72小时,从雪域高原到海外餐桌

——四川甘孜州雅江松茸的奇幻旅程

松茸是一种生长在寒温带海拔3500米以上林地的菌根真菌，以其独特的醇香、丰富的营养和显著的药用价值被称为“菌中之王”，又因产地稀少且不可人工培植成为我国二级濒危保护物种。

甘孜气候独特、生态良好,多县(市)出产松茸,“中国松茸之乡”雅江更是闻名遐迩。随着市场需求不断扩大,松茸已成为不少人谋生、致富的依托,与松茸相关的产业链快速延伸,采集、买卖、运输每一个环节都有利可图且蕴含讲究。如今,一朵松茸只需72小时就可从雪域高原“闪现”到海外餐桌。

●一箱箱松茸搭乘飞机走向各地。四川康定机场集团公司 供图

抢——翻山入林寻珍宝

8月正值盛产松茸的时节，是雅江群众收获的时节。每年8月,该县时间自由、体力充足的人都会加入“采松茸大军”,有的村子甚至除了老人、小孩,全体进山,一待就是大半个月。

雅江县八角楼乡卡仁布村村民四郎仁青的夏天几乎都是在森林里度过的。8月4日上午9点,记者在基俄山山腰见到四郎仁青时，他已经在林中穿梭了4个多小时,背篓里装有大约3公斤的松茸。

四郎仁青告诉记者,采松茸关键就是一个“抢”字。

首先是抢季节。每年7月下旬到9月上旬,是雅江松茸出土的时段。对于不少人而言,错过这个时机就可能要受穷一年。所以每年这个时节，大家都会放下所有事务、发动所有能上山的劳动力去采松茸。

然后是抢时间。松茸生长期极短,错过了最佳采摘时间,就会品质下降甚至彻底腐坏，所以采摘松茸的每一天都是“黄金时光”,分秒必争。如果采摘地离居住地较近,大家会选择早出晚归,清晨四五点打着电筒进山,晚上回到住处;如果采摘地离居住地较远,大家会选择移居山中。为了节约时间,“采茸人”大都以干粮为食品,糌粑和山泉是标配食物。

“采松茸很辛苦,必须起早贪黑、风餐露宿,还要在林中埋头搜寻,松茸价格高也有原因!”给记者“科普”完,四郎仁青拍拍身上的泥土补充道。

算——利润之旁有风险

当天下午，记者随四郎仁青一起下山“出货”,为了增加收入,他没将松茸卖给等在山脚收货的“头道贩子”,而是径直赶到了位于雅江县城东城街的松茸市场。

“你买到多少,今天的货怎么样?”“松茸多少钱一斤?是不是新鲜的?”“你要哪一种,买多少?”“哪里可以邮寄?”……刚进市场,四郎仁青就被嘈杂的人声所包围。放眼望去，这条两百米长的街道上挤满了买菌人、卖菌人,他们有的在讨价还价,有的在细心筛选,有的搬运货物;街道右侧,一个个堆成小山的松茸摊点被围得水泄不通，街道左侧，一个个周转松茸的铺面更是人气爆棚……。晚上七点的东城街已成了繁华的松茸交易市场。

阿初经营松茸生意将近十年。面对采访,他骄傲地说道,“这段时间,每天从我手中过的松茸都有两三百公斤!”被问到利润如何时,阿初扳着手指计算一番后说,“一般情况,忙完两个月还是有十几万利润;运气不好的话,就赚不了多少,还可能亏本!”

“怎么会亏本呢?”面对记者的疑问,阿初点上一支烟拉开了话匣子。“我们收货是打捆收购,每公斤18元左右,拿回来再按10至45元每公斤的价格分类出售，一批货要是次等品太多就要亏本。收回来的松茸在手里压久了,成色会下降,还要烂掉一部分,这就是直接损失。另外,我的货大多销往内地或沿海,寄运过程中出现的损失也要自己承担。”阿初的说法得到了另外几名松茸中间商的印证，做了20多年松茸生意的刘长科告诉记者,7月22日他在运送一批松茸时遇上意外,损失了一万多元。

