新动力

今年国家油菜籽临储政策取消，缺少了政府托底，加工企业和种植户都处于迷茫中，新菜籽收购行情清淡。另据国家粮油信息中心预测，2015年我国大豆种植面积610万公顷，较去年预计减少70万公顷，减幅为10.3%。油菜籽和大豆是我国主要的油料作物，收储政策调整后，市场波动较大。

积极应变重振油料市场

本报记者 刘慧

继去年东北三省、内蒙古等大豆主产区试点推行大豆目标价格补贴政策后，今年油菜籽临时收储政策又作出重大调整。从今年起，油菜籽收购主体由中央转到地方，由地方负责组织各类企业进行油菜籽收购。这一调整能扭转国内油料市场的困局吗？

收购放开 市场进入“阵痛期”

临储政策取消，从长远来说有利于理顺价格形成机制，但是从短期来看，可能影响农民种植积极性

炎炎夏日，安徽省肥东县杨店乡大李村天滋禾农业专业合作社理事长王劲松正在为新收获的油菜籽销售发愁。往年当地油菜籽价格为每斤2.6元左右，一般这个时候早已卖完。今年新的油菜籽收购政策出台后，当地油菜籽收购价格下降到每斤1.8元左右，即使如此低的价格，仍然没有企业上门收购。肥东县是重要的油菜籽主产区，2008年油菜籽种植面积达到80万亩，近年来受种植效益低、生产成本上升等因素影响，现在下降到50万亩左右。

湖北省是我国重要的油菜籽主产区，油菜籽价格急剧下跌导致农民惜售心理严重。湖北奥星粮油工业有限公司董事长梁红星告诉记者，他们日加工油菜籽达600多吨，但现在还没有入市收购，油菜籽存储时间短，估计7月份农民就会大规模出售油菜籽，到时候他们才会开始收购。

在推行大豆目标价格补贴政策的黑龙江，目前大豆交易低迷。根据黑龙江大豆产业协会统计，自2014年10月新豆上市至今年4月10日，黑龙江粮食企业收购新大豆216万吨，比上年同期减少245万吨，减幅达53.15%。

郑州粮食批发市场资深分析师陈艳军认为，油菜籽和大豆是我国两大主要油料作物，当前交易陷入僵局是政策调整之后出现的必然现象。临储政策取消，从长远来说有利于理顺价格形成机制，但是从短期来看，可能影响农民种植积极性，导致种植面积下降。

陈艳军介绍说，东北地区种植大豆补贴基本在每吨500元左右，过去临储价是每吨4800元，农民只有将大豆以不低于每吨4300元的价格出售才能获得和往年一样的收益。从去年11月大豆集中上市到现在，绝大部分时间东北地区食用大豆收购价在每吨4000元至4100元之间，油用大豆收购价在每吨3200至3400元之间，种植大豆的农民收益大幅下降。

今年油菜籽收购的情况与大豆类似，在湖北和安徽，对种植油菜的补贴标准是每亩46元至48元，按每亩300斤的单产计算，油菜籽的补贴水平为每吨320元左右。目前油厂对油菜籽的收购价为每吨3400元左右，加上补贴，相对于去年每吨5100元的临储收购价，今年农民种植油菜的收益大幅下降。

种植收益低是导致国产大豆、油菜籽种植面积下降的根本原因。据了解，大豆目标价格补贴政策的实施并没有阻止黑龙江大豆种植面积下降的趋势，今年黑龙江大豆种植面积下降了20%左右。预计明年油菜籽种植面积也可能下降。黑龙江克东县昌盛乡安全村现代农机合作社负责人赫永东说，他们合作社去年种植大豆2万多亩，今年只有8000多亩。王劲松说，他们合作社通过推广“一稻一油”的种植模式，提高了油菜籽机械化水平，但是如果没有有力度的补贴政策出台，他们明年也会减少油菜籽种植。

油菜是我国第一国产油料，种植面积和产量下降带来的供给缺口将由进口油菜来弥补，自给率将随之下降。湖北监利县一家油脂加工企业负责人说，她现在很担心，如果明年油菜籽种植面积和产量继续下降，将对油脂加工企业带来非常不利的影响。

