的番薯干、番薯

片、番薯糕,陪伴我上完学,走上工作岗位。有人说,小的时候番薯当饭,吃得太多现在想起来都反胃,而母亲在条件艰苦的情况下,用番薯做出心心念念的美食,让我对番薯心存敬意,那份敬,更多的是对母亲的敬。

乡间的美食远不止这些,每一种都有母亲的识见和用场,在这方灶台上,用烟火烧制出一个家的香甜和温暖。土灶边的母亲,在炊烟里穿梭,在岁月中忙碌,当我经历了走南闯北的生活之后,才明白土灶是家的希望,更是美好生活的憧憬,如今更是和乡愁绵绵缠缠。

土灶,自然与泥土分不开,垒土成台,烧薪成火,它的温度和热度,与土地一般厚重,与农人一样素朴。老家的土灶是用砖块和石灰泥土垒成的,看上去拙拙的、憨憨的,却承载着一家男女老少,一日三餐的重任。土灶一般置三口锅,小锅的烟囱边安上铜带(里面装水,烧火时顺带烧开,只要锅烧着,开水就有),灶台旁立着一口盛水的泥瓦缸,缸上趴着一只铜舀子,土灶的右侧堆积着刹好的柴火以及细细干干的松针、树叶。每次回家,看到母亲忙碌的身影,我会很自觉地钻进灶台后添柴烧火,煮饭、烧菜、蒸馒头、糊拉汰,不同的食材,不同的做法,也要有不同的烧法。煮猪头肉用的是大锅,水烧开后用中火煨一阵子,然后焙着,要不然就会煮得太烂而没了嚼劲。而糊饺饼皮,引火最好用木屑、针叶、树皮之类,免得火力过猛,面皮太硬而不宜包裹,起初烧时,母亲都会提醒,“火过了”、“加点柴”、“炭分锅两边”,我按着母亲的口令迅即用火钳、火铲拨弄到位,久而久之,摸到了火性,母亲烧什么,我就怎么烧,猛火、中火、小火、碳火,这火候掌握得连母亲都夸:这锅孔烧得好。

要说难烧,锅巴算是,火候不到不松,火力过了烧焦。小时候,每回烧饭,母亲都会把饭锅底烧

得香气四溢，待饭吃完之后，再添些柴火，盖上锅盖，焖上五分钟左右，锅巴就成型了，再抹上些猪油、豆酱，撒点小葱，黄灿灿、油光光、绿悠悠，有着锅底般圆润曲线，脆生生的有一种谷物香气。入嘴后，伴着嘎嘣嘎嘣的嚼食声，自有一股回肠荡气的味道，每每想起，似乎还会下意识地咂一咂嘴。

曾经的双峰农庄垒起过不少土灶、柴、米、油、盐、醋，农庄都有供给，而蔬菜酒水可以自带，一家子一口锅，或者一个团队一口锅，烧火的烧火，做菜的做菜，找的就是乡间土灶的烟火味，当品味着土灶烹制的饭菜时，乡愁开始从舌尖上漫漶而来，近乎麻木的味蕾绽放出熟悉的味道。时光如流，岁月不居，母亲和土灶成为岁月里的一道景致，伴随着儿女山一程，水一程，土灶端出来的粗茶淡饭喂养了一代代人，在柴米油盐、锅碗瓢盆里，演绎出人间最纯正的烟火，这烟火里有着天下母亲浓浓的慈爱和暖暖的惦念。

住进了城里宽敞明亮的楼房，取而代之的是煤气灶或天然气灶，家里用的都是电饭煲、电磁炉，此类灶具虽优点很多，但烧出的饭菜味道只能是“神与貌，略相似”。没有了土灶相依相偎的日

子，生活里仿佛少了点什么。怀念那时候，用砍刀劈柴，噘起嘴巴吹火，用蒲扇扇火，用火钳掏锅孔的时光，还有一家人围在灶台边，聊着家长里短、春种秋收、读书生机的场景。那个烟熏火燎、热气腾腾的灶头，依旧像清晰的相片定格在脑海里。母亲的烟火味，有着巨大的吸引力，让我时时想起那份难以言说的醇厚滋味以及烙进记忆的乡音乡情。

前年夏季，一场突如其来的山洪冲毁了老屋的墙角，灶台受损，山泥淤积，母亲连续几天独自一人在家冲洗灶台厨具、清掉淤泥石块，赶忙叫来泥水匠修补好灶台，累得眼冒金花、直不起腰。当母亲坐进灶膛，再次生起火苗时，袅袅炊烟从老屋屋顶升腾，灶台上又是热气氤氲，不知是触情还是烟熏的原因，母亲的眼里含着泪花。这土灶，是“镇家之宝”这炊烟是农家人的图腾。无论日子多么艰难，只要屋子里有了一方土灶，只要灶台上升腾出热气来，日子里便有了生机、有了希望，家永远是温馨宜人的港湾。

长期在外工作，一直很庆幸生我养我的那个小山村还在，小村里的老屋还在，土灶还在，烟囱还在，那缕袅袅升起的炊烟还在。土灶和炊烟就像是故乡的一种语言，时刻呼唤着我。很多个节假日，携妻带女，钻进深山，溜回老家，到田间地头采些时蔬，帮着母亲打打下手，在土灶上烹饪一桌田园饭菜。光阴细细碎碎，闲话天南海北，在门口清溪和屋后静山的烘托下，一家人围坐在一起，吃上一顿清淡美味的家乡饭，一筷子一筷子地咀嚼山里的月色和时光。

母亲还是那句话，“乡下菜蔬都有，喜欢，回来就好。”

听着，心头有热泪两行。





## 印象丽水

■ 文/余敏

丽水有个千八的说法,指的是丽水南部11座海拔1800米以上的山峰,1811米的天堂山就是其中神奇的一座。沿着蜿蜒的山路,驱车行驶近二十公里,终于登上天堂山的处士峰。峰顶,除了一座孤独的小楼外,满眼都是绝美的风景,除了好客的几位主人外,只有我们几位觅奇猎艳的不速之客。举目远眺,苍山如海,身边不时飘涌的云雾,恰似朵朵翻滚的浪花。脚下,诺大的丽水城成了一览无遗的方寸之地,城里的至高处只是一个几乎看不见的小黑点,全然没有了车水马龙的喧嚣,没有了尘世间的忧伤烦恼。天渐渐黑了,城里亮起了万家灯火,宛若倒映在海面的浩繁星空,正是天堂人间,更是人间天堂。

探秘通济堰。丽水城西南,有一处被列为世界灌溉工程遗产的水利工程,便是通济堰。与许多江河干支流的称谓不同,瓯江上游的干支流大多称溪。1500年前,在松荫溪即将汇入瓯江干流大溪的当口,先民筑起了275米长、世界首创的弧拱型

