

**上海思甜家禽养殖专业合作社**  
市区直销店地址：黄浦区西凌家宅路160号 传真：021-58233496 销售热线：  
合作社地址：浦东新区大团镇团新村二团1518号 58233820 13671750473

思甜农产品，安全卫生天然绿色。中国著名品牌，通过ISO9001、ISO14001和无公害农产品认证。

300亩立体种养示范基地，采用生态循环方法生产无公害绿色农产品。

产品介绍：“联手”牌系列桃园散养鸡、草鸡蛋、水蜜桃、翠冠梨、葡萄和时令蔬菜。

【异域传真】

菲律宾  
拟推动香蕉业发展

据《菲律宾星报》报道，菲律宾总统杜特尔特上周末在达沃出席全菲香蕉业代表大会时透露，菲政府计划新成立香蕉产业发展委员会以推动该产业迅速发展、扩大种植规模，促进出口增长。数据显示，菲律宾香蕉主要产自棉兰老岛南部，种植面积达45万公顷，投资额1500亿比索，从业者数以万计，年产值4464亿比索，行业纳税额60亿比索。

乌克兰番茄  
对欧盟出口增长十倍

欧洲市场对乌克兰番茄需求量快速增长，自今年年初以来乌克兰番茄出口欧盟增加了近十倍。尤其是1月至8月，出口欧洲总量为2300吨，去年同期只有243吨。今年，欧盟市场主要的进口国是波兰和拉脱维亚，波罗的海国家对乌克兰番茄的高需求也推高了产地市场价格。2016年1月至8月，乌克兰番茄总出口量为17100吨，是去年同期数量的2.2倍，也是历史最高水平。跟之前一样，白俄罗斯是乌克兰番茄的主要进口国，占乌克兰总出口量的85%，今年乌克兰番茄出口白俄罗斯数量增加近一倍。

巴基斯坦  
棉花单产大增

美国农业参赞的最新报告称，2016/2017年度巴基斯坦棉花单产预计大幅上升，原因是棉花价格上涨促使棉农增加生产投入。根据报告，2016/2017年度巴基斯坦棉花产量179.6万吨，较上次预测调增5.4万吨，同比增长18%。报告称，今年5-7月播种期，巴基斯坦棉花价格维持在较低水平，导致植棉面积减少到1985年来的最低水平，今年棉花收获面积为3600万亩，低于预测的3750万亩，远低于去年4200万亩。不过，7月份之后棉花价格企稳上涨，籽棉价格现在已经涨到37美分/磅，同比涨幅达到48%。

# 探索新西兰的“奶业大国”之道

新西兰乳制品出口量居世界第一，超过93%的原料奶被加工成干乳制品用于出口。出口产品以奶粉、黄油和奶酪为主，出口对象主要包括美国、中国、日本、马来西亚、欧盟等。凭借质量上乘、安全可靠的竞争优势，新西兰乳制品享誉世界。

新西兰除了得天独厚的草地资源为奶业生产提供十分有利的条件外，奶农和乳品企业间密切的利益链、合理的产业链结构以及严格的质量安全管理，都为新西兰的奶业健康、品牌树立奠定了良好基础。

## 股份合作绑定利益关系

新西兰的奶牛养殖场和乳品加工企业之间具有紧密的利益联结关系。全球最大的乳品加工企业恒天然集团，是新西兰1万多个奶牛养殖场主共同拥有的股份合作制乳品加工企业，年出口额占新西兰贸易出口总额的四分之一。以恒天然集团为典型的股份合作乳品生产模式，在新西兰乳品加工业中占据主导地位，深受牧场主欢迎。

因为拥有加工企业的所有权，牧场主在产业链中的地位和收益得到保障。奶农依据合同向企业供奶，企业根据国际市场行情，以尽可能高的价格向奶农支付奶款，企业加工增值所获取的利润定期给奶农分红。这种利益分配格局，使得所有奶农都特别注重产品质量，并关注和支持加工企业发展。

新西兰的牧场绝大多数是家庭式经营，以此建立起由牧场主、草地所有者、乳制品加工商、销售组织等共同参与管理和分配的合作社体系，各方有明确的责任、义务与权利。同时，多年来新西兰政府通过政策指导，提供信息和服务，形成比较有效的管理运作机制。

新西兰的乳业高度纵向一体化，最低一级是农场主，上面一级是奶农合作社，最上面一级是乳业委员会。农场主拥有合作社股份，合作社又拥有乳业委员会股份。农场主把生产出来的牛奶卖给合作社，合作社又把奶卖给乳业委员会，乳业委员会通过全球营销网络把这些乳制品销往海外。加工企业一旦从乳业委员会得到销售收入，就按照奶农向公司提供的牛奶固形物的多少把钱支付给奶农。这种付款制度鼓励奶农增加牛奶产量。

## 多管齐下确保乳品质量

严格的管理与先进的检测手段相结合，也为乳品质量安全提供有力保障。

新西兰食品安全局负责监管新西兰11600个牧场、172家乳品生产商、226家乳品运输和储存商、164家乳品出口商、46个乳品实验室和252个乳品风险管理评估机构，实行从农场到餐桌的一条龙管理。食品安全局制定质量安



全管理的规章和标准，对奶牛场实行风险管理制度，具体的评估和检测工作委托有认证资格的独立第三方质量安全检测实验和风险评估机构承担。

同时，新西兰奶业的稳定发展还得益于成熟的科技研发和推广体系。最主要的行业组织是完全独立的新西兰奶农协会，由牧场主出资、授权一个管理委员会管理，同一些大学和咨询机构开展合作研究，致力于提升奶牛场的生产效率、可持续性和竞争力。

