

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]

古巴猪肉生产持续增量

古官方消息称,尽管经济处于 困境,古巴猪肉生产保持增长趋势, 2017年产量有望达到20万吨,创造

古农业部下属畜产集团负责人 称,古巴于上世纪80年代开始大规 模养殖生猪,至90年代经济低谷 时,因饲料不足,繁殖量下降,导致 生产规模压缩,之后通过农业合作 社形式逐步恢复生产。近五年来, 古猪肉产量持续提高,能较好地完 成月度与年度生产计划,这需归功 于科学技术与研究成果在该领域的

但他同时指出,目前古猪肉生 产水平尚未满足所需,正在实行的 增产计划有望将年产量提高到28

法国将限制 在生物燃料中使用棕榈油

法国环境部长 Nicolas Hulot 周四表示,法国将采取措施限制在 生物燃料生产中使用棕榈油,以便 减少棕榈油原产国的去森林化。

法国过去已经反对棕榈油在其 他领域的消费。自2012年以来,法 国议员已经向议会提交数项法案, 提议对棕榈油在食品行业的使用征 收特别税,理由是棕榈油种植对环 境造成损害。

印度尼西亚和马来西亚作为棕 榈油的两大生产巨头,反对法国征 收棕榈油特别税,认为这是歧视性 做法,违法国际贸易准则。

加拿大油菜籽播种面积 将创新高

加拿大统计局发布的主要大田 作物播种面积报告显示,2017年加 拿大油菜籽播种面积将达到创纪录 的2280万英亩,高于4月份预测 2240万英亩,比上年提高12.1%,也 高于市场预期水平

报告出台前,路透社调查的16 位贸易商和分析师平均预计今年加 拿大油菜籽播种面积为2220万英

这也是加拿大历史上首次油菜 籽播种面积超过小麦面积。统计局 称,今年加拿大所有小麦的播种面 积为2240万英亩。

报告显示,在头号产区萨斯喀 彻温省,油菜籽播种面积为1260万 英亩,比2016年提高13.6%;阿尔伯 塔省的油菜籽播种面积为690万英 亩,比上年提高16.5%。

日韩农村蔬菜流通市场建设经验

流通市场作为农村蔬菜现货集中交易重要场所之一,其对于平衡供给与需求、销售价格形成、指导农业生产、增加农 民收入都具有十分重要的作用,特别是对于解决农业小生产和大市场之间矛盾,更是起到了不可替代的作用。本文在对 日韩农村蔬菜流通市场模式进行分析的基础上,结合我国农村实际情况,对我国农村蔬菜流通市场模式进行了设计。

拍卖是流通市场最重要的交易方式

目前,日本农村蔬菜流通市场采取了拍卖 这种销售制度, 充分体现了公开、公平、公正 的市场交易准则, 另外日本各级农村蔬菜流通 市场均设置有电脑、发达的通讯线路及网络, 每位农村蔬菜交易者均可以看到全国每个拍卖 市场的交易情况,也可以通过网络购买其他市 场上的农产产品。日本全国性、统一的大市场 形成,进一步节约了农村蔬菜交易时间和交易 费用(成本)。日本农村蔬菜拍卖的基本程序主 要包括:集货、理货、看样、拍卖、交割。

作为农业生产者的利益代表, 日本农协在 对农村蔬菜进行加工、拣选、包装后,将其送 至农村蔬菜流通市场并委托给各级农村蔬菜流 诵商对其讲行拍卖。另外, 日本农协在各大型 农村蔬菜流通市场里还设置了专门办事(组织) 机构。

公益性明显

日本、韩国政府负责对农村蔬菜流通市场 建设进行审批,中央(地方)农村蔬菜流通市场 的建设主体必须是本国政府机构或公共团体(协 会),流通市场建设用地也必须由政府部门划拨 或出资购买。同时,日本政府部门还派出大量 工作人员对农村蔬菜流通市场交易、配送等业 务进行监督、管理。在韩国,对农村蔬菜流通 市场的设计规划、基本布局、资金投入也是全 部由各级政府部门或政府代理机构(组织)负 -般情况下,韩国政府无偿投入资金占市 场建设总资金30%左右,剩余资金由地方级政 府出资。另外, 韩国政府还抽调部分公务员组 成市场管理公司(企业),由其来对农村蔬菜市 场交易活动进行的管理、提供相应服务。