拦水大坝。利用自然高差,每天让约20万立方米的溪水折弯转道,引入干渠,再由大小概闸调节,经过几百个支渠、毛渠,源源不断流入碧湖平原,滋润良田,泽荫百姓。通济堰以灌溉为主,兼具蓄泄功能,在固坝、灌溉、蓄水、泄洪、清淤、航行等方面都有很独到也很生态的设计。尤其让人称奇的是三洞桥,为避免横贯干渠的泉坑水带来沙石堵塞渠道,异想天开地在两水交会处建造了一座水立交桥,让溪水和渠水各行其通。通济堰充分展示了先人的智慧和天人合一的理念。因为通济堰,这里成了游客的网红打卡地,古堰、古村落、古牌坊、古祠等和谐共生,天然巧成。在堰渠的两边,到处是遮天蔽日的千年古樟,只见两株大樟树隔着堰渠紧紧相拥,潺潺流水禁不住为这对情侣唱起永恒的赞歌。边上,有一棵被称之为舍利的樟树,躯干已成枯木,也许不舍就此离去,抑或这方水土深情挽留,居然长得枝繁叶茂,生机勃勃。不远处的村落,有一个好听的名字叫画乡。在这里,第一次听到巴比

松这个词,那是法国形成于19世纪的一个画派,主张真诚感受自然,探求内在生命,枫丹白露的巴比松遇上大美丽水的古堰画乡,那是天赐良缘。在如此美丽的地方“面朝自然,对景写生”,定会产生更多的风景画中的贝多芬,东西方文化各有渊源,无分先后,不争高低,融和乃是大道。

又见青田石。上次到青田,大概已是十年前,有两件事依旧记得。一件是品尝鲜美的稻田鲤鱼,记住了青田稻田养鱼乃是亚洲唯一被联合国粮农组织列为全球农业文化遗产的项目。另一件就是了解青田石雕,参观了青田石雕博物馆和山界石雕市场,同时记住了爱石如命、刀下留情的倪东方大师的名字。这次,又来到倪东方艺术博物馆,有幸全景式地参观欣赏倪老先生的石雕艺术作品,从封门青、龙蛋石、灯光冻等奇石珍品,说到鸣秋、睡美人、瓜熟蛙趣等绝世佳作。从大师的雕刻人生,说到大师的艺术特质,朋友如数家珍,娓娓道来,让我们与青田石雕有了近距离的亲密接触,更为倪东方大师丰富的想象、独特的构思和精妙的取巧所深深折服。

雅聚干峡湖。青田有一个美丽的湖称为干峡湖,来到大美丽水,这是不能不去的地方。干峡湖与千岛湖堪称姊妹湖,都是建水电站大坝形成的人工湖。千岛湖以岛而名,干峡湖因峡而著。山一样的青,却多了一份云雾缭绕的缠绵柔情;水一样的蓝,却更显得纤细小巧。千岛湖已嫌过度开发,干峡湖则更显得自然神秘。坐在游船上,眼前是身着畲族服装的少女曼妙起舞,湖面上有几叶渔舟正在欢快地撒网捕鱼。天空时晴时雨,水光潋滟,山色空濛,苏老先生泛舟湖上、饮酒吟诗的场景恍然再现,能有如此惬意的享受,不酒自醉。我们入住的绝佳位置的民宿,推窗是湖,开门见山。在临湖的院子里,我们围坐一起,天南海北地神聊起来。晓蕾侃侃而谈,言语中我们知道了那双帮老师推拉移动黑板的手,也曾在雨水的教育改革中推云拨雾,浪尖弄潮。已有满头银发的少英,更像是一位满腹

经纶,汗牛充栋的学问大家。戚群言语不多,时而发出的会心微笑中却分明透着机灵。憨厚的小宝不乏幽默,冷不丁冒出来的问题总是让人忍俊不禁。一个多小时很快过去了,晚餐时间已到,一场没有事先准备却精彩纷呈的干峡湖小型论坛就这样缓缓地落下了帷幕。

食在处州府。到了丽水,去的第一个景点就是九龙国家湿地公园,经过前一天的滂沱大雨,这里的空气尤为清新,环境更加清洁。中午时分,我们来到一家并不起眼却小有名气的农家餐馆,开吃第一顿美食,心情更是大好。除了原汁土鸡、有机时蔬等标配外,最让人生馋的是炖汤老虎鱼,都知道河豚鱼鲜美,但吃之前必须去尽毒素,鱼皮营养价值极高,但表面却长着很多沙子般的小刺,只能反包起来吞咽下去。生长于瓯江的老虎鱼与之相比,鲜美都几近极致,吃起来却全无吃河豚鱼时那种心理障碍。不一会儿,我们几个就连鱼带汤,吃了个盆底朝天,此时只想说,与其拼死吃河豚,何如品鲜老虎鱼。一路行去,品尝了许多诸如带皮白切羊肉、风鹅等颇具当地特色的风味。印象特别深的可能就是缙云的芥菜饭和烧饼了。芥菜饭由芥菜、豌豆、肉丝等合着米煮成,再配上一碗腌肉骨头汤,几口下去,满嘴留香,再喝点汤,啃啃骨头便很享受。缙云烧饼已名满天下,但品尝了缙云县城的特色小店烧饼后,才明白何谓正宗,烧饼的做法也许可以复制,缙云特有的好水、好面、好肉,却是怎么也复制不了的。

梦依鼎湖峰。栖霞岭、括苍山簇拥着一条叫做好溪的河流一路向南出磐安,便来到了缙云。风光无限的好溪边,有个神仙都向往的称之为仙都的地方,夜晚伴伟石而宿,静谧得能感受到她的心跳和脉动,清晨雨中的巨峰昂首挺胸,更是英姿勃发。轩辕黄帝筑鼎炼丹,至今祥云不散,戴着蓑笠的老翁,牵牛行走雾中石桥,好一派田园风光,果然是神仙朝奉的都城,移步换景,怎么看怎么美。

# 摘一树浓香

■ 文/闲听落花



晚饭后，一个人坐于窗前默默看书。乏味间，晚风隐隐带来桂花的香，甜甜的，袅袅的，在屋里漾开。才想起已是秋分，正是桂花喧闹时。

心头一喜，遂起身去厨房。厨房冰箱里还剩一些干桂花，是去年这个时节，我们一家人去乡下老家，我与儿子、外甥女一起采摘的。取干桂花泡茶，可解读书之困乏。

老家许多年前栽植的几棵桂花树，比院墙还要高。去年回去，恰逢桂花花开大年，我们被一树一树浓浓的花香包围着。院门口那棵最大的桂花树，树干有小碗口粗，花枝繁多，盈盈缀满轻黄的小花。儿子与外甥女在花下窃窃私语，脸上洋溢着青春的笑。

婆婆说秋风这么紧，第二天肯定会下雨。我趁机附和：天气预报也说会下雨，下了雨，桂花就凋落，香味淡了不说，泥水还脏了花，不如我们摘一些，以后可以吃花！

婆婆一应允，儿子与外甥女立即兴奋不已。我与儿子摘过几次桂花，算是摘桂花的老手了。经过一番采摘与制作，枝头上的疏淡清雅，便一下子融进我们亲近的烟火生活中去了。茶里、粥里、面点里……因为有了桂花，立即染上了季节的香。

我嘱咐大家，需摘朝阳且花型饱满、香味纯正的桂花，既要摘得完整，又不能伤了花枝。于是一个个垫着脚，攀着枝，一颗颗小花坠落手心，又忍不住时时置于鼻下去闻，最后轻轻放入玻璃大碗里去！