差异竞争 突出国产油料优势

国产油料的最大优势就是非转基因，油料主产区的油脂加工企业应该走差异化发展道路

据了解，为了保护国产大豆、油菜籽，国家规定大豆、油菜籽主产区的加工企业不得使用进口油料进行加工。但是，沿海的油脂加工企业生产的食用油却曲线进入大豆和油菜籽主产区，对于主产区企业形成不公平竞争。

黑龙江是世界上仅存的几个非转基因大豆生产地之一。为了保护非转基因大豆品种，哈尔滨检验检疫局近期开展转基因粮食及转基因产品普查工作，调查黑龙江大豆中是否混入转基因种子，外省转基因粮食是否在黑龙江进行加工销售，摸清转基因大豆及其产品的分布情况。

黑龙江努力保护本地的非转基因大豆，努力保证本地区域内不生产转基因大豆，但无法在市场上把国产大豆与进口大豆分隔。在油料市场上，国产非转基因大豆在与进口转基因大豆的竞争中处于劣势，不少油脂加工企业发展陷入困境。黑龙江金泉集团金正油脂有限公司总经理金壮说，他们公司日加工大豆250多吨，现在虽然放开了国产大豆市场，但是国产大豆价格仍高于进口大豆，黑龙江严禁本省加工企业进口原料，企业开工生产就意味着赔钱，不得不选择停产。

油菜籽主产区的油脂加工企业也同样面临困境。近年来我国油菜籽进口量持续上升，去年进口量达到508.1万吨。梁红星认为，油菜籽进口量上升，打乱了国内油料市场的价格平衡，对国产油菜籽产业造成严重冲击。

有专家建议，我国在充分利用国际国内市场满足国内食用油需求的同时，应该加大力度合理利用国际贸易规则，防止部分大型外资企业不正当竞争。湖北省荆州市一家油脂加工企业负责人告诉记者，油料主产区油脂加工企业应该充分利用国产油料的非转基因优势，打造高端菜籽油品牌。他介绍说，他们公司现在正在投资打造一个电商平台，计划联合国内一些有志于发展高端国产菜籽油的企业，推销国产菜籽油，建立产品质量可追溯体系，提高国产菜籽油的竞争力。

精准补贴 确保产业健康发展

国家应加强顶层设计，理顺国内外价格关系，出台对农民的综合扶持政策和对企业的定向引导政策

大豆和油菜籽收购政策的调整，有利于理顺国内外油脂油料价格关系，增强国产油料的竞争力。但是，过去几年国产大豆和油菜籽产业链对临储政策形成依赖，临储政策取消后，还会有一个适应期。国家粮食局粮食科学研究院副研究员亢霞认为，国家应加强顶层设计，理顺国内外价格关系，出台对农民的综合扶持政策和对企业的定向引导政策，促使国内油料产业健康发展。

首先要逐步理顺不同品种的比价关系，引导油料产业健康有序发展。现在，大豆、油菜籽交易市场化程度较高，但是玉米、小麦和水稻还在实行托市收购，这不利于国产大豆、油菜籽产业的发展。黑龙江大豆产业协会副秘书长王小语说，黑龙江已实施大豆目标价格补贴政策，但玉米仍实行临时收储政策，而且玉米的收购、烘干、承储利润稳定，导致粮库、中小贸易商倾向于经营玉米。

其次要加大补贴力度，提高补贴的精准性。农业部农村经济研究中心副研究员张雯丽认为，在政策调整过程中，应该加大对国内油料作物的财政补贴和奖励力度，补贴要进一步向优势区域、新型经营主体和高产优质品种倾斜。湖北省粮食局一位工作人员告诉记者：“种植大户以经营为目的，补贴向种植大户倾斜，有利于调动种植大户的积极性。”

同时应加大对油脂加工企业的金融扶持力度。现在很多油脂加工企业因为缺乏充足的流动资金，没有能力入市收购，因此，应加大对加工企业的信贷支持，鼓励农业发展银行等金融机构向油菜籽加工企业发放收购资金贷款。

连线

河南内乡县：『秸秆掮客』活跃在田间

本报记者 夏先清 通讯员 崔鹏

“老乡，你家这麦秸还要不要？”

“不要了，又费事又占地。”

“不要的话，我们就拉走了。”

近日，在河南内乡县湍东镇庞营村的田地里，玉米刚刚长出4指高，田埂地头上仍然堆放着不少麦秸，村民庞国忍夫妻二人开着拖拉机来到地边收麦秸，村民们想都没想就让他们拉走了。

