农业保险系列报道

为畜禽业建起“安全围栏”

本报记者 刘 慧 吉蕾蕾

为有效降低牲畜养殖风险，切实提高农牧民养殖积极性，自2007年开始，我国先后在全国试点、推广能繁母猪、育肥猪、奶牛养殖保险，增加了农牧民抵御风险的能力，推动了我国畜牧业持续稳定健康发展。

牲畜保险缓慢推进

江西省崇仁县巴山镇刘渡村大学生村官周杰军2010年成立了江西东华养殖有限公司，发展养猪业，拥有种猪6头，能繁母猪50头，年出栏生猪近300头，年销售收入200多万元。他为所有的种猪、能繁母猪投保了农业险，1头猪自己交12元保费，财政补贴48元，最高保额1000元。2011年，1头种猪突然死亡，他获得了1000元的保险补偿。“农业保险能有效降低养殖风险，解决了养殖户的后顾之忧，有利于畜禽养殖业的发展。”周杰军说。

畜禽养殖保险是农业保险的一种形式，是以人工养殖的牲畜和家禽为保险对象的养殖保险。近年来，随着畜牧业生产规模和流通规模的迅速扩大，动物疫病流行状况复杂、发生风险上升，防控难度和动物源性食品安全隐患增大，养殖户面临的经营风险越来越大，对牲畜、家禽等保险的需求越来越强烈。2007年，生猪价格大幅度波动，给养殖业造成毁灭性打击，重挫养殖户积极性。为有效分担和转移养殖风险，财政部印发了《能繁母猪保险保费补贴管理暂行办法》，由此开启了牲畜养殖保险工作的大幕，为全国成千上万个养殖户带来福音。

几年来，畜禽养殖保险有序推进，能繁母猪、育肥猪、奶牛保险在全国稳步推进，为养殖户的生产经营提供了保障。根据保监会的统计，2012年，我国畜牧业保险保费收入409318.96万元，其中能繁母猪186497.50万元，育肥猪85161.06万元，奶牛77340.13万元；畜牧业保费赔付支出250550.53万元，其中能繁母猪赔付109244.48万元，育肥猪赔付53591.18万元，奶牛赔付46888.09万元。

保险范围亟待拓展

目前我国畜禽养殖保险还处于起步阶段，养殖户投保积极性有了很大提高，但畜禽养殖保险在全国大面积推广难度很大。生猪保险推广早，力度大，即使这样，一些地方因为推广难度太大而暂时停办此项业务。

中国人保财产保险有限公司广饶支公司经理王新认为，生猪保险在一些地方出现暂时停办的主要原因：一是保险金额偏低，影响养殖户参保积极性。二是现行生猪保险中的保险责任主要包括重大病害、自然灾害和意外事故所引致的生猪直接死亡，没有包括在实际饲养环节中遇到的某些大问题，不能满足生猪养殖的实际需求。三是理赔承保核实工作操作难度较大，极易产生纠纷。由于生猪耳标佩戴率不高，很难做到承保标的与理赔标的一一对应，存在“少保多赔”现象，滋生极大的道德风险隐患。四是监管不力导致被保险生猪死后未能及时按规定进行无害化处理，容易引发疫病传播。五是基层动物诊疗机构出具诊断证明困难，有很多疾病基层不能进行确诊，如蓝耳病和口蹄疫需要国家级的诊断机构才能确诊。

据了解，畜禽养殖保险补贴范围日渐扩大，除了能繁母猪、育肥猪、奶牛保险外，一些地方因地制宜开展特色农产品保险，西藏推出牦牛养殖保险，青海试点推行禽类养殖保险。尽管如此，育肥牛、育肥羊等牲畜以及鸡、鸭、鹅等家禽还没有纳入农业保险补贴范围，远远不能满足养殖户的需求。

农业部农村经济研究中心研究员龙文军认为，目前我国畜禽保险远远落后于畜禽业发展，成为阻碍我国畜禽业从数量优势向质量优势、安全优势转化的重要因素。因此，需要稳步推进畜禽养殖保险，为畜禽产业发展提供安全保障。