孩子们摘花时尚有新鲜感，可在洗涤、净水，烘烤成干桂花，或制作为糖桂花、蜜桂花时则失去了耐心。一家人，最后只剩下我在慢慢地调微波炉的模式，揣

摩每一场桂花的烘干，既不能时间短水分蒸发不够，又不能时间长桂花失了颜色。然后又静静地将桂花花一层，糖一层；香一层，蜜一层，填满那些糖罐与蜜罐。那些丰盈的桂花，经过我的手，皆变成了凡俗的模样。

最后制成的成品，我们也带了一点回来。周末下厨，我会选择在粥里加糖桂花，在菜肴里加蜜桂花。于是，无论白粥还是黄瓜豆腐西红柿，有了桂花的陪伴，它们一下子变成了恋爱的模样，透着一股沁心的浓情蜜意。

我们曾与儿子去东关街。秋雨绵绵，撑一把伞，到那一对卖桂花糕的老夫妇那。正是吃晚饭的时间，爷爷在吃奶奶送的饭，奶奶提蒸笼盖的动作有点吃力，爷爷赶紧丢下碗来帮忙。蒸笼终于打开，热气里有一股好闻的桂花香。那香里，也弥漫着我们对平凡生活的感动。

我做过一种桂花藕粉糕。就是将藕粉、糯米粉、淀粉混合，用开水调开，加入糖桂花，再以冷水调成糊状，倒入模盒，隔水蒸，最后起锅装盘，再于糕上浇上一勺糖桂花。儿子吃过后，赞不绝口。其实我希望，儿子称赞的不仅是桂花糕的美味，更是他母亲那股因为热爱追逐和体会生活而流溢的香。

冰箱里的那一点糖桂花、蜜桂花，很快就在日子消磨里吃完了。只剩下干桂花，偶尔取一点出来，用沸水冲开，看小小的花朵在杯子里轻盈翻飞，香气四溢。

突然又有了吃桂花的想法。但不知，今年可否有时间，恰逢花开的时候，去摘桂花！

# 滑冰车

■ 文/苏景祥



北方的冬季,冰天雪地!时光倒回40年前,在这个季节里,伴随我们七十年代出生的人,度过童年快乐时光的户外游戏当属冰上运动——滑冰车。

那个年代我们国家还比较贫困,物资匮乏,所有商品都是凭供应票购买,当时每家的生活条件都差不多,家里也不是随时都有现金和供应票,至于小孩子的玩具就更少了。县城的商场里也有一些玩具,像小汽车、小手枪、洋娃娃什么的,那些都是城里有钱人家孩子的专属。而我们就要自力更生、艰苦奋斗,自己动手制作玩具,其中最合适、最经济的就是冰车!

冰车有“单腿驴”和“跪坐式”的,其中“跪坐式”冰车是最简单、最好玩的一种,制作起来很简单。先找两个一样长短的方木楞子平行放置,然后在上面横钉木板条,宽窄尺寸以能坐下一个人为准,在方木楞子的底面安上冰条。冰条有用拔锯子的、粗铁丝的、钢锯条的,其中以钢锯条最好,宽窄合适,而且因为是钢质材料,冰车滑起来与冰面的摩擦力小,速度飞快,但是这样的好材料很难弄到。滑冰车用的一对工具叫冰钎子,也叫冰锥,有30公分长。它是先将十几厘米长的钉子钉进木棒一头,留下一半将钉帽去掉并磨成锋利的尖,再把手握着的一端用布条缠好。

最早的滑冰车记忆还是刚上小学的时候。我家和学校之间有一条小河,每当冬季来临,小河逐渐结冰,不断流淌下来的山泉水把一大片草滩变成了天然冰场,晚上放学后,附近的孩子们都来冰场上玩。一天晚上,我也和哥哥来玩滑冰车,哥哥的冰车很好,冰条是薄铁板的,车身高些,在冰场上算是上品车了。我手拿冰钎子坐上冰车,哥哥在后面助力一推,我双

手用力滑动,冰车飞奔向前,耳畔都有风声了……我的心里美滋滋的。然而乐极生悲,在一块没有冻实的冰层上发生了“事故”,冰车漏了进去,我也趴在了冰水里,棉衣棉裤全都湿透了,唉,第一次滑冰车的经历有点丢人。

“单腿驴”冰车,就是冰车底下中间位置是一根木方,冰条是用钢锯条的,有条件能找到旧的滑冰鞋,拆下上面的冰刀就更完美了。这种冰车小,只能容下两只脚,冰车面上前后部都横钉一块方木,后面的略高于前面的。滑冰车时人蹲在上面,脚尖顶住前面的横木,后脚跟踩在那块略高的横木上,防止人后倾。“单腿驴”速度快而且灵活,玩起追赶抓人的游戏来占有绝对优势,就像飞机中的战斗机。但滑“单腿驴”冰车要求人有良好的平衡能力和不怕摔跤的胆量,有些人摔过,就再也不敢碰了。

东北农村冬天都吃两顿饭,学校是上午九点上学,下午两点半放学。那时候小学生只有语文和数学两门课程,家庭作业也很少,放学飞快往家里跑,扒拉完晚饭,就相约到冰场滑冰车。小伙伴们常常分成两伙,飞跃冰岭,或者是比赛速度,只见冰车穿梭往来,发出阵阵的哧哧声。隆冬虽冷,但伙伴们都使出了浑身的力气,把冰车滑得像离弦的箭,一会儿工夫头上便冒出了热气,脸蛋和鼻子都是红红的。小伙伴们你追我赶的,当不争气的鼻子淌下清鼻涕时,都来不及擦拭,实在不行了就用袄袖头子抿一下,时间长了,每个孩子的棉袄袖都是亮亮的。

有的时候惦记着早点去玩滑冰车,早上上学的时候就把冰车带着,藏到冰场旁边的树林里,而且还会

# 江畔

■ 文/曲琳



寒冬腊月,我独自徜徉于江畔,仰观浩瀚天际,俯视潺潺流水,欣赏着静谧的夜色,流连忘返。

这醉人的四季,每一年都继续着轮回。春季,万物复苏、生机勃勃;夏季,草长莺飞、姹紫嫣红;秋季,落叶归根,硕果累累;冬季,银装素裹、静谧洁白。无论哪一个季节,都值得我们仔细品味,但在这其中,我却尤爱冬季。

晚风习习,夜幕早已降临,或许是由于夜晚江畔的寒冷,使得流连的人难以却步,我也正得以独享着迷人的冬季的独特夜景,让我观赏到这如诗如画的动人画卷。

黑夜,更加为这里增添了一层神秘的色彩。仰观遥望,遥望那漆黑而又深邃的苍穹,正因如此,才将天上那轮圆月映衬得格外皎洁明亮。再回首地下的树影,星星点点、影影绰绰,天上地下,交相辉映。透过明月望去,有一诗仙也同我一样,欣赏着月色,却在月下独酌,他也将他的豪情寄托于明月,可是如今却身

在何方?而同他一起畅饮的明月,会是这一轮吗?真可谓“今人不见古时月,今月曾经照古人。”

月色有些朦胧,也有些灰暗。不,明月终究为明月,当你遥望时,是否还注意了他周围的满天星斗,与其一同构成了星罗棋布的夜空,这边暗淡,那边定会灿烂,此消彼长,黑夜怎能阻挡明亮的脚步?