因为利润与风险并存,做松茸生意必须精打细算,确保利润最大、损失最小。因入手价和出售价都要随行就市,中间商会在细化产品分级上下功夫,一筐松茸可被分为“童茸”“小子弹”“大头菇”“一级货”“二级货”“开花菇”“渣货”等不同等级。将松茸加工为干片或转手给二道贩子也是中间商在必要时候减少损失的办法。

快——多种运输齐上阵

记者走访发现,雅江松茸一般销往近处的成都、重庆,远处的北京、上海,而在韩国、日本也有着巨大的市场。

松茸价格高昂且最佳保鲜期只有72小时,所以对运输的安全性和快捷性有着严格的流程。记者调查中发现,雅江松茸流入最终消费者手中的方式主要有三种,一是由入州游客随行带回家中。二是利用客运班车或其他顺风车运输到成都、重庆等较近的市场。三是松茸快速抵达沿海或国外,最常用的方式就是速递。

去年7月,雅江县政府将“雅江松茸”地理商标正式授权给顺丰优选；同时,由雅江县政府推荐的雅江松茸品牌“觅味”正式与顺丰优选达成合作，至此顺丰速递正式成为雅江鲜松茸“飞”向远距离市场的“翅膀”。

顺丰入驻延长了雅江松茸的市场半径,雅江松茸走红也带火了顺丰在雅江甚至甘孜的业务。今年,顺丰速递在东城街松茸市场附近增设了一个揽件点以提高寄运松茸的服务质量。揽件点工作人员张伟告诉记者,仅通过这个点每天发走的松茸就有几百件，北上广和江浙一带是主要的目的地,运往日本、韩国、新加坡的也不少。一般情况下48小时就能到，但是我们对客服的承诺是“不会超过72小时”,同时,我们都采用冷链运输,能最大限度为松茸保鲜。

顺丰的松茸速递业务也带活了不少配套业务。多吉就靠生产销售寄运松茸需要的冰袋实现了创业致富,张大娘专门替人精心打包待寄松茸,每天有一百多元的收入。因为松茸可以通过顺丰速递而飞速发展的还有“临时微商”。自松茸上市以来,大三学生志玛就当起了“临时微商”,交谈中,志玛向记者展示了一名韩国顾客通过微信发来的图文信息;该信息显示,在志玛发货后的72小时左右,顾客和家人已在享用美味的松茸了,并在为雅江松茸品质和志玛的服务“点赞”。

四郎仁青在市场上很快就卖掉了当天采摘的松茸,要不了多久这些山珍将摆上周边城市或海外居民的餐桌上,让大家共同享受来自甘孜的美味。

(谢臣仁　刘小兵　包小玉)

伊川法院柔情执法 被执行人真诚感谢

“虽然你们离了婚,但你与孩子的血缘关系不会断，亲情无法割开，作为母亲要为孩子负责。”河南伊川法院执行法官刘要辉对被执行人吴某耐心劝说。

这是一起抚养费纠纷案件。2014年元月,吴某(女方)与赵某(男方)结婚,并于2015年生一男孩。孩子出生后,双方经常因琐事争吵不断,发生矛盾。2017年,吴某以感情破裂为由向伊川法院申请离婚,法院审理查明后,判决吴某与赵某解除婚姻关系,儿子由赵某抚养,吴某每月承担500元抚养费至孩子满十八周岁。后因吴某一直未支付抚养费用,赵某向法院申请强制执行。

执行法官刘要辉接到案件后,依法向被执行人吴某送达执行通知书、报告财产令等执行法律文书,但吴某在外地打工,且一直以生活困难为由拒绝支付抚养费。按照法定程序,刘法官依法将其列入失信人黑名单。因吴某在外地打工,在走访过程中，刘法官给吴某的父母仔细讲解了拒不执行的严重法律后果,让其劝女儿做遵纪守法公民。

吴某父母看到广场上不停播放的大头贴,以及周围邻居的指指点点，便拨通了女儿吴某的电话。

吴某回来后,主动找到刘法官,但还是哭诉说“孩子是赵家人,姓赵,他不应该养孩子嘛,孩子那么小,一月能花多少钱”。刘法官先是安慰吴某的情绪,然后从情、理、法的角度积极引导吴某换位思考，不能因为大人之间的矛盾影响孩子,孩子是无辜的。

