热点追踪

大米进口影响几何？

——大米进口增加调查

本报记者 周 琳

据海关总署最新数据显示，2012年1至11月份，我国进口大米212.9万吨，同比增加160多万吨，增幅超300%。另据国家粮油信息中心预测，2012年至2013年度，中国稻谷消费量为20150万吨，较上年度增加310万吨。稻米的生产、需求及进口均呈增加之势。如何看待大米进口快速增加以及后市影响？

进口大米增长值得关注

1月11日，记者来到北京最大的粮油集散地盛华宏林粮油批发市场。据北京市工商行政管理局介绍，这里的粮油供应量占全市总量的60%左右，连续多年交易额均超过50亿元，交易量位列全国粮油批发市场20强。调查进口大米交易情况，这里很有代表性。

“我们市场共有1000多家粮油经营商铺，其中经营大米的数百家，但只有4家店铺有进口大米，而且数量都非常少，只有不到几吨。”盛华宏林粮油批发市场杂粮经营部负责人雷臣亮说，单论品质看，市场内销售的大多数国产粳米并不比所谓的进口高端米差。由于泰香米、柬埔寨大米等进口品种多为籼米，较之国产粳米明显不具备口感和新鲜度优势。目前进口大米很难对国产大米市场构成威胁。

销售商感觉进口大米不足为患，加工生产者的意见又如何？中国粮食行业协会理事、北京粮食集团古船米业公司副总经理杜孝权说，据不完全统计，北京市场的大米消耗量为每年100万吨至110万吨，而作为有益补充的进口量非常少。古船米业2012年进口大米仅为2000吨，很多北京粮油企业根本没有动用进口大米的配额。

“说进口大米一点影响没有也不现实。”江西省南昌县昌碧米业集团有限公司董事长熊成说，从地域上看，首先受影响的是我国南方部分地区。从品种上看，目前受冲击相对大些的是籼米。进口大米自2011年下半年涌入江西市场，呈现每年递增趋势。目前，昌碧米业以每斤1.33元的价格收购稻谷，大米的加工成本就接近每斤2.1元，而进口大米每斤市场售价仅为1.82元至1.85元，由于价格优势的缺失，进口大米对本地大米加工业生产的集中消费米、低端米造成了较大影响，但对每斤3元以上的高端米尚未构成威胁。

中国农科院信息所国际情报室研究员聂凤英认为，我国稻米市场目前供需形势较好且略有盈余，近3年来稻谷累计结余超过1100万吨，相对于进口量来说优势较明显。受国家将继续提高最低收购价等政策支撑，预计后期国内稻米价格总体将稳中略升。无论是稻农种植积极性，还是未来稻米供求大趋势，并不是少量进口稻米就能改变的。

多因素致进口增加

进口大米增加的因素有很多。“主要原因还是国内旺盛的大米市场需求使然。”农业部总经济师毕美家说，随着消费水平不断提高，对粮食品种多样性的需求越来越强，特别是一些高端优质的大米需要适量进口作为调剂。但进口大米的增加绝对不会影响我国粮食安全，近年来我国粮食自给率始终稳定在90%以上，谷物自给率95%以上。

“目前看，国外的粮食价格也确实相对便宜，国内需要利用两个市场、两种资源来调剂余缺。”新加坡黄金谷物有限公司中国办事处市场部总经理王孝光说，在国际大米价格大幅回落的同时，国际海运费也出现了暴跌，使得大米运到中国的费用大幅降低，进口大米的价格具有一定竞争力。

据新华社全国农副产品和农资价格行情系统监测，2012年多个省区市籼米价格上涨。2010年下半年以来，国内籼米市场走势强劲，涨价幅度较大，加上同期人民币升值等因素，使得国内籼米价格开始高于进口大米，客观上为进口大米创造了条件。

杜孝权认为，由于我国稻米进口实行配额制，决策者在配额进口时也考虑了国内价格与东南亚主产国价格之间的差距，在贸易流通的前提下，价格上涨将促使低价大米进口增加，抑制国内稻米投机性炒作，平抑过快上涨的米价。