从目前情况来看，在全国大面积推广畜禽养殖保险是不现实的。这是因为畜禽养殖存在畜禽疾病发生频率高、爆发范围广、传播速度快、死亡率偏高等特点，同时道德风险与逆向选择也是养殖业保险面临的主要挑战，保险公司承保的积极性不大。从财政角度而言，畜禽保险金额大，给地方财政形成巨大的压力，地方政府推广的积极性也不高。

两种保险谁与争锋

畜禽养殖保险分为政策性和商业性两种。纯商业保险在国内非常罕见，以前中国人民财产保险股份有限公司曾经开展过纯商业保险业务，因为经营风险太大停办了。目前在全国各地试行的是政策性畜禽养殖保险。

山东广饶县今年试点推广奶牛养殖保险，保险标的范围限定在30头以上的规模养殖场。山东东营市大地乳业公司成为当地第一家参加政策性农业保险的公司。大地乳业公司总经理杨晓勇告诉记者，他们公司拥有近万头奶牛，公司为3000头成熟的奶牛投保，每头奶牛交300元保费，公司拿150元，政府补贴150元，最高保额6000元。“以前奶牛没有纳入农业保险范围，想投保都不可能，有了农业保险，不仅可以减少养殖风险，奶牛也可以作为生物资产抵押贷款，解决了奶牛养殖业可持续发展的融资难题。”杨晓勇说。

融资难一直是制约我国畜禽养殖业发展的瓶颈。“家有万贯，带毛的不算。”目前国内生物资产不能直接作为银行贷款的抵押物，有了农业保险，养殖户就可以用生物资产作抵押物进行贷款，解决了产业发展的资金问题，推动了奶牛养殖业的可持续发展，同时也推动了农村金融服务机制的完善。

山东东营市澳亚现代牧场有限公司是新加坡澳亚集团投资控股集团投资的奶牛养殖场，拥有11000头奶牛。澳亚集团投资控股有限公司高级副总裁成乙麟告诉记者，他们公司为年龄超过3个月的奶牛投保了商业险，承保公司为英国怡和立信保险经纪有限责任公司（JLT），国内合作伙伴为太平洋保险公司。“农业保险给了公司发展最基本的安全感，但是真正要把奶牛养殖风险降到最低，还是要加强奶牛养殖的科学管理。”成乙麟说，澳亚公司经过科学的管理，几年来没有发生一起理赔，保险费用逐年下降。

王新认为，政策性农业保险因为有政府补贴，农民所要承担的费用很少，但保险范围有限，难以满足养殖户的需求；商业性保险标的范围大，比较适合养殖户，但保险费用高，一般养殖户承担不起，保险公司因为风险太大也不愿意开展此项业务，推广难度很大。从目前情况来看，在商业性畜禽保险发展瓶颈没有破除的情况下，必须加快试点、推广政策性农业保险。

农业保险对于畜禽养殖业发展非常重要，但农业保险只是加强家禽养殖业风险管理的一种方式，要加强畜禽养殖业风险管理，政府还应该建立畜禽产业政策性保险初始准备基金和补贴专项资金，全面保障养殖户的利益。对于养殖户来说，最重要的是通过科学管理，把养殖风险降到最低。

采访札记

家禽保险何时不再缺位

刘 慧

目前禽类养殖保险还没有纳入农业保险目录，商业性保险公司因为风险大不愿意做，导致禽类养殖面临投险无门的局面。农业保险的缺位让原本就很脆弱的家禽养殖业面临着更多的风险。

江西崇仁县六家桥乡洪家村麻鸡养殖大户徐兵宗，今年养殖麻鸡1000多万只，年销售收入近亿元，年初发生的H7N9禽流感疫情给他造成的损失达500多万元。他深感养殖风险太大，希望参加农业保险以降低经营风险，但是保险公司因为没有开展此项业务拒绝承保。