从5月底，庞国忍夫妻就起早贪黑在周边的麦田里忙活，忙着回收农民们丢弃不要或不方便处理的麦秸，然后拉到城郊的一家大型造纸厂出售。

如今，在河南不少乡镇都出现了像庞国忍夫妻这样的“秸秆掮客”，这支队伍由小变大，目前仅内乡县就有超过300多农民从事这项工作。这些人多为农村闲散劳动力，他们瞄准市场商机，对田间丢弃的秸秆和农民们愿意出售的秸秆进行清运回收。为招揽生意，一些“秸秆掮客”还推出了免费打麦服务，在指定地点摆放出打麦机，农民们只要把收割好的小麦拉来，就免费打麦，只需留下秸秆就可以。

“一吨麦秸能卖200元左右，我们俩人一天能收三四吨，这20多天挣了1万多元。这几天天气热，确实辛苦，但收入还不错。”庞国忍算了一笔账。

与庞国忍夫妻的小打小闹不同，内乡县师岗镇的吕善恒投资10多万元，购买了专业设备，租赁了场地，建了秸秆储存点。“我今年与华航木易木制品有限公司建立了合作关系，专门购置了打捆机、拖拉机等设备。”吕善恒说，“打捆机一天能收20多吨麦秸，比手工强多了，到目前为止，我已经收了150多吨麦秸，这一季收入4万多元没问题。”

回收来的秸秆，“秸秆掮客”们自有妙用。“麦秸的用处可大了，可以作为生产原料出售给造纸厂、发电厂、有机肥厂等企业，也可作为饲料卖给养殖户。”说起麦秸的用途，吕善恒如数家珍。

“秸秆掮客”，很受当地的村民欢迎。师岗镇青薇村村民宋俊来说：“现在农民们基本不用麦秸做饭了，拉回家里，既占地又没用。”当地乡镇干部对“秸秆掮客”更是非常支持。湍东镇主抓秸秆禁烧的乡镇干部涂雁冰说：“每年一到麦收，田间地头到处堆着没人要的麦秸，我们基层干部头疼极了。现在他们收走这些麦秸，减轻了禁烧压力，减少了环境污染。”

桂滇将建糖料蔗生产核心基地

本报讯 记者童政 周骁骏报道：国家发展改革委、农业部日前联合印发了《糖料蔗主产区生产发展规划（2015-2020年）》，提出将在广西、云南两大糖料蔗主产区建设糖料蔗生产核心基地。

《规划》针对我国糖料蔗种植效益持续下滑、市场竞争力下降等现状，提出了相应的规划目标，力促广西、云南两省（区）蔗糖业实现可持续发展。

——综合生产能力稳步提升。到2020年两省（区）糖料蔗面积稳定在2100万亩，总产量达到10400万吨。平均单产水平4.8吨以上，其中，糖料蔗生产核心基地单产水平达到6吨以上。良种覆盖率提高到95%以上，商品化供种水平提高到85%，分别比基期提高10个百分点、5个百分点。

——生产条件逐步改善。到2020年，建设糖料蔗生产核心基地700万亩（其中广西500万亩，云南200万亩），并辐射带动两省（区）其他地区基地建设，两省（区）蔗田灌溉面积达到810万亩以上，灌溉率达到39%，比基期提高30个百分点。蔗区全程机械化水平逐步提高，其中收获环节机械化率由2013年的不足4%提高到16%。

——集约化产业化经营实现新突破。土地有序流转，适度规模经营取得积极进展。核心区订单农业全覆盖。农机、植保等专业生产组织服务能力增强。农业生产基地和榨糖企业深度融合，利益分配机制完善，产业持续健康发展。

广东帮农民做强“保鲜产业”——

快递下乡去 新鲜荔枝来

本报记者 崔国强

在国家邮政局“快递下乡”工程的推动下，顺丰、德邦等快递企业加大向农村布局的速度。电商和快递企业如何进入农村，对农产品的销售产生了哪些影响？农民们怎样看待“快递下乡”政策？带着这些疑问，近日记者来到了广东省的农村一探究竟。

