

# 种草就是种粮种肉种奶

## 三农瞭望

近来，关于草业的新闻接连不断。先是《中华人民共和国主要草种目录(2021年)》发布，意味着草种管理由侧重于牧草管理进入全口径草种管理的新阶段。此后，国家林草局表示正积极推进出台《全国草种业中长期发展规划(2021—2035年)》，农业农村部表示将制定实施《全国现代饲草产业发展规划(2021—2030年)》。小草缘何如此让人牵挂？

从种植业角度看，饲草是土地资源合理利用的出路。大豆是我国最主要的饲料粮，近年来，大豆进口量持续走高，占粮食进口量的大头。我国耕地资源有限，种植大豆存在与三大主粮争地的情况，加之大豆生产机械化程度低、单产水平低。虽然从某种程度上说，进口大豆相当于进口土地资源，然而这样也很容易受制于人。除了天然草原外，我国很多丘陵地区并不适合种粮却很适合种草。作为“牧草之王”的苜蓿在一些国家被作为第四大作物，不仅保障了畜禽的蛋白质来源，还能利用固氮优势改良土壤。对我国来说，利

草种管理进入全口径草种管理的新阶段。草业是联通种植业和畜牧业的节点，是纵贯农区和牧区的要素，是融合生产和生态的关键。解决种植业和畜牧业的痛点都离不开草业，而发展种养结合、农牧循环的现代农业更需要草业。要像重视粮食一样重视草业。

用人工牧草生产蛋白质，既可以解决人畜争粮的问题，又可以降低对进口大豆的依赖。

从畜牧业角度看，优质饲草料供应不足是草食畜牧业发展的瓶颈。饲草料成本约占养殖成本的70%。近年来，我国牛羊产品市场需求强劲，价格持续坚挺，但优质饲草严重短缺。现代畜牧业需要规模化、标准化养殖，这要有大量饲草和饲料粮。要面向整个国土资源，统筹考虑天然草原适度利用、人工种草等措施，加快建设现代饲草料生产体系。在此基础上，着力提高饲料产品转化效率，能为畜牧业节本增效提供更有力支撑。

从生态角度看，草种不强是草原生态保护的短板。我国草原面积是耕地面积的2倍

以上，大部分草原呈中度及重度退化状态，急需大量优质草种进行保护修复。然而，一方面看，我国草种自给率低。2020年，全国草种进口量是自产量的2.5倍，草种对外依存度超过70%。另一方面看，草业种质资源保护和品种繁育不平衡。过去，草业良种选育侧重于牧草，主要服务畜牧业发展，专门用于生态修复的具有较强抗逆性的草种很少。业内公认，进口草种能种出一块草坪，却种不出一片草原。建设大美草原，离不开本土优质草种。

以上角度无不反映出“小草大业”的重要意义。草业是联通种植业和畜牧业的节点，是纵贯农区和牧区的要素，是融合生产和生态的关键。解决种植业和畜牧业的痛点都离不开草业，而发展种养结合、农牧循环的现代农业更需要草业。要像重视粮食一样重视草业。

态的关键。解决种植业和畜牧业的痛点都离不开草业，而发展种养结合、农牧循环的现代农业更需要草业。可以预见，草在农业农村经济发展中将扮演更重要的角色，发展现代草业的任务也日益紧迫。

数年前，任继周、钱学森等学者大声呼吁要重视草业，得到了积极回应。对天然草原来说，伴随草原生态奖补政策的实施，发展取得了进步。对农区而言，从2015年起，国家在部分地区开展粮改饲试点，引导其从过去单纯的“粮仓”变为“粮仓+奶罐+肉库”。近年来，农业连年丰收、农产品供给稳定，为进一步发展草业提供了有利条件。

立草为业正当时。解决草业面临的问题需作总体考虑，将传统的粮食作物、经济作物二元结构调整为粮食作物、经济作物、饲草料三元结构并协调发展，推动传统耕地农业系统转向粮草兼顾的立体农业系统，减轻饲料安全对口粮安全的压力。为此，要像重视粮食一样重视草业，树立种草就是种粮(饲料粮)，种草就是种肉种奶的理念。

齐金亮

## 为“幸福项目”清单点赞

杨开新

从10月1日起，正式错时开放30个学校运动场、推出5745个共享停车位；未来3年内，新建和提升40个公园广场，增设1万件“城市家具”，新建保障性住房39393套、安置房37387套……日前，西安高新区发布的“幸福高新”项目清单，引发当地市民热烈反响。

近年来，为进一步提升老百姓的幸福感，各地纷纷出台实招、新招，取得了一定成效。但相较于人民日益增长的美好生活需要，还有一定差距。

幸福是真切的感受，是一种得到满足或自我实现后的获得感。从群众的角度看，它难以被量化，但容易被感受。GDP、CPI等数据与幸福感密切相关，但有时也会出现违和，如果一个地方没有牢固树立以人民为中心的发展思想，就难免出现“有增长、少发展”“有发展、少幸福”的尴尬情况。在经济社会发展转型的关键阶段，各地尤应瞄准急难愁盼问题，在做大总量的同时，更加精准、更加公平地切好蛋糕、分好蛋糕。