农民对家禽养殖保险的呼声很高，现在的情况是，政府受财力限制补贴难以到位，保险公司因为承担的经营风险太大，承保的积极性不高；农户因为赔偿金额低，投保积极性不高。这就需要从农业保险服务机制上加以创新，调动政府、保险公司、农户三方积极性。政府可以建立具有灵活性的保费补贴制度，农户缴纳的保费随行就市，减轻财政压力；保险赔付金额要随行就市，调动广大农户投保积极性；在目前投保农户较少，保险公司难以盈利的情况下，政府可以给予保险公司一定补贴，提高保险公司的积极性。只有这样，家禽养殖保险才有可能纳入农业保险目录并在全国推广。

基层连线 JICENGLIANXIAN

良肥撒向高产田

本报记者 杜 芳

9月中旬正是农资企业备肥的高峰期，金正大驻马店豫邮金大地公司总经理吴清伟急得团团转，电话一个接一个打来都是要购买肥料的，可是河南基地分厂的肥料早已被预定完毕，紧急从山东、辽宁等基地分厂调运肥料，依然供不应求。

“许多订单都是合作社为单位，一次订购就是一个村或者几个村的用肥量，他们认可‘金大地’品牌。”吴清伟说。“金大地”公司是山东金正大公司专供中国邮政物流派送肥料的厂商。肥料之所以销售火爆得益于特殊的服务模式：企业负责供肥，邮政负责配送，邮企合作选定高产创建示范点加快农业新产品以及新技术的使用和推广，促进农业增产、农民增收。

这种服务“三农”的模式在河南推行已久，依靠邮政广阔的渠道和延伸到各个村落的网点，放心肥料可以直接进村入户，不仅让农民省时又省力，还降低购买假冒劣质肥料的风险，同时也为品牌企业的优良产品拓展销路。

“现在市场上假农资误农坑农太多，企业去村里推销肥料，常常吃闭门羹。邮政在村民眼里有公信力，通过邮政推广放心农资农民更容易接受。”山东金正大公司副总裁罗文胜告诉记者。

作为国家重点高新技术企业的金正大公司是中国邮政最大的肥料合作企业，已共同合作9年。因为与河南邮政合作开展高产创建万亩示范方活动，他们的肥料在河南市场更加紧俏。

河南省农业厅加大对邮政服务“三农”工作支持力度，今年与河南省邮政公司签署共同推进邮政示范方建设的合作备忘录，扩大邮政示范方建设规模，计划到2020年发展邮政示范方3000万亩以上。如今秋季邮政示范方创建工作正在积极展开。而河南邮政与山东金正大公司已经在今年8月达成共识，双方共建“硝基双效肥万亩高产示范方”，积极推广和使用新型肥料产品。双方将通过各自的资源和渠道优势，在分销配送、农技服务、专业合作社等领域开展全方位深入合作。

河南省邮政公司副总经理庞殿超告诉记者，目前邮政高产示范方的选址已结束，在90个县分别创建100亩以上的高产示范方，按照每县选择30个村邮站分别创建1亩对比田，全省各市、县邮政农艺师每人创建2亩对比田，创建面积近2万亩。

目前，金正大公司正组织复合肥料国家工程研究中心的专家综合各地实地测土数据，进行专家汇总分析、确定生产配方，以保证配方肥的科学性和针对性。

河南省农业厅有关负责人表示：“硝基双效肥万亩高产示范方”创建是邮政示范方领域的一项有益探索。积极推广和使用硝基双效肥，充分展示新产品以及新配套技术的增产潜力，能够提升高产示范方的科技含量，确保高产示范方小麦较非示范方每亩增产100公斤，助力河南粮食生产核心区建设。

宁夏林业总产值达160亿元

宁夏自1978年国家实施三北防护林建设以来，先后实施了六盘山外围地区针阔混水源涵养林基地、“两杏一果”生态经济林和全国生态环境重点县等重点林业生态工程；兴修水利，在沙漠边缘地带建设沙漠绿洲，开展沙漠化土地综合整治；引黄灌区实施了第二代高标准农田防护林、贺兰山东麓生态防护林和经济林建设工程。