寒意渐袭,江风拂过柳树,发出簌簌声响。江面上泛起层层涟漪,潺潺轻柔的江水,给人以浅浅的醉意,又有些沁人心脾的醇香。江面上波光粼粼、闪闪亮亮,恰似一双空明澄澈的眼睛,回馈你一个迷人的眼神。那岸上的苍老的树木,在静谧的夜景中婆娑起舞,地上的皑皑白雪以及枯黄的树叶,显得这般和谐。

醉人的冬天,寂寥的江畔,又飘起鹅毛般的大雪,我又踏上了那条熟悉的小路,同明月为伴,与江水为友,寒风拂面,大雪湮没了我身后的足迹,我继续等待着下一个冬天。

偷偷的溜进仓房里,拿两个冻豆包放进书包里,留着滑冰车中场休息的时候啃!口渴了,就用冰钎子扞下块晶莹剔透的冰放到嘴里,冰冰甜甜的,好吃极了。最倒霉的是手,有的孩子像火燎腕似的急着去滑冰,从家出来时忘记戴手焖子,有的虽然戴了可玩热了又把手焖子甩到一边,手心没事,可手背不抗冻,经常会冻出一道道鲜红的血口子,到家后才感觉钻心地疼。大人们给抹上一些药膏,如果是脚冻了就用茄子秧熬热水洗,但我们是不会休养的,第二天又继续昨天的

故事。孩子们就这样玩着,不到天黑、大人们不吆唤几次是不会回家的。

进入新世纪,随着电视、电脑进入家庭,孩子们已不再热衷于冰车了,喜欢冰雪运动的也都去现代化的滑雪场或者是室内冰场。我回到故乡,看到原来的天然冰场已经没有了,留下的只有空旷的河道。

滑冰车,滑过无忧无虑的童年!只留在我们这一代人的记忆中……

# 心有暖意,何惧冬寒

■ 文/顾信婵



一场大雪铺天盖地而来,屋顶,树木,大地,一片银装素裹。麦苗被大雪覆盖,远远望去大地像一面镜子,泛出岁月里银色的光芒。行人,车身,在风雪中都染上了白霜,不见苍老,多是趣味。

冬天的日长本来就短,一阵风来一场雪下,代替了平日里人们午睡的习惯,看着雪,满眼都是喜悦。寒冷在喜悦中冲淡,留在心间的只剩下一场大雪带来的美丽。树叶上堆着的雪花,积累成了一朵朵盛开的花朵。树木在一场雪中生动了许多,再也不是冬天的肃穆,被小小雪花的敲打,树木展开了严肃的脸庞,看上去好像有了笑意。

可能是现在的日子好了,就会生出一份赏雪的心情。朋友在雪中发过来微信,只有三个字:“赏雪了!”就是三个字,把冬天的美都写在了里面。有些人不用言语交流,就能懂得彼此的心意。

雪花一片一片大把大把的洒落,从天而降,迎着风雪的人们,有人捂着严严实实,有的人却愿意敞开心怀拥抱风雪,那种迎风雪而行的气概,就是一段景观。并不是静止的事物可供观赏,其实这些动感的东西,更具有生命力的美。行走的路人,纷纷扬扬的雪花,炉火燃烧的声音,还有一些能聚在一起的朋友,这些带着动态的人和事,在我们活着的这个世界上,与我们迎面而来,我们微笑并与之拥抱。

路边,还有一些不怕冷的小商贩,捂得严严实实,站在风雪中,为生活努力坚持着。看有人迎面走过

来,就会热情地吆喝:“来份煎饼果子呀!”我拿出手机扫了一下二维码,笑着说:“老板,加根肠啊。”随着一声“支付成功”,老板动作麻利地将煎饼果子做好了,在递给我的那一刻,他自然地笑了。那张笑脸是真诚,是善良,是感恩,岁月在他的笑容里舒展。

笑意不自觉也爬上了我的脸上心间,是啊,那些惊天动地的宣言,抵不过手边的一点善意。你的一个小小的善意之举,也许就会带给别人一片美丽的天空。自然流露出的情感里,是人世间最难得的温暖。

雪花依旧在空中飘洒,看雪的心情也有了悦动。那一片片雪花里,是努力生活的笑脸,是孩子们奔跑的童年,是牵手白头的幸福,是美好希望的明天。

不管风雪有多大,伸出我们温暖的双手,融化彼此心间的寒冷。冬天里的美丽,不再冻人,而是真的动人了。无论风雪中的路,有多么难走,一定会有人陪在我们身边,默默地付出,用爱陪伴着你走过。

风雪来时,心怀美好。看天地有情,看万物有意,看人间有暖,看你我同行。雪,是美的使者,它照亮了前行的路程。

心有暖意,何惧冬寒?

# 等待一朵花盛开

■ 文/王继成



告别秋的最后一缕热情,我也随之缓缓步入了冬的寒峭,那份凛冽,那份沉寂,让我们领会到了“孤飞一片雪,百里见秋毫”的豪情感慨;让我们有了“山回路转不见君,雪上空留马行处”的悠然遐思。当你走在落满雪花的小道上,你会真正感受到冬天的风景,原来如此美丽。

我的家乡在祖国的东极佳木斯,“北国风光,千里冰封,万里雪飘”是最能代表那里的冬天了,我爱家乡的冬天,因为它是那么的美丽!

黑龙江,一个美丽的省,富含着黑龙江人文化的结晶。就说冬天吧,从蔚蓝色的天空中,飘飘悠悠地落了下来,还不时地打着旋儿,一片一片的雪花轻轻地落在大地上,把大地装点成一个银色的世界。这时的世界虽不像春天那样五彩缤纷,但是显得那样干净,那样纯洁,让人耳目一新,仿佛世界一下子多了许多。

寒冬的黑龙江银装素裹,分外妖娆,瑞雪把城市装点成童话世界,银色的冰雪成就了黑龙江上北国风光。冰雪大世界、雪上游乐园、四丰山风景区、大来林场雪景、亮子河雪景、敖其雪村、卧佛山滑雪场等这些佳木斯的冰雪美景不仅让本地市民乐在其中,更让慕名而来的外地游客领略到冰雪的魅力。

冬天的黑龙江,已是冰天雪地的世界了,这时的“她”,有着一种独特的魅力,吸引着人们的眼球。远远望去,黑龙江像一条雪白纯洁的带子,蜿蜒盘旋在

茫茫大地之上,似龙在飞舞。早晨,寒气凝成的薄雾笼罩在黑龙江上,蔓延到北极村中,袅袅的炊烟混入雾中,使民居若隐若现,宛如仙境一般;中午,在阳光的照射下,冰面上的雪闪着七彩的光,非常迷人;夕阳夕下的时候,霞光泛起,照射在江面上,像披上了一件红纱,朦朦胧胧,给予人无限的遐想。

家乡的冬天,充满了艺术。“隆冬到来时,百花即已绝”虽然冬天一到,家乡的花儿都谢了,但还有“漏网之鱼”,那就是雪花。雪花可是我家乡的“功臣”,各种各样的艺术品都是由它制成的,比如:雪雕、雪屋等等。吸引了成千上万的游客。“梅须逊雪三分白,雪却输梅一段香。”雪花又煞是洁白,给人一种洁白无瑕的感觉并且还夹杂着艺术的美感。