幸福都是奋斗出来的。教育、住房、医疗、养老，都关系到老百姓最关心、最直接、最现实的利益问题，来不得半点虚假。对此，地方管理部门是视而不见绕

## 构建

## 人象和谐

前几个月，云南的一群亚洲象长驱北上，引起大众广泛关注。在社会各界的精心关爱下，这群野生大象前不久回到了传统栖息地，整个旅途和谐圆满、人象平安。据业内专家预测，随着象群规模不断扩大，大象的活动从栖息地还将不断向外扩张，象群北上或南下的现象还将会发生。

近年来，大象与人类生存空间交集度越来越高，人象冲突也很难避免。特别是在村民农作物成熟之际，大象会暂时放弃常吃的野芭蕉、象草等粗纤维食物，转而去吃营养丰富的水稻、玉米等人类口粮。为了保证人象共处与人象平安，政府部门已划定一些自然保护区供野象栖息，但人为划定的保护区是相对的、不完整的。这些地区与人类活动区之间并没有不可逾越的屏障，在保护地边缘及中间还有村庄分布，其中还有一些耕地。

从野生亚洲象近年来的活动情况来看，现有的自然保护区内已经不能满足象群规模不断扩大的需要，象群数量增长超出了现有栖息地的承载能力，突出表现在象群不断向外迁移觅食上。当现有的栖息地不能满足大象生存要求时，就需要把部分种群安置到别的保护区，做到象群规模与生态环境的基本平衡。

为了保证人象平安、和谐共存，我们在研究大象生存活动历史和现状的同时，也要注意谋划好亚洲象的未来前景，要提供众多的保护地为大象活动拓展领域。中国有足够的大象生存的地理空间，不但云南省内有其他的自然保护区，其

他省份自然保护地也可供大象生存。中国城市化的加速推进，一些边缘山区小村小寨会消失，成为可供动植物生长的区域。同时，中国保护自然力度不断加强，保护区内的生态环境得到恢复，为新增象群栖息提供更大区域。

关键是，要从全国地域的角度，提前做好人象长久共处的区域规划，包括近期、中期和远期规划。

大象栖息地规划必须有长远思考，应该包括很适宜区、适宜区和基本适宜区等不同层面。很适宜区就是目前有野生大象活动的地方，适宜区就是野生大象可能活动的地域，基本适宜区是生态修复后可供大象生存的区域。随着生态环境的改善及气候变化，人类应该用更加合理科学的管护措施，让亚洲象分布到更多的自然保护区内。

近期，应抓紧落实亚洲象国家公园创建，加快推进公园创建前期各项工作，着力加强大象栖息地谋划和建设。通过更高层面的系统规划布局，做好生态系统的完整性、原真性保护，提高生物多样性保护的层次和水平。建设保护区之间的自然生态廊道，将更多属于亚洲象分布范围内的经济林地改造回自然森林，以恢复和扩大亚洲象的栖息地。

同时，加强亚洲象生存环境建设，包括村庄从自然保护地核心区搬出，建立食物源基地和肇事补偿机制等，构建“人象和谐”的绿色家园。

(作者系云南省社会科学院研究员)

## 洞见



王鹏作(新华社发)

## 券商资管转型找准定位是关键

### 财金视野

以证券公司资管业务为主的私募资管产品，在不到两年时间里“去通道”成果明显，但其自身定位却愈发模糊。

目前，我国境内共有140家证券公司，券商资管规模已从2016年的17万亿元降至约8万亿元。尽管仅有14家拿到公募基金管理人牌照，却有数十家券商喊出“大投行、大财富、大资管”口号，把三块业务都看得很重要。问题是，一些券商并未想清楚“我是什么类型的机构”“我靠什么发展业务”“我如何发展业务”这几个问题。

随着通道类业务持续压降，券商资管的主动管理类产品增长并未尽如人意；多数卖方证券公司要做好“拿钱去投资”的资管业务，还很欠火候；根据客户个性化需求匹配财富管理策略和金融服务，仍有很多内功待修炼——2021年是资管新规过渡期的最后一年，再过几个月，证券公司资管产品中不合规产品的压降将进入最关键阶段，“跛脚”的资管业务何去何从是许多券商亟待思考的难题。

目前看，证券公司资产管理业务的核心竞争力和在资产管理产业链上的定位尚不够清晰。

在产品方面，证券公司资产管理业务和基金公司存在较大差距。券商资管业务的固有优势在私募领域，但在去通道要求下，券商资管业务在

目前看，证券公司资产管理业务的核心竞争力和在资产管理产业链上的定位尚不够清晰。2021年是资管新规过渡期的最后一年，再过几个月，证券公司资管产品中不合规产品的压降将进入最关键阶段，“跛脚”的资管业务何去何从是许多券商亟待思考的难题。