通过连续多年防沙治沙，实施三北防护林、退耕还林、天然林保护以及“六个百万亩”林业等生态工程，宁夏全区沙化面积由上世纪70年代的2475万亩减少到2010年的1743万亩，累计治理沙化土地700余万亩。截至2012年，森林覆盖率由三北工程实施前的2.4%提高达到12.8%。同时，全区以葡萄、枸杞、红枣、苹果为主的特色经济林基地达460万亩，林业及其相关产业总产值达到160亿元。（宗 文）

上图 宁夏灵武市白芨滩防沙林场的职工在毛乌素沙漠边缘扎草方格。 新华社记者 李 然摄

下图 宁夏同心县下马关镇一有机枸杞种植基地，工作人员在收获枸杞。 新华社记者 王 鹏摄

关注农民工系列报道之三

培训提高就业竞争力

本报记者 杜 芳 实习生 尹书蓉 欧阳子玉

北京西城区里仁街附近的10平方米出租屋里，住着两个“时尚顾问”，“80后”小胡和“90后”小卢。

他们从四川农村来到北京务工，两个小姑娘不想从事保姆、服务员、收银员等农民工的“传统”职业，而是选择了相对高端的彩妆行业，希望用这抹色彩涂画出斑斓的人生。

培训费花了3万

小胡和小卢到彩妆学校需要3万元的学费，平时学习所必需的各类化妆品也是一笔不少的投入，选择从零开始学习彩妆压力很大。但是为了提高自身“含金量”，以后能跻身高薪行业，小胡和小卢还是咬咬牙报了名。

小卢告诉记者，在四川老家种地的多是老年人，现在村子里的年轻人很少在种田上钻研，希望能学一门技能到城市务工。统计数据也印证了小卢的说法，据统计，农民工中接受过农业技术培训的只占10.7%，接受过非农职业技能培训的占25.6%。

现在的小胡和小卢，对于各类化妆品和护肤品已经如数家珍，虽然是从农村来到城市的农民工，小胡和小卢穿着考究的工作服，化着淡妆，进出高档商场，甚至比城里人还要时尚。

“原来以为进了学校学习，入了门，有了技术就能跻身高端行业，现在看来完全没那么简单。我们这些新人，只能去赶一些走秀场帮助化妆，工资并不高。剧组开的工资高但是很难进去，即使能进去也是打杂。所以新人找工作的渠道并不畅通，工作待遇也低于原先的预期。市场抢手的是品牌化妆师，要继续在这条路上走下去，就面临着更多资金、人力、物力的投入。”小胡说。

饼子成本不足3元

小胡和小卢经常光顾出租屋附近一家卖饼的小店，因为经常需要赶场来不及吃早饭，三四块钱的饼子就成了他们的最佳选择，既省钱又顶饱。

来到小胡和小卢说起的饼子店，记者看到，饼子店老板和他的一家人都在忙碌着，和面的和面，卖饼的卖饼，饼子价格从3块钱到5块钱不等，顺便卖些塑封好的面条，生意很红火。

饼子店老板说，他们从早上6点开门营业到晚上10点才休息，常常入睡时已经半夜，早上5点又要起床做饼，天天如此，周而复始。

“没有什么文化，我们只能做些简单的小生意。做饼子比较简单，没有门槛，只要不怕辛苦多多少少都能赚钱。”饼子店老板说。

小店附近有不少单位和住宅楼，来来往往的过客也为小店带来了不少生意。小店每天能卖300多个饼子，除去面粉等成本，每天能有六七百元的收入，一年能收入20万左右。不只是对于农民工，对于城里人来说，这样的收入已经非常可观了。

高投入不等于高收入

随着市场需求的多样化，农民工进城务工的职业选择也变得多元，像小胡和小卢这样希望跻身高收入行业的农民工不在少数。他们不惜花费上万元来参加相关技能培训，但是高成本的培训并不一定能带来高收益，小胡和小卢的年收入就远远低于饼子店老板。