产销各环节未雨绸缪

“我国对于高端优质大米的加工标准和要求正在逐年提高，但就整个大米加工业技术门槛来说并不高，因此针对这一轮进口大米增加对加工业的影响，企业应时刻警惕，提早在生产、原料采购、销售等环节做好充分准备。”中粮集团科学研究院武汉分院副总工程师谢健说。

“进口增加的多为南方籼米品种，我们主要经营的是东北粳米当季稻，新米上市前后早有稳定的消费群体，在国内市场份额稳定。”作为国内最大的大米加工销售企业之一，北大荒米业集团相关负责人介绍，当前进口大米价格虽低，对东北粳米市场的影响有限，但加工企业应未雨绸缪。

上图 北京市最大的粮油批发市场盛华宏林粮油批发市场粮油精品交易厅堆满品牌大米。

下图 装满大米的卡车在市场驶过。

本报记者 周 琳摄

寄语

新格局下的农业发展

新希望集团董事长 刘永好

未来，我们将进一步加强农业产业服务体系的建设。

党的十八大报告提出，确保到二〇二〇年实现全面建成小康社会宏伟目标。实现国内生产总值和城乡居民人均收入比二〇一〇年翻一番。我的理解是，占总人口近一半的农民的收入也至少要翻一番。近日召开的中央农村工作会议就强调，今后一段时间，农民收入至少应与城镇居民收入同步增长并力争超过。

农村的发展关键要依靠农业的转型。实践证明，最有效的方式为以农民为主体，农业合作社为组织者，龙头企业为引领者和带动者。以畜牧业为例，目前，其规模化已成燎原之势，数十万龙头企业带动数千万农民从事现代农业，为社会提供了超过40%的相关农产品。

为顺应农业转型发展的需要，近几年，我们已逐步向农业产业链的服务商转变，在相关领域作了一系列的尝试和探索，包括：为规模养殖户提供优质的种苗、饲料；组建养殖技术服务公司，培养近万名农村技术服务专员为养殖户进行技术指导；成立数十家金融担保公司，为农户解决规模养殖中的资金难题；推动建立养猪、养鸭、养鸡等专业合作社，联系数十万农户，走上规模化、现代化的养殖道路；为合作的农社、农户提供大量的市场信息服务，减少因信息缺失而导致的损失，缓和市场波动。

未来，我们将一步加强农业产业服务体系的建设，持续在规模化、产业链的道路上进行更加深入的探索。在维护农产品供需平衡，以及保障食品安全等方面承担起更多的责任与担当，为现代农业的长足发展作出自己的努力与贡献。

闲田巧用 冬忙“种”鱼

本报记者 黄俊毅

正值隆冬季节，水田大多闲置，但湖北省蕲春县管窑镇寒婆岭村农民鲁晓勇却在田里忙得不可开交。忙啥呢？忙着在水田里“种”鱼呢。

知 识

“种”鱼窍门

“种”鱼看似简单，其实还是有讲究。

其一，品种要搭配。大花鲢是上层鱼，吃浮游生物，每亩放养120条。草鱼是中层鱼，吃秕谷，每亩放养60条。鲤鱼、鲫鱼是底层鱼，吃田底杂草、稻根，每亩放养20条。如此搭配，不仅鱼长得好，而且有利于给稻田除虫、除草、平田。

其二，大小要合适。价低时买进，价高时卖出，利润固然可观，但要实现效益最大化还得选好鱼种。小鱼苗肯定不行，6个月长不了多大。太大的鱼也不行，长不动，气温回升后易发病，白白浪费饵料。因此，放养的活鱼最好是正处于快速生长期的。