具有健全的农村蔬菜质量分级管理制度

为充分满足广大消费者对农村蔬菜质量与 日益增长的安全需求,日本、韩国两国农业部 门采取了在提升农村蔬菜质量级别、强化卫 生、安全的监控方面制订了一系列制度。

日韩农村蔬菜流通市场发展对我国的启示 强化农村蔬菜流通市场法律体系

尽快制定具有中国特色的农村流通市场法 律,在立法方式上,可先期探索制定《农村蔬 菜流通市场管理条例》,待条件成熟之后再逐 步上升为《农村蔬菜流通市场法》。对农村蔬 菜流通市场的性质、规划布局、经营规模、管 理部门的设置与基本职能、基础设施等方面做 出明确规定,将农村蔬菜市场建设纳入到法制 化发展轨道。与此同时,为健全我国农村蔬菜 市场管理制度,为农村蔬菜交易创造良好的法 规制度环境,可参照国际农村蔬菜质量安全标 准及农村蔬菜质量安全标准体系,结合我国农 村实情制订农村蔬菜质量安全、食品安全等方 面检验、检测制度, 为农村蔬菜质量安全管理

提供强有力的法律保障。

积极发展市场中介组织

完善的农村蔬菜流通中介服务机构(组织) 是市场机制运作所必需的组织支持与保障系 统。成立蔬菜协会、水果协会等自主性(机构) 组织,协调、约束农村蔬菜水果市场主体行 为;建立咨询研究组织、物资配送中心等服务 机构(机构)组织,充分降低交易成本(费用);建 立健全监督农村蔬菜市场活动、对市场经营秩 序进行检查的相关组织,如农村蔬菜计量检 查、质量检验等组织。

实施质量安全市场准入制度

实施农村蔬菜质量安全准入机制,建立农 村蔬菜物流全程监控制度及农村蔬菜质量可追 溯系统, 为经营者、消费者以及监督管理部门 提供一个科学、合理的监督管理手段与工具。 此外, 要开展农村蔬菜流通市场交易主体的资 质认证工作,建立农村蔬菜物流信誉保障机 制,对农村蔬菜供应人、承销人、零售终端商 实行备案制度、不良经营记录通报机制,确保 农村蔬菜质量安全,如果农村蔬菜出现质量问 题,相关组织机构可取消其经营资质,并按照 相关法律法规追究其责任。

我国农村蔬菜流通市场模式设计

只有建立全国性的农村蔬菜销售网络,制 定完善的市场拍卖规则, 实施农村蔬菜的分级 标准化, 最终形成全国性、统一的农村蔬菜拍 卖市场,才符合我国农村蔬菜流通市场实际情 况,就我国农村蔬菜流通市场的运行模式构成 来说,本文认为可以构建三种类型农村蔬菜流 诵市场模式, 即竖向虚拟化发展模式、横向网 络化发展模式、纵向一体化发展模式。

横向发展模式

农村蔬菜流通市场横向发展模式主要有三 种具体形式, 即连锁兼并、区域集结与功能拓

连锁兼并。连锁兼并是迅速实现我国农村 蔬菜流通市场外延扩张(拓展)的主要方式,其 本质就是利用现代公司经营理念,通过跨地区 (省、市)、跨行业兼并,最终形成农村蔬菜市 场集团经营,以达到降低经营成本(费用)、扩 大经营规模、提升经济效益。例如河北、内 蒙、河南、山东等地区通过兼并(重组)形式构 建了一大批大型农村蔬菜流通市场,已初步实 现了本地区农村蔬菜销售的网络化经营。

功能拓展。为进一步延伸农村蔬菜流通市 场功能,加速与现代化流通方式快速对接,提 高农村蔬菜物流配送中心建设进程,在完善农 村蔬菜流通市场商流功能的同时,不断强化农 村蔬菜流通市场物流、配送、加工等延伸功 能。例如深圳市农村蔬菜股份有限公司与广深 铁路发展公司、深创投资三家单位(企业)在共



同筹资基础上,将农村蔬菜销售、初(深)加 工、物流配送、储存等环节进行了整合,形成 珠三角地区规模最大的农村蔬菜物流配送中 心,即平湖农村蔬菜物流中心。另外,也可以 通过构建国内、外统一的农村蔬菜流转(媒介) 平台,实现国内、外两类资源的有效利用,加 速农村蔬菜向国际化迈进步伐。

纵向发展模式

为了降低农村蔬菜交易成本(费用),加大 产品交易规模,农村蔬菜流通市场功能必须向 生产、零售领域两方向延伸。

向生产领域发展。可以与农业科研机构(组 织)合作,加大优良农业品种培育力度,发展生 产、供应一体化经营模式,也可以与农业合作 社(协会)联合兴办农村蔬菜生产基地,开展 "订单农业"业务,以便充分掌握优质农村蔬 菜信息源,在激烈的市场竞争中掌握更大的主

向零售领域发展。应加大农村蔬菜零售终 端开拓力度,加大农村蔬菜流通速度,减少农 村蔬菜流通环节(渠道),降低流通成本(费用)。 如北京市丰台区地区,已建立了100多家社区 蔬菜超市,统一配送蔬菜,统一核定销售价 格,不仅扩展了农业生产经营规模,也大幅度 降低了农村蔬菜销售价格,真正做到了让利于