四川省成都市就业创业培训指导中心培训部负责人指出，农民工在择业过程中，也要有一个准确的定位，不能好高骛远，否则，无助于自身择业竞争力的提高。有些工作被看作粗活、没有技术含量，实际上收益并不低，而盲目参加各种培训学校，用高投入“镀金”，未必就能“砸出”市场竞争力。

小胡和小卢经过培训学到了一些技术，但是初级水平的化妆师并不能达到预期收益，如果要向更高级化妆师方向发展，资金等各项成本过大，她们的经济能力难以承受，陷入了进退两难的尴尬境地。

四川省农村劳动力培训阳光工程办公室负责人表示，农民工参加技能培训的项目和达到的职业技能水平往往难以符合市场需要，降低了农民工择业的竞争力，还一定程度上加剧了就业市场上的结构性矛盾。经常是，农民工经过了培训仍觉得就业难，找不到满意的工作，同时，企业喊招工难，招不到合适的工人。

近些年来，有关部门开展了针对农民工的各类培训，如农业部门的“阳光工程”培训，劳动保障部门的在岗培训、技能提升培训等。

专家建议，农民工应该积极参加有关部门组织的技能培训，因为这些培训项目涉及焊工、电工、缝纫、电子、种养殖业等几十个专业，这些培训结合市场需求，更有针对性，也更符合农民工的文化知识水平、收入水平等实际情况，是农民工提高市场竞争力的有效途径。

放心食品进万家

——广东(佛山)安全食用农产品博览会见闻

本报记者 庞彩霞

粒粒饱满的五谷、清香诱人的果蔬、新鲜空运的各地海鲜……各种新鲜安全的优质农产品一应俱全。9月13日——16日，第二届广东(佛山)安全食用农产品博览会在广东佛山市顺德区举办。为期4天的活动展出2000多种优质农产品，共吸引观众47万人次，促成了现场交易高达2800万元。

本届博览会以“放心食品e万家，同心共筑绿色梦”为主题，展览总面积22500平方米，主、分会场分别设在陈村花卉世界和国通物流城。展会吸引了来自广东21地市和新疆、西藏、台湾，以及韩国、马来西亚、澳洲等地400多家企业(单位)参展，除展销各地优质农产品，还集中展示了广东对食用农产品种养、流通、销售等各环节严格的质量安全监管体系，以及“菜篮子”基地、海峡两岸农业合作实验区、“智慧菜篮子”、阳光厨房等多项安全食品建设成果。

在国通分会场的现场，新增设的“智慧菜篮子”体验活动，吸引了市民的热情参与。记者跟随人潮走进“智慧菜篮子”的“幕后”，参观了竞价交易平台、国通安全农产品检测中心、智慧菜篮子冷处理中心、智慧菜篮子配送服务中心以及工厂化养殖示范基地，见识了“智慧菜篮子”的产品从田头到餐桌极其严格的安全检测、监管及完善的配送服务。为了确保产品的质量安全，“智慧菜篮子”的全部货源都必须经过渠道资质控制、企业抽检和政府安全监测体系三道安全关，实现全程溯源机制。

据介绍，“智慧菜篮子”是佛山首创的一项惠民政策，主要运用现代物联网技术，将市民日常所需的生鲜农副产品，从产地直接供应到小区。市民不用奔走肉菜市场，只需通过网络上下单选购所需产品，便有专业物流人员直接将定点基地生产的种类丰富、高质安全的粮油菜肉等食品及时送到社区智能提货柜。居民用提货卡或通过手机短信获取开柜密码，便能快捷取货。

“通过‘电子商务+智能货柜’这种现代购物方式，‘智慧菜篮子’迅速为佛山市民接受。”负责运营“智慧菜篮子”的佛山市佳品佳源实业有限公司董事长王小丁告诉记者，“试点运营1年来，‘智慧菜篮子’共发展会员2万余名，货柜的日常使用率在30%左右，高峰时段达到75%。”

据悉，自去年9月份试点推出以来，“智慧菜篮子”已建成能够满足佛山市20万个家庭菜篮子的每日采购需求的配送基地，惠及佛山1万多户居民。

本版编辑 邵 红