其三，底肥要下足。底肥不是化肥，而是农家肥，不仅可作鱼饲料还可肥田。

湖北省蕲春县管窑镇寒婆岭村农民鲁晓勇（左）在冬季养过鱼后的稻田中。 本报记者 黄俊毅摄

打的是时间差 挣的是差价

朝阳驱散晨雾，露出无际的原野。稻田方方正正，平坦无垠，不同的是，一般田埂只半尺高，这里的田埂却高得像河堤。高达两米多的田埂，将田野分割成无数方形大池。

“田埂堆高，灌满水就是鱼塘，排光水就是稻田。以往一年种两季水稻，我现在也是两季——夏天种水稻，冬天‘种’鱼。”鲁晓勇一边向田里抛活鱼，一边对记者说。

田里刚灌满了两米深的清水，如果不是水底密布的稻茬，记者还真以为这本就是水塘。

虽然也是利用稻田养鱼，但冬季“种”鱼和人们常说的稻田养鱼比，完全是两种养法。平常的稻田养鱼，是在水稻生长的同时，向田里投放鱼苗，鱼和稻一起生长。冬季“种”鱼是在1月份活鱼大量上市低价时，利用闲置稻田屯养，6月份淡季价高时排水卖鱼插秧。“种”鱼打的是时间差，挣的是差价，因此，放养的鱼都较大，不像稻田养鱼投放的是小鱼苗。

鲁晓勇告诉记者，刚开始他放的鱼都是七八两重，发现效果不是太好，后来放的都是半大鱼，大花鲢2.5斤左右，草鱼1.5斤左右，鲤鱼、鲫鱼半斤左右。这个阶段的鱼长得最好。

另外就是时间把握。1月份捕鱼应节，量大价低，是大量购进放养的最佳时机。6月中旬市场活鱼供应少，价格最高，应及时排水卖鱼，以便赶插中稻。

蕲春县委书记徐和木表示，最近几年，县政府大力推进沿江沿湖优质高效渔业板块基地建设，引导农民增收致富。冬季活鱼低价时，利用闲置稻田屯养，夏初高价时卖出，是农民增收的一个有效途径。

一田两用 效益相当好

冬季闲田“种”鱼，效益怎么样呢？

鲁晓勇告诉记者，最近两年，差价这一块，一般每斤能赚2元。比如去年1月份，鲤鱼购进价每斤2.8元，6月份5.1元卖出。另外，半年时间，平均每条鱼能增重1.2斤左右。去年1月鲁晓勇买鱼花了19万元，到6月卖鱼一算账，纯赚了14万元。

在稻田里蓄水放鱼，6月份才能卖鱼腾田，而早稻4月底前就必须插秧。冬季“种”了鱼，就耽误了种早、晚稻，只能种一季中稻。少种了一季，会不会影响种粮收益呢？

“不影响。我们推广高产再生稻，打的粮一点都不比双季稻少。养过一季鱼的稻田，投足了农家肥，而且经过长期水淹、鱼吃，虫害、杂草少，节省化肥、农药。这么种出的稻谷，米质好，售价高。”县农业局局长乐有才说。

鲁晓勇这250亩水田，用的都是猪粪、鸡粪。他养了800头猪，猪粪全部倒进田里。此外，还从养鸡场买了2000斤鸡粪，也都倒进田里。

分管农业的副县长蔡绪银告诉记者，最近十几年，青壮年都外出打工，家中缺人手，很少有人种双季，都种中稻。为稳定粮食产量，政府部门用尽了心思，从2004年起，引进高产再生稻技术，经过7年摸索，技术已经成熟。目前县里推广的高产再生稻技术，中稻头茬能收1300斤，再生茬能收700斤，总产也有2000斤左右，与种早、晚两季稻比，总产不相上下。

鲁晓勇给记者算开了增收账：每亩稻田，冬季“种”鱼，纯增收1200元；由于施足了猪鸡粪，鱼粪肥田，节省化肥80元；由于底层鱼搅平了田底，基本不需整田，节省60元；虫卵被鱼吃尽，稻飞虱等虫害几乎没有，节省农药60元；由于稻米光洁透明，口感好，售价每百斤高10多元。

真是：隆冬闲田巧利用，收完水稻再“种”鱼。

三农人物

张建国——

做有责任感的企业

本报记者 杜 芳

张建国这个城里人格外羡慕农村的生活，2008年跑去京郊通州包了200亩地，开始种些时令蔬菜。精心管护、安全种植，小菜园让家人吃得舒心，也吸引了周围朋友争相光顾。

很快，小菜园因为不断有朋友要求分享美味而供不应求，张建国在周边陆续找地扩大规模，迄今发展成为2000亩的瑞正园农庄，每天向北京的数千家庭、企事业单位提供天然有机食品和绿色无公害食品。