我之所以爱家乡的冬天,是因为它虽然没有春的花香鸟语、夏的万木葱翠、秋的硕果累累,但是冬,它银装素裹、瑞雪纷飞,它总是竭尽所能,把美的享受带给人们。

# 远去的稻草垛

■ 文/张炎



稻草垛是农村的影子,也是离乡背井的农村娃割舍不了的乡愁。

收稻的时候,柿子红,橘子黄,连秸秆中的豆子也颗粒饱满了。但父亲说:什么都不急,稻子收割回家才要紧。

大人们起早贪黑抢收,稻子用的是镰刀,母亲弯着腰一茬一茬收割。父亲抡动膀子,咚咚咚地在四方方的稻桶上脱粒。正上学的孩子也会放“割稻假”。个头不高,力气不大,但是我们能送茶水,能与麻雀抢食,捡掉落田间的稻穗。贡献虽小,却能获得父母不少夸奖。他们承诺新谷晒干碾成米,就给我们烧香喷喷软糯糯的米饭。

稻子收割完,要晒上三五天,干透后就装进谷仓。这不算大功告成,把晒在稻田上的稻草垛上才算数。

通常,父亲会就近选择一棵松树堆稻草垛。松树树形要挺直,直径要有四五十公分。垛稻草是个技术活,父亲会把稻草头朝松树圆周摆满压实。打好底,再往上垛稻草。待高过腰身,父亲就站到草垛上,接母亲扔上来稻草,一层层垛起来。只见他紧靠松树踩着稻草把,并没有来回踩。稻草垛高后就更讲究配合,我曾自告奋勇向上抛稻草,无奈力气小,抛不到父亲能随手接住的位置,而且抛得急,更是失了准头,不是撞在草垛上,就是东倒西斜。

母亲笑着说,抛稻草,心不要急,要跟牢你爸垛稻草的节奏。抛得太慢,你爸干等着。抛得太多,你爸

来不及垛,垛不实,容易塌,返工重头再来,费时费力。随后,母亲继续给父亲打下手。只见母亲左手托着稻草把,右手用力向上送,准确无误抛到父亲的手中。而在父亲俯身垛稻草的时候,母亲则会仰着头看。等父亲转身朝下伸手时,稻草把再次抛送到父亲手中。

随着稻草垛越堆越高,上面的人看不到下面,下面的人往上抛稻草也显得费力。母亲则会用上竹叉,借助竹竿的长度叉着稻草往上送。待稻草只剩下四五把时,父亲就开始收顶。他会用稻草一圈又一圈缠在松树上,然后向四周展开形成斗笠状。

父亲会顺着梯子爬下来,围着稻草垛转一圈,试着往外抽动稻草,感觉瓷实得很,就会满意地点点头。我问父亲,为什么要围着松树堆稻草垛。父亲说,松树是主心骨,即便风大,稻草垛也不会被吹垮。松树顶部有树冠,能够起到遮挡雨雪的作用,稻草不会沤,用的时间长。

冬天到了,父亲会趁着天好,从垛里抽出一把一把稻草,运往邻村加工厂机成糠,雨雪天,就不愁鸡鸭猪没饲料。

稻草垛还是我们儿时的最爱。放学后,我们会田野里疯跑,上蹿下跳捉迷藏,稻草垛无疑是最佳的藏匿地点。躲在那里,找的人明明知道你在那里,就是找不着。即使看到,绕着稻草垛跑,也不好抓。稻草绝大多数垛得瓷实,胆子大的会抓着稻草爬到数米高的草垛顶端。如果没踩稳,就容易从上面摔下来。不

过下面是泥地，冬天衣服也厚实，拍拍屁股继续游戏。

稻草垛不仅是我们难得的游乐场，更是不错的避难所。有一次，我放学回家看到母亲留下的字条，她去外婆家没带上我。而且她说回来会比较晚，让我自己炒饭吃。嘀嘀咕咕，一肚子的气，自己烧饭时不小心就把灶台上一大罐猪油给摔地上。当时猪油可算得上难得的辅助食材。有时间，早上来不及做菜，大米饭里放上一勺猪油，倒上酱油，一搅拌，色泽红亮，香气扑鼻，很是容易下肚。闯祸了，担心母亲回来肯定要挨打，我不敢待在家里，第一个念头就是躲到稻草垛里去。晚上母亲回来后，天色已暗，没见到我的人影后，整个村子里挨家挨户找，最后发现又饿又怕的我靠着自家的稻草垛睡着了。

长大后，我远离家乡在外求学就业，回家的次数少了，与稻草垛的距离也越来越远，但对它的想念却是日久弥新。

每次回老家，发现村里的稻草垛几乎销声匿迹，难见踪影。偶尔出现一两个稻草垛，便成了我拍照的主角，拍了一张还要再拍一张。母亲告诉我，现在村里的青壮劳力进工厂的进工厂，去工地的去工地，留下来的人很少，不少田地荒芜了。村民也不再像以前一样家家户户养鸡鸭猪牛，不再需要稻草机成糠做家禽的饲料了。即便现在有人种稻子，收割过后，稻草也不再垛起来，而是随意撒在田里沤成了肥料。

我们的童年与稻草垛水乳交融，它是我们玩耍的天堂，是我们淘气的乐园，儿时父亲的身影，母亲的唠叨，同伴的打闹，以及成年后的乡愁，都深藏进了儿时的稻草垛。

## 怀 想

文  
指

空气经过消毒，丢失了温度  
寒风归巢，做了温顺的绵羊  
与其说降雪是一年一度的期待  
冬天在你挥手后变成了怀想

你的名字是温润如河流  
淘洗了血中铅华  
你的温柔是上好的药剂  
弥合了胸口伤痛

你在，花开独秀  
你走，暗香残留  
温柔已然酿出醇酒  
浸泡久居，季节就有了温度

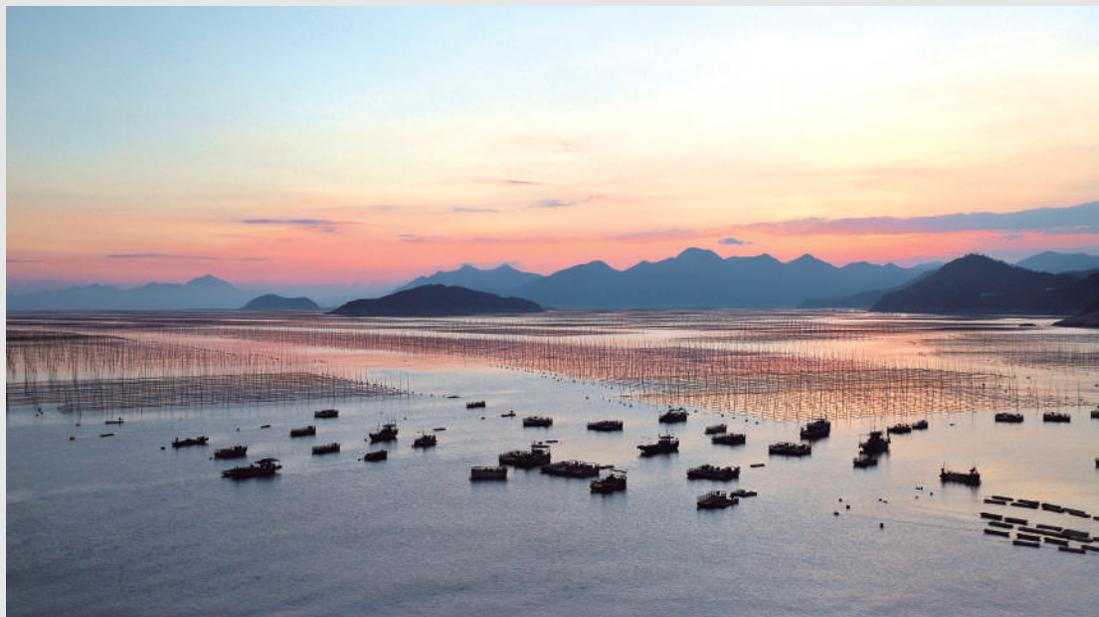
你看，山河岁月逼近零度  
文字摇摇晃晃，心中的老马  
瘦成了风。梦的窗口开着  
春天在来的路上，而我们  
披上合身的袈裟