私募领域的规模目前尚不及基金管理公司；在公募资管产品领域，证券公司资产管理刚刚起步，而基金公司的公募基金份额已逾20万亿元，两者差距越来越大。

在资金端，券商资产管理业务和商业银行理财业务差距也不小。证券公司过于依赖银行渠道，约七成资金来自银行。资管新规发布实施后，一方面，“去除通道、限制嵌套”降低了银行对证券公司资产管理部门的需求，打破了证券公司与银行过去形成的共生合作模式，今后券商资管产品的资金来源会存在不小的变数；另一方面，银行理财子公司逐步设立，投研体系逐步完备，投向更趋标准化资产，证券公司资金端并不具备突出优势，难以与银行理财的投资者结构相媲美。

在金融科技方面，券商资产管理业务的信息化布局亦没有特别突出。公募基金、保险资管在信息系统方面先发优势显著，科技投入较大，应用系统建设较为完备，信息系统在客户服务、投资研究、投资

管理等方面较为成熟。虽然银行理财子公司的信息系统从零开始，起步最晚，但母行强大的资金、网络信息技术实力将会是有力的支撑，未来的发展潜力不可小觑。

证券公司是资本市场主要中介机构类型之一，能提供全面的证券业务相关综合金融服务，在分业经营背景下，这些优势是其他资产管理机构所无法比拟的，但是全面发展的潜质未必带来全面发展的结果。转型大限临近，各家券商是该在投行业务、资管业务、财富管理业务等赛道中找准自身定位甚至做出取舍了。恐怕只有早选择、早转型，才可能早受益。

不论最终选择结果如何，券商明白自身角色定位和优势所在才是关键，再像过去那样搭通道业务的“便车”，走委外业务的“歪路”，肯定不行不通了。

周琳

近日，国家广电总局发布通知要求，自即日起，各广播电视台和网络视听节目、平台一律停止播出“美容贷”及类似广告。此前，多家媒体曝光了医疗美容行业的贷款乱象，引发广泛关注，不少消费者合法权益受到严重损害，“赔了面貌又折钱”。同时，部分省份开始严查医美行业，违法“美容贷”就在整顿之列。

“美容贷”是否会变成“纠纷债”，三个问题至关重要。一是医疗美容机构是否存在诱导消费者办理贷款的行为，即借款人的知情权是否得到充分保障；二是贷款利率、相关费用是否符合政策规范，是否存在“变相高息”；三是医疗美容场景是否适合开展消费贷款业务，例如，医美机构跑路了怎么办、产生纠纷怎么办等。

爱美之心，人皆有之。在选择正规医疗机构、充分告知风险的情况下，一个人坚持要对自己的容貌做出改善，本无可厚非。近年来，随着医美需求逐渐上升，金融服务开始深度介入，典型代表就是消费贷款。

从理论上讲，消费贷款离不开消费场景，选择与医疗美容场景相结合亦属于合理的市场行为。但在实际操作过程中，不少环节却悄悄变了味，有些甚至明目张胆地违法、违规。

首先，消费者的知情权未得到保障，而是被医美机构“套路”了。据报道，有消费者反映，自己先是被诱导消费——“祛痘套餐9.9元尝鲜”，消费者尝试后被劝说只做一次没有用，被建议续费1万元“彻底根治”。待消费者同意后，医美机构向其推荐“美容贷”，并以低息、低手续费为诱饵。这时，“钻空子”的机会来了——由于消费者正在做美容不便操作手机，部分医美机构的工作人员便趁机代替消费者完成贷款申请，刻意隐瞒贷款合同细节，将背后的非法放贷机构“包装”为正规金融机构。

其次，部分“美容贷”涉嫌违法违规行为。例如，部分“美容贷”违规放款给没有经济收入的在校大学生；混淆日息、月息与年息概念，误导消费者认为贷款利率很低；违规收取“砍头息”，大幅增加借款人的资金成本。所谓“砍头息”，是指放贷机构不按照合同约定的借款金额放款，而是提前收取较高金额作为服务费用。举个例子，合同中的借款金额为1万元，但借款人实际只拿到了8000元，2000元作为“砍头息”被放贷机构收取，借款人却需要归还1万元本金以及在1万元基础上产生的相应利息。

医疗美容场景真的那么适合开展消费贷款业务吗？不少消费者反映，自己贷款后准备继续治疗，医美机构却跑了，服务没享受到，贷款却要继续还。此外，个别消费者对手术效果不满意，进而产生医疗纠纷，一旦医美机构不肯赔偿、开始“扯皮”，借款人就会陷入“貌财两空”境地。

有关方面推动消费金融发展的目的是更好地惠及民生，让金融服务滴灌更多市场主体。某些金融乱象已严重背离初衷。建议监管部门严查“美容贷”后隐藏的非法放贷机构，规范持牌金融机构与医美机构的合作，明确相关规则，实现消费者、消费服务机构、金融机构“三赢”。