6月，正是采摘荔枝的农忙时节，走在素有“中国荔枝第一乡”的广东茂名高州市乡间路上，随处可见骑着摩托车的农民正风尘仆仆地赶往收购荔枝的快递网点。

高州市根子镇高坑村村民黄斌说：“以前保鲜荔枝的普遍做法是先将荔枝浸泡在冰水中，然后再装箱运输送到镇上、市里，这样的运输方式容易导致荔枝变质。现在德邦快递和顺丰快递在村里建立了集中收购点，可以把刚刚采摘的荔枝快速发往全国各地。”

据茂名市顺丰快递负责人陈沛华介绍，顺丰快递在茂名设置了80多个荔枝揽收点，先将农户送来的荔枝在12摄氏度的低温操作间进行分拣，然后装入泡沫保温箱、加入冰袋打包，最后通过传送带直接装上冷藏车。他们揽收来的荔枝每天分中午、下午和晚上3拨发往广州、深圳的机场，再发往全国各地，实现了“当天寄，最晚后天到”。“今年，我们在茂名设立的便民揽收点超过150个，5月下旬至今已揽收荔枝快件5万多件，总量达300多吨。”陈沛华说。

记者在广东高州市发现，不少快递企业和本地电商合作，真正解决了新鲜农产品流通的“最后一公里”难题。高州市丰盛食品有限公司总经理罗有汉介绍，丰盛公司从去年开始做电商，和顺丰快递合作，将600多户农民早上5点采摘的荔枝以每斤6到7元的价格收购，每天能收6000多件。记者在丰盛公司的冷库里看到，20多个工人正在忙碌着，称重、放冰袋、装泡沫箱、封纸箱、贴面单、交运，各个环节紧张有序，平均一分钟就有3到4个荔枝快递件完成作业。

为了能让荔枝等农产品以最快速度送到消费者手中，茂名市探索出了一个成功经验，就是建设“电子政务、电子商务、社会化公共服务”三位一体的农村电子综合服务站。

在高州市分界镇丰林村，记者看到这里的电子综合服务站能提供网上代购代销、电子支付、信息咨询等服务。茂名市邮政管理局副局长谢忠胜说，农村电子综合服务站让农民足不出户，就可以享受到便捷优质的电子商务服务，现在茂名已经建设完成了24个农村电子综合服务站。

不同于很多农民，高州市根子镇柏桥村村民何国标通过微信朋友圈卖荔枝。“贡园附近就有德邦快递揽收点，通过微信朋友圈和买家约好货物，可以及时发送，当天寄第二天就能收到。本地7元一斤的荔枝在外地能卖到15元。在荔枝销售旺季，最多的时候每天能卖3000多元。”何国标说。

在高州市根子镇，记者见到了“80后”张莨凡，他在德邦公司当了两年快递员后，去年返乡与他人合作成立了高州市微果水果农业合作社。“因为在德邦公司看到了快递业在农村的巨大发展潜力，所以我决定返回家乡创业。现在我们建立了微信公众号，工作团队有20多个人，每天有上百名顾客向我们咨询荔枝的品种和价格等问题。”张莨凡说。

据介绍，随着快递服务快速进入乡村，茂名市的淘宝卖家从2013年的36家猛增到当前的927家，而且大多数是在外打工回家创业的“80后”小伙子。“‘快递下乡’给当地农民创业提供了更多的机会和渠道。”谢忠胜说。

广东省邮政管理局局长江明发说，广东目前已建立农村快递服务网点1700多个，覆盖超过800个乡镇，乡镇覆盖率超过70%。“邮政、快递和供销社形成良性互动，优势互补，实现了城乡联通、镇村联通，促进了乡镇特色产业的快速发展。”江明发说。

福州茉莉花茶推介会在京举行

本报讯 近日，在中国茶叶流通协会主办的2015北京国际茶业展会上，福建省福州市的6家知名茉莉花茶企业举办了“全球重要农业文化遗产——福州茉莉花茶北京推介会”。本次推介会是根据北京市场对茉莉花茶的爱好而展开的，活动吸引了不少新老客户，进一步增进了北京市场对福州茉莉花茶的了解。

近年来，福州市不断加大投入，通过农业文化遗产保护与利用，积极扶持茉莉花基地建设，目前全市有茉莉花茶企业100多家。去年福州种植茉莉花1.5万亩，产量达1.5万吨，产值达22.8亿元，远销20多个国家和地区。（王乐）

本版编辑 李亮