## 雪夜无梦

文/黄文捷

路一程，桥一程，  
身向钱塘那畔行，夜幕千户灯。  
风一更，雪一更，  
鸟宿枯枝梦未醒，踏雪应无声。

冬  
日  
风  
情



归(程碧君)



冰山来客(徐正丽)



香满山(顾信婵)



临安指南(崔永清)



水乡泊舟(张炎)



津色流光(张一)



团扇扇面:木末孤亭图(李莉)



江中渔火(金文彬)



雪路(孙磊)



乍暖还寒(单单单)

## 好书推荐

冬天来了,大雪和严寒也随之而来。可能有些城市还没有下雪,但是我们依然能感受到冬天的氛围。有了今天为大家介绍的这五本书,我们就可以在它们的陪伴下裹着毯子舒适地度过每一个寒冷的夜晚。



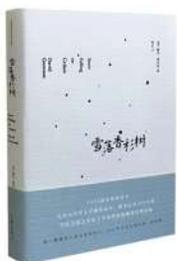
### 老舍:《济南的冬天》

本书是老舍先生的散文集,精选了适合孩子阅读的散文名篇,有很多篇目都入选了中小学课本,如《济南的冬天》《趵突泉的欣赏》《北京的春节》等。老舍的散文取材我们身边的日常生活,展现出真切的生命体验。他的文风平实自然,一气呵成;他的语言幽默俏皮,充满智慧。



### 罗拉·英格斯·怀德:《漫长的冬季》

《漫长的冬季》讲述的是,就在罗兰的爸申请到银湖岸的一块地,并盖好小木屋之后,一场可怕的暴风雪来了。当时罗兰一家住在离银湖岸不远的小镇,暴风雪将小镇封住,小镇的对外交通中断了七个月之久。在这七个月之中,罗兰一家没有食物,只能靠一点麦粒糊口;他们没有木柴,只能烧干草取暖。他们每天为活下去而努力奋斗,爸更因为扭干草棒而冻裂了双手,无法拉小提琴。这一次,解决困难的是小镇里的两个男孩,他们冒着被冻死与迷路的危险,骑马出镇,带回食物。其中一个男孩就是阿曼乐。



### 戴维·伽特森:《雪落香杉树》

一位默默无闻的美国中学教师,用十年时间写下令自己一夜成名的故事,虚构了西雅图附近一座香杉积翠,草莓遍地的海岛,一处被海水封闭的

小型人世,交织上演着爱情、战争、种族歧视和悬疑谋杀案……



### 川端康成:《雪国》

本书包括诺贝尔奖获奖作《雪国》与川端康成经典作品《湖》。故事由驶往雪国的列车开始,窗外不停掠过的暮景,映着玻璃上照出的少女的双眸,扑朔迷离。舞蹈艺术研究者岛村前后三次前往白雪皑皑的北国山村,与当地的艺伎驹子,以及萍水相逢的少女叶子,陷入爱恋纠葛,簌簌落下的雪掩盖了一切爱与徒劳……



### 梁晓声:《今夜有暴风雪》

《今夜有暴风雪》是梁晓声著的中篇小说,获全国优秀小说奖。作品在粗犷、浓烈、严峻的气氛里,通过对知青生活、命运、成长、斗争的具体描绘,刻画了曹铁强、刘迈克、裴晓云等令人肃然起敬的知青形象,热情讴歌了他们垦荒戍边、建设边疆的生活战斗风貌以及崇高的献身精神,整个作品气势雄浑、沉郁悲壮,英雄主义和浪漫主义气息浓郁,被视为“知青小说”里程碑式的作品。1984年获全国最佳中篇小说奖,是几十万北大荒知青生活的一个缩影,曾感动了无数读者。

## 冬季英语 “冷”知识



freezing 极度寒冷

freezing 的英语解释是extremely cold,可以用来形容人或人的身体部位,也可以用来形容其他事物。It's freezing 是固定用法,用来指天气或当时所处环境的寒冷。

例句:

(1) We were freezing cold in the tent last night.

昨天晚上我们在帐篷里太冷了。

(2) I had to wait for hours on the freezing cold station platform.

我得在极度寒冷的站台上等几个小时。

freeze to death 极度寒冷

这个短语可以表示“极度寒冷”,是一种夸张的说法,和中文的“冷死了”精确对应。也可以表示真正的冻死,也就是一些俄罗斯大叔喝了太多伏特加倒睡街头的悲惨结局。

例句:

(1) Two men froze to death/were frozen to death on the mountain.

有两个人在山上冻死了。

frozen 冻僵了

frozen 也可以说成frozen stiff,专门用来形容人或人的身体部位。也就是说,frozen 的用法比freezing 要窄一点,freezing 不仅可以用来形容人或人的身体部位,而且可以用来形容其他事物,

例句:

(1) I'm frozen – could you close the window?

我太冷了,你能关上窗户吗?

(2) After walking through the snow, my feet were frozen stiff.

从雪地里走过后,我的脚都冻僵了。

● 省委副书记、省长郑栅洁莅临农发馆参观指导

2020浙江农博会期间,省委副书记、省长郑栅洁来到展会现场考察,并专门莅临农发馆参观、指导。副省长彭佳学等领导参加考察。

展台上整齐排列的“驿疆南”品牌产品吸引了郑栅洁省长的关注,他详细询问了这些阿克苏特色农产品的冷链运输及市场运营情况,并鼓励农发集团进一步深化“十城百店”工程,为坚决打赢脱贫攻坚战作出新的更大贡献。

● 杭州市委副书记、萧山区委书记佟桂莉赴新农都物流中心调研

11月25日,杭州市委副书记、萧山区委书记佟桂莉赴新农都物流中心调研市场改造提升工作,认真听取新农都物流中心总体情况介绍,仔细查勘市场总体布局及周边环境,并召开座谈会听取相关情况汇报。农发集团党委书记、董事长吴高平,党委委员、副总经理冯洪山,萧山区委副书记赵立明,萧山区副区长罗林锋等参加调研。

● 农发集团党委开展党的十九届五中全会精神宣讲

11月中下旬,农发集团党委班子成员分别赴基层宣讲党的十九届五中全会精神,引导广大党员干部群众深入学习领会全会精神,学深悟透融会贯通,把握新发展阶段、坚持新发展理念、构建新发展格局,把学习成效转化为谋划发展的思路、推动改革的举措、攻坚克难的行动,在“重要窗口”建设中扛起新担当、展现新作为、作出新贡献。