张建国从打理自家小菜园变成经营一家农业企业，但是让人吃上放心食品的初衷不变。瑞正园建园之初，张建国就提出要用良心打造百年老店。“这是企业之本，更是做人之本。”张建国说。

园区每一片地都有种植主管，企业和种植主管签订安全生产协议，种植主管又和技术主管、班组长签订协议，层层负责，落实到人。张建国曾在员工培训会议上提出，如果在种植方面有谁违背良心，做一些不负责任、对人体有害的用药用肥，任何人都可以举报，查证属实给予举报人重奖。

为了种植有机蔬果，张建国和他的瑞正园付出了更大的成本。“就说用肥，我们坚决不用化肥。但是普通化肥成本很低，而有机肥一吨要600多块钱，我们的芹菜地如果用化肥催，一棚产量能达到8000斤；而用农家肥，一棚的产量只有5000斤。虽然高投入，低产出，但我们必须坚持做下去，因为要打造良心品质，我们要的不是产量而是质量。”张建国说。

2010年6月，瑞正园9栋温室的西瓜直径已经长到10厘米，再有20天左右，长到15厘米至20厘米就可以销售了。但就在这时，西瓜染上白粉病，植株渐渐枯萎。当时的技术主管建议打一些药，这些药品特别直接有效，却是当时的禁用的药品，将来西瓜流通到市场上销售风险很大，但是打这些药品却是惟一的补救办法。

张建国当即决定：毁瓜保誉。9栋温室西瓜连秧带瓜全部毁掉，转种其他作物，直接损失54万元左右，这成为张建国和企业在发展过程中遭遇的最惨痛的一次经历。“这件事太痛心了，我现在还记忆犹新，但是做食品不能昧良心，这个菜要做到自己敢放心吃，别人才会对我们的产品有信心，认可我们的企业是有责任感的企业。”张建国说。

这样的年终奖，好！

徐 胥

近日，一则江西种粮大户发年终奖的消息引起社会关注。江西省南昌市安义县种粮大户凌继河拿出140万元现金，奖励其承包农场上管理得好的农民，最高的甚至拿到16.3万元。不少网友大呼给力，认为该奖，甚至要“改行做农民”。

临近年底，年终奖总是热门话题，以往这类新闻的主角常是福利较好的大型企业和机关单位，而这一回则是农民兄弟登台亮相，年终奖和农民看似不沾边，搭到了一起令人眼前一亮。

其实，现代农业已经发展为产业化、规模化运作，企业化管理。现代职业农民与工业企业员工相比，应该只是工种不同。年终奖作为用人单位根据全年经济效益和对员工全年工作业绩综合考核情况而发放的一次性奖金，现代农业企业给自己的员工发年终奖，自然也是情理之中。

凌继河这次年终奖发放的标准与农民种地效益挂钩，直接现金发放，全过程透明公开，很多农户在收到奖金后表示会继续研究技术，提高效率，增加产量。从管理者来说，表达了对员工一年辛勤工作的尊重和肯定，起到了激励的作用，大大提高了全体员工的种粮积极性和对企业的忠诚度。农业现代化离不开新型经营主体，更离不开经营管理手段的创新，通过发放年终奖，将企业经营与农民致富捆绑在一起，农民更有干劲，企业发展也更有动力，最终实现双赢。

应该看到的是，江西这个案例是以现代农业的快速发展为背景的。随着国家强农惠农富农政策的不断出台，农业现代化步伐加快，农业生产经营逐步实现集约化、专业化、组织化、社会化相结合，新型经营主体队伍增强扩大，农业产业化提速加快，这一过程必然出现很多新现象、新亮点。像发放年终奖，折射出的就是前述的“因”，也将带来农业企业管理提升和农民收入增长。

三农时评

本版编辑 邵 红