奶农协会对每一位农场主负责，进行经营改进、产品和设施开发、对政府和相关利益主体施加影响、防范乳品行业威胁等工作。新西兰还有一大批受政府资助的奶业研究机构和培训机构，为行业提供创新研究和生产技能培训。

此外，新西兰家畜改良公司还拥有该国唯一的“国家奶牛信息数据库”，记录着1984年以来3000多万头奶牛的信息。现在，新西兰几乎所有奶牛在这个数据库里都有完整而详细的记录，相当于给每头牛上了个“户口”。

## 治理整顿奶粉销售市场

新西兰由于人口少，在其国内销售的奶粉品牌并不太多，超市里不外乎可瑞康、惠氏、亨氏等婴儿配方奶粉，电视等媒体上也很少看到婴儿奶粉广告。每个品牌有各自的消费群，

超市里偶尔能看到某个婴儿配方奶粉进行优惠促销，但总体来说相互竞争并不大。奶粉生产商将产品送到超市销售，超市按一定比例获得应得的利润。

与别的国家不同，新西兰的乳制品和奶粉主要出口到海外。新西兰有专门的奶粉加工厂从事奶粉代加工业务，一些奶粉出口商向政府相关部门注册申请一个品牌，获得批准后，委托奶粉加工厂生产这一品牌的婴儿配方奶粉，配方多数是向奶粉加工厂或研发机构购买。这些奶粉的配方和质量均受到政府食品安全局的监管，须符合新西兰的食品表标准。

由于新西兰一些华人留学生从事奶粉代购，到当地超市购买婴儿配方奶粉后邮寄到国内赚取差价，使当地超市的婴儿奶粉经常被抢购一空，引起当地消费者不满。

新西兰政府自2012年9月起整顿奶粉代购市场，禁止个人邮寄奶粉到海外，华人到超市抢购婴儿奶粉的现象大为减少。目前大型连锁超市基本都对婴儿配方奶粉实行限购，规定每名顾客1天最多购买2罐或3罐。

据笔者观察，新西兰国内总人口不到450万，国内市场需求并不大，供应也比较稳定，对奶粉实行限购是因为代购影响到新西兰国内的正常供应链，与饥饿营销手段并没有直接联系。

刘洁秋

【新主体·人物】

# 造福农民是我最大的心愿

——记福农农机专业合作社理事长胡合轩

62岁变身种粮大户，63岁创建米业公司，64岁组建农机合作社。迟暮亦英雄。胡合轩，这位年过花甲的退休干部，回到农村，创业不已。

退休后，胡合轩一度安居在家乡湖南澧县县城，喝几杯清茶，打几圈小牌，享受天伦之乐。可是，无所事事的生活，他总感觉缺点什么。他想趁自己还有几分余力，踏实做点事。2014年春节，他说服了老伴，做通了子女的工作，拿出自己的10多万积蓄，在老家大堰镇水泗村一下承包了200亩水田栽种水稻。在62岁时，他变身成为了一名种粮大户。

200亩水稻，从耕到收，全部出钱请人栽种，秋后算账，除去各项成本，他净赚4万多元。赚钱不多，但他感到满意：60多岁，还能种200亩田，还能靠劳动挣钱，值得。2015年年初，他抓住土地流转的机

会，凑足50多万元，在周边再次流转了1000亩地种水稻。为了不耽误农时，降低生产成本，1000亩水稻无论早晚稻还是一季稻，从耕到种到收，全部请人采用机械化生产。他算过账，机械比人工划算，每亩成本节约100元，1000亩就是节约10万元。2015年，他的1000亩稻田收获稻谷160万斤，产值近200万元，仅再生稻就达18万斤。

看到收获后堆积如山的稻谷，他心里乐开了花，同时又涌出了新的念想：拥有这么多货源，何不办个大米加工厂。说干就干，他联系到几位志同道合的伙伴，共同筹资300万元，分头开始购置加工机械，选址建设厂房。2015年10月份，“澧县城头山苞耳米业发展有限公司”挂牌成立，开始进行大米加工。不仅加工自己生产稻谷，还对外收购稻谷进行加工、销售，开启了产销一条龙

的经营模式。“特色就是卖点”，也许是多年基层供销部门的工作经历，虽然早过六旬，胡合轩的理念总是合着时代的节拍。他按“100斤稻谷只产40斤米”的标准精心加工、筛选再生稻米，以保证质量，特意为再生稻米注册“苞耳米”商标，以确立品牌。

从2014年的200亩，到现在的1600亩，从单纯的种植到种植与加工同时展开。田越来越多，事越来越忙，对机械化的依赖也越来越强，必须添置农业机械。可是，自己买机械，买少了农忙时节不够用，买多了长时闲置也可惜，最大的问题还是人手不够。

于是，他想到了组建农机合作社，在澧县农机部门的指导下，今年4月，他牵头和几位农民组建了“澧县福农农机专业合作社”。根据农业生产需要，合作社投资100

多万元，及时添置了高速插秧机、旋耕机、收割机，大型植保机械，还购置了4台烘干机，在添置农机设备的同时，修建了600平米的办公场所、400平米烘干车间、400平米机库、1600平米的储粮仓库。良好的合作平台，高效的运行模式，社员人心凝聚，干劲十足，福农农机专业合作社快速壮大起来，兴旺起来。目前，合作社已完成前期投资600万元，并且开始融入到了米业公司的发展中。

福农农机合作社，目的是造福农民。近年来，胡合轩投资12万元，为家乡修建了700多米的水泥路；投资40万元，在家乡修建了引水泵站、铺设了1200米的地下水管，方便群众灌溉。合作社长年安排10余名村民在家门口就业，年收入均在3万元以上。他说，创业不是为了自己挣钱，为群众做点好事是他一直的心愿。

贾明高