● 农发集团党委第一时间传达学习贯彻省委十四届八次全体(扩大)会议精神

省委十四届八次全体(扩大)会议结束后,当天下午,农发集团第一时间召开党委(扩大)会议,传达学习贯彻省委十四届八次全体(扩大)会议精神,结合集团实际对学习贯彻落实工作进行部署。集团党委书记、董事长吴高平主持会议并讲话,集团党委领导班子成员出席会议,集团公司各部(室)负责人列席会议。

● 农发集团党委对实业公司、乡投公司、银通公司、小贷公司、置业公司开展内部巡察

农发集团党委坚持问题导向开展“下沉式”巡察,推动全面从严治党向纵深发展。10月下旬开始,集团党委先后对实业公司、乡投公司、银通公司、小贷公司、置业公司开展内部巡察。至此,集团党委已完成内部巡察三年全覆盖。

● 农发集团开展“对标一流企业管理提升”考察学习活动

农发集团领导班子成员分别带队赴物产中大集团、国贸集团、巨化集团、交通集团、百草味、用友公司等单位开展“对标一流企业管理提升”考察学习活动,结合集团经营管理实际,对标对表,学习先进,反思不足,提升基层管理质量,助推企业高质量发展。

● 农发集团全力推进省级农业板块资源重组整合工作

农发集团认真贯彻落实省委袁家军书记批示精神及省属经营性国有资产集中统一监管工作推进会部署要求,全力配合加快推进省级农业板块资源重组整合工作。集团主要领导亲自抓,分管领导具体抓,抽调骨干人员组成工作专班,全面开展调研走访、家底摸排,并按照资产属性进行归类,形成资产和负债的内部管理清单,拟订涉改企业整合方案。

● 农发集团李毅同志荣获“浙江省抗击新冠肺炎疫情先进个人”

11月13日,全省抗击新冠肺炎疫情表彰大会在杭州隆重举行。大会表彰了940名“浙江省抗击新冠肺炎疫情先进个人”、300个“浙江省抗击新冠肺炎疫情先进集体”、50名“浙江省优秀共产党员”、100个“浙江省先进基层党组织”,以及117名“浙江省担当作为好干部”。长兴新农都公司党支部书记、董事长李毅同志被授予“浙江省抗击新冠肺炎疫情先进个人”称号。

● 农发集团工会顺利完成工会副主席、工会委员增补选举工作

11月24日,农发集团工会召开第四届委员会第五次全体(扩大)会议。集团党委副书记、工会主席张城出席会议并讲话。会议通过无记名投票方式,补选宋剑飞同志为集团工会副主席,李勇、楼佳、鲁锡堂同志为集团工会委员会委员。

● 农发集团开展“我最喜爱的习近平总书记的一句话”宣讲比赛,并成立“8090新时代理论宣讲团”

11月24日,农发集团举办“我最喜爱的习近平总书记的一句话”宣讲比赛暨“8090新时代理论宣讲团”成立仪式。集团党委副书记、工会主席张城,集团党委组织部、党群工作部负责人,集团各二级公司党组织副书记及有关工作人员参加活动。省国资委党建处四级调研员陶世忠、浙江共产党员杂志社编辑部主任沈丹萍专程到会指导。

**今日中国:2020浙江农业博览会在杭州拉开帷幕**

浙江省农村发展集团有限公司作为浙江农业农村发展成果的重要展示窗口,以“端牢百姓饭碗”为己任,精心组织各类优质农产品及加工品参展本届农博会。同时,所属新农都公司积极行动,紧紧围绕疫情防控和服务保障等内容,开展“农博先锋党员行动”主题党日,以“更放心、更安心、更暖心、更贴心、更省心”的“五心”服务保障助力农博盛会。

**粮食资讯网:浙江农发集团六大产业亮相2020省农博会**

2020浙江农业博览会于11月20日在浙江新农都会展中心隆重开幕。疫情大考年,作为浙江省属唯一一家以粮农为主业的功能性国有企业,浙江农村发展集团有限公司肩负保障民生供给的社会使命,以“端牢百姓饭碗”为参展主题,携旗下六大产业板块强势亮相本届展会,吸引八方宾朋纷至沓捧。

**浙江日报客户端:浙江农发集团六大产业亮相2020省农博会**

农发集团作为浙江省属唯一一家以粮农为主业的功能性国有企业,组织各级党组织和广大党员干部积极行动,全力助力2020农博会“越办越好”的同时,也以“端牢百姓饭碗”为参展主题,携旗下六大产业板块强势亮相。

食品加工、产品流通、消费扶贫、乡村振兴、线上销售、城市厨房共6大主题模块,集中展示着浙江农发集团的使命和担当。“浙粮”、“太阳岛”、“浙油”、“农都”、“驿疆南”等多个自有品牌,50多个品种在现场展示展销。为满足不同年龄、不同购物习惯消费者的需求,浙江农发集团还在本届农博会上首次开设网红直播间,更好地实现与客户的沟通和服务。



### ● 国办同意建立第二轮土地承包到期后再延长三十年试点部际联席会议制度

国务院同意建立由农业农村部、中央农办牵头的第二轮土地承包到期后再延长三十年试点部际联席会议制度,主要职责为,组织指导全国第二轮土地承包到期后再延长三十年试点工作;组织开展重大问题调查研究,协调解决延包试点工作中遇到的困难和问题;组织开展督导检查,加强信息沟通交流,督促指导各地做好延包试点工作;推动配套文件制定,营造有利于推进延包试点工作的政策环境;指导各地做好农村土地承包合同管理与承包经营权登记工作的有效衔接。

### ● 国务院办公厅印发《关于防止耕地“非粮化”稳定粮食生产的意见》

《意见》指出,要坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,认真落实党中央、国务院决策部署,采取有力举措防止耕地“非粮化”,切实稳定粮食生产,牢牢守住国家粮食安全生命线。

《意见》强调,要充分认识到防止耕地“非粮化”稳定粮食生产的重要性紧迫性。坚持把确保国家粮食安全作为“三农”工作的首要任务,切实把握国家粮食安全主动权。坚持科学合理利用耕地资源,将有限的耕地资源优先用于粮食生产。主产区要巩固提升粮食综合生产能力,产销平衡区和主销区要保持应有的自给率。

### ● 14个部门联合印发《近期扩内需促消费的工作方案》

《工作方案》提出,要推动线下服务消费加速“触网”,充分释放线上经济潜力。完善“互联网++”医保支付政策。丰富线上体育智能赛事供给。拓展互联网教育服务产品类型。推动线上博物馆发展带动文创产品销售。降低个人线上创业就业成本。推动物业服务线上线下融合发展。

《工作方案》要求,要在做好常态化疫情防控基础上,开辟服务消费新模式。积极支持餐饮恢复发展。加大旅游年票和一卡通发行力度。加大旅游宣传推广。增加社区生活服务消费。培育信息消费新习惯。

《工作方案》强调,要实施促进实物消费政策,畅通供需更高水平良性循环。加大对城镇老旧小区改造的支持。更好利用地下空间建设公共停车场。开展“大家电安全使用年限提醒”活动。在秋冬季推出全国家