竖向发展模式

电子商店模式。农村蔬菜电子商店模式是 农业企业(公司)利用现代化电子信息技术开展 农村蔬菜零售业务的具体形式之一,此种"一 对一"的农村蔬菜营销方式,不同农业企业产 品通过销售网络直接发生了联系,省去了复杂 的农村蔬菜渠道价值链,极大地减少了农村蔬 菜销售、配送、推广费用。

农村蔬菜电子交易市场。一般来说,农村 蔬菜电子交易市场主要以网络销售(媒介)平台 为核心, 以终端消费者需求为导向, 农村蔬菜 仓储、运输、第三方物流等配套措施,广泛开 展农村蔬菜现货与远期交易活动,农村蔬菜电 子交易市场对加快农村蔬菜商品流通速度、优 化农业资源配置起到强大的推进作用。

|[新主体・人物]

跟着他干口袋准能鼓起来

—记江苏宝应庆丰跨区作业合作社党支书周必胜

"除了跨区作业,现在我们还搞农产品 7日2日 汀茁省空应且汩水镇; 大运河边的庆丰跨区作业合作社小码头上, 合作社党支部书记周必胜正忙着调度社员们 运储农产品。经过这5年的再创业,周必胜 带领的庆丰合作社不仅把跨区作业打造成全 国品牌, 还把社员们的致富来源拓展到更多 **新城**。

在"麦客"这一行,周必胜的庆丰合作 社可谓大名鼎鼎。他的作业队每次出发前, 都会在党员驾驶的农机上插上一面党旗,提 醒党员牢记身份。10多年来,这支擎着党 旗的跨区作业队在全国20多个省区追逐麦 浪,创造了零投诉、零事故、零纠纷的"三 零纪录","扬州麦客"的品牌也因此叫响了 大半个中国。

20多年前,周必胜在日本第一次接触 今收割机. 感觉今后中国机械化收割必将 风行,于是回乡花了23万元也购入一台。 头一年,他在本地接收割订单就净赚6万多 元。看着做"麦客"能挣钱,投奔周必胜的 乡邻越来越多。2006年4月,周必胜把身边 希望通过跨区作业摆脱贫困的老乡组织起 来, 领头组建了庆丰跨区作业合作社。

"要不是当初周老大带着干,我们哪有现 "社员陆万顺、陆万桃兄弟俩原本家中困 难,当初兄弟俩想干麦客,但却拿不出钱来买 收割机,是周必胜主动为他俩做了担保、筹资 金,购置了久保田收割机。几年来,陆氏兄弟 靠跨区作业收入年年增长,现在两人分别盖 了别墅、买了轿车, 过上了好日子。

合作社里的老社员当初大都是靠周必胜

担保筹钱置办的收割机,跟着周必胜的时间 越长、社员们越是党差跟对了人。合作社成 立之初,经常出现有机无田、有田无机的现 象,为了保证社员们有活干,周必胜常常丢 下自己挣钱的活儿,坐火车、汽车去全国各 地给社员们找业务。靠着周必胜的一双腿, 庆丰合作社的作业范围逐渐从宝应周边扩大 到了大半个中国,合作社也从最初的8名社 员发展到了现在186名,成立了6个作业队。

"身为合作社领头人,和过去带着大家 起跑收割不同,我现在满脑子想的都是怎 么应对瞬息万变的市场变化,要保证社员们 鼓起来的口袋不再瘪回去!"近年来,周必 胜比刚成立合作社那会儿更忙了。他坦言, 这几年随着各个产粮区的农业机械化程度越 来越高, 跨区作业挣钱也越来越难。他认

为,合作社必须要多几条腿,才能走得稳、

庆丰合作社的社员们都说, 周必胜善于 未雨绸缪,过去找订单如此,现在合作社搞 农业服务"一条龙"也是如此。在周必胜的 决策下,2014年开始,庆丰合作社先后投 入400多万元,购入拖拉机、插秧机、旋耕 机等机械设备。还建起了机库。 运河码头 摆开架势进入种植和田间服务领域。社员昌 兆国现在除了跑跨区作业,主要精力放在他 自主经营的500多亩农场里,农场每年能为 他增收10多万元。而昌兆国的农场只是庆 丰合作社转型以来开辟的8座农场里的一 个。通过联通种植、销售两头,现在合作社 不仅可以提供种、管、收等全套服务替别人 种田,本身也是机械化程度很高的农场经营 者。这两年,农产品流通出现买难卖难,周 必胜看到农产品转运市场的潜力,于是又迅 速切入农产品收售领域。庆丰合作社的农业 服务"一条龙"小试牛刀便取得不错的收 益,跨区作业外收入现在已经成为社员增收 的又一重要来源。