庭应急物资储备建议清单。

### ● 农村宅基地使用权,城镇户籍子女可继承

自然资源部经商住房城乡建设部、民政部、国家保密局、最高人民法院、农业农村部、国家税务总局,近日对“十三届全国人大三次会议第3226号建议”作出答复。就该建议中提到的“关于农村宅基地使用权登记问题”,答复明确:农民的宅基地使用权可以依法由城镇户籍的子女继承并办理不动产登记。

答复指出,根据《继承法》规定,被继承人的房屋作为其遗产由继承人继承,按照房地一体原则,继承人继承取得房屋所有权和宅基地使用权,农村宅基地不能被单独继承。《不动产登记操作规范(试行)》明确规定,非本农村集体经济组织成员(含城镇居民),因继承房屋占用宅基地的,可按相关规定办理确权登记,在不动产登记簿及证书附记栏注记“该权利人为本农村集体经济组织原成员住宅的合法继承人”。

此外,答复就“关于不动产共有登记”等问题也做了明确回复。答复指出,不动产登记机构以少数份额共有人不配合而不予办理登记的问题,属于执行层面的问题,我们将加强监督指导,严格落实法律规定,切实维护不动产权利人合法权益。

### ● 浙江出台意见加快发展美丽乡村夜经济

为进一步促进乡村休闲旅游业发展,加快乡村产业发展,近日,省委农办、省农业农村厅、省发改委、省商务厅、省文旅厅和省市场监管局6部门联合发布加快发展美丽乡村夜经济指导意见,让乡村夜经济成为“两山”转化新通道,为构建新发展格局贡献“三农”力量。

《意见》从4个方面明确了浙江省加快发展美丽乡村夜经济的主要路径、重点任务、保障措施等,并提出到2022年底,浙江省将形成布局合理、功能完善、特色鲜明、管理规范、乡风浓郁的美丽乡村夜经济精品村100个和精品线路100条,把美丽乡村夜经济打造成千亿级新兴产业,争当美丽乡村夜经济的先行省、示范省。今后,浙江乡村的夜经济将会“灯火通明”。

### ● 农业农村部部长韩长赋谈“十四五”规划:做好乡村振兴这篇大文章

《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标的建议》(以下简称《建议》)高度重视“三农”工作,单列专章部署安排,明确提出,优先发展农业农村,全面推进乡村振兴。这是以习近平同志为核心的党中央着眼全面建设社会主义现代化国家全局,针对我国社会主要矛盾新变化和“三农”发展突出短板,作出的战略部署,为新阶段“三农”工作指明了前进方向。我们要深刻领会、全面贯彻,坚持把解决好“三农”问题作为全党工作重中之重,走中国特色社会主义乡村振兴道路,在进一步打牢夯实农业基础的同时,把更多精力更多资源投向农村,促进农业现代化和农村现代化一体推进、全面发展。

### ● 浙江发布“乡村振兴十大模式”

10月29日,部省共建乡村振兴示范省推进会在德清县举行,会上发布了“浙江乡村振兴十大模式”。

2018年8月,农业农村部和浙江省共同签署了部省共建乡村振兴示范省合作协议,浙江省成为全国唯一部省共建乡村振兴示范省。

为了当好“示范生”,浙江坚持农业农村优先发展,在乡村振兴工作体系、推进机制等方面先行先试、大胆探索、创新实践,各地涌现一批有思路、有打法、带动效应强的浙江经验,形成了“浙江乡村振兴十大模式”。

“十大模式”不仅涵盖了平原、山区、海岛等创建模式,还提炼了能人带动、产村融合、乡村治理、数字经济等带动模式。

### ● 第十八届中国国际农产品交易会在重庆闭幕:交易额达418亿元,比去年增长9.8%

11月30日,第十八届中国国际农产品交易会暨第二十届中国西部(重庆)国际农产品交易会在重庆市闭幕。本届农交会交易额达418亿元,比去年增长9.8%。会议宣布第十九届农交会将在广东省深圳市举办。

据介绍,本届农交会深化市场化改革,聚焦产业扶贫,加大农业品牌营销。中粮、中国移动、先正达中国、首农、北大荒、恒兴等大型龙头企业300余家参展,是上届的3倍,联合阿里巴巴、抖音、微信、快手、中国“三农”发布等商家和平台举办多场直播带货活动,吸引线下入场观众30万人次、线上云观展观众5000万人次,头部主播线上带货销售过亿元。共组织采购商专场、“大买家”商机洽谈会、优质农产品推介会、投融资洽谈会、贸易签约仪

式等87场贸易活动,签署重大供需合作金额超过1100亿元,西部农交会签约乡村振兴重大项目52个、338亿元。

### ● 农业农村部市场司负责人就三季度农产品市场形势答记者问

据农业农村部监测,三季度我国农产品批发价格200指数为119.34(以2015年为100),环比涨2.24个点,同比涨7.67个点。分品种看,粮食价格恢复性上涨,波动仍在合理区间,玉米价格涨幅相对较大,近期有所趋稳;进口大豆数量明显增加,国产大豆价格高位回落;生猪产能持续恢复向好,9月份猪肉价格持续小幅回落;因受自然灾害影响,蔬菜价格波动上涨,三季度28种蔬菜均价环比上涨11.7%,水产品价格小幅上涨,但总体均符合季节性规律;水果市场供给充裕,价格持续走低,三季度6种水果均价环比下降9.5%。展望后市,今年夏粮、早稻已丰收到手,秋粮丰收也已成定局,猪肉市场供给将持续改善,“菜篮子”生产形势良好,保持农产品市场平稳运行具有坚实基础。后期各地秋粮将陆续进入集中上市期,在全年粮食丰产、库存充足的基本面下,粮食价格大涨或大跌的可能性都不大,各方面应全面理性看待市场波动行情,农户要合理安排售粮节奏、卖个好价钱,避免保管不善导致的坏粮损失,贸易商和加工企业也没有必要囤货抢购,要防范投机炒作带来的风险。

### ● 全国共有43.8万个村完成集体产权制度改革

全国深化农村集体产权制度改革工作会议今天在山西太原举行。中央农办副主任、农业农村部副部长韩俊表示,农村集体产权制度改革试点已在全国面上推开。目前,全国共有43.8万个村完成集体产权制度改革,建立起符合市场经济要求的集体经济运行新机制,形成了有效维护农村集体经济组织成员权益的治理体系。农村集体产权制度改革工作取得阶段性重要成效,为全面打赢脱贫攻坚战和实施乡村振兴战略提供了重要制度支撑。

全面确认集体成员身份,农民合法权益得到切实保障,是农村集体产权制度改革的关键。韩俊说,各地扎实开展成员身份确认,妥善处理政府指导和农民主体、尊重历史和兼顾现实的关系,明确政策底线,规范工作程序。各试点地区按照广覆盖、包容性原则,指导农村集体经济组织在法治前提下,通过民主协商方式制定本集体成员身份确认的具体标准,解决各种特殊情形和难点问题。目前,全国共确认集体成员6亿多人,广大农民在物质利益和民主权利两个方面都有了实实在在的获得感。



# 浙江省农村发展集团有限公司

ZHEJIANG PROVINCIAL AGRICULTURAL DEVELOPMENT GROUP CO.,LTD.

地址:杭州市武林路437号农发大厦

邮编:310006

网址:[www.zjadgroup.com](http://www.zjadgroup.com)

内部资料 免费赠阅