经刘法官耐心劝解，联想到广场上大头贴的不良影响以及孩子可爱的笑脸，吴某决定为了孩子的健康成长,不再计较以前的感情纠葛,顺利履行了抚养费。

案件顺利执结后，吴某再次给刘法官打电话表示感谢:“我只考虑大人之间的矛盾，忽视了孩子的感受,孩子是无辜的,我不能因为大人的错误惩罚孩子,谢谢!”吴某还对刘法官保证,以后会站在孩子的角度考虑问题，绝不再拖欠抚养费。　(罗文迪　本报记者 罗红耀)

多家企业将扩大杂粕进口 应对自美大豆进口减少

自7月6日中美双方相互加征关税以来,我国企业从美国采购大豆规模大幅下降，如何保障大豆后期稳定供应成为行业关注重点。日前,记者走访了相关行业人士,发现多数企业已做好充分准备，主动应对美国大豆进口减少造成的供应缺口。

现阶段大豆加工企业原料充足

记者走访加工企业了解到，受今年3月至4月国内豆粕价格上涨、加工利润提升影响,我国企业采购南美大豆积极性非常高,5月至8月大豆运抵我国港口总量逾3600万吨。受猪价下跌影响，今年5月以来国内豆粕每月需求低于预期超过40万吨,预计到9月底全国进口大豆库存较去年同期增加300万吨。此外,企业已采购9月至10月装船的南美大豆，预计将于11月陆续到达。据预测,国内大豆加工企业在2019年1月前原料仍较为充足。

杂粕可以替代豆粕用于饲料生产

据中国饲料工业信息网市场信息部主任王长梅介绍,豆粕作为大豆压榨后副产品,是我国畜禽饲养的主要蛋白饲料。但畜禽蛋白饲料,除豆粕外,还有菜籽粕、葵花籽粕、花生粕、棉籽粕和棕榈仁粕等杂粕。这些杂粕也有较高的饲用价值,例如花生粕粗蛋白含量比豆粕高,棉籽粕与豆粕接近,菜籽粕、葵籽粕等粗蛋白含量相当于豆粕的80%左右。随着饲料配方技术不断发展,这些杂粕替代豆粕用于饲料原料的技术日益完善。

企业已将杂粕进口列入采购计划

中粮集团油脂主料采购负责人赵长江表示,如果中美经贸摩擦持续,我国可能会在2018年底到2019年初出现蛋白(大豆)缺口400万吨左右。为弥补这一缺口,中粮集团已对印度、加拿大、乌克兰等国的菜粕、棉粕、葵花籽粕等进行询价,计划加大杂粕的国际市场采购力度。中垦国邦（天津）有限公司运营部副总经理刘悦书介绍，目前12月到货的加拿大新季菜籽粕报价为每吨2300元左右,较郑州商品交易所2019年1月合约价每吨低150元左右，可以作为国内饲料加工企业加大采购的一种选择。　(刘慧)

第十六届软洽会在蓉开幕 12个重大项目集中落户成都

8月16日,第十六届中国国际软件合作洽谈会(Chinasoft2018,以下简称软洽会)在蓉举行。作为成都市重点打造的软件服务业高端交流平台，当天现场共吸引12个重点项目集中签约，涉及投资金额超过180亿元。据悉,软洽会期间将同期举办“国际数据集团(IDG)2018(第三届)数字世界博览会”(以下简称数博会),聚焦软件服务“新技术、新模式、新业态、新产业”,分享全球发展趋势热点,寻求合作共赢、发掘新动能。

本次软洽会以“新时代新理念·新软件新动能”为主题,分别设置开幕式、精品会议、专题研讨、参观考察等4个板块共12项活动,将着力聚焦成都在新时期开展中国软件名城深化建设的各项产业发展措施与亮点,重点关注区块链、智能经济发展、新时代成都软件生态、工业APP、互联网格局、虚拟现实、5G发展趋势、跨界人工智能等热点。

值得一提的是,在主论坛上包括中创为(北京)投资有限公司“中创为量子通信和信息安全产业园”、九次方大数据信息集团“九次方数字星河”等12个重大项目集中落户成都,总投资达180多亿元。其中,中创为量子通信和信息安全产业园为此次集中签约投资金额最大项目,总投资50亿元,将在成都建设中创为量子西南地区总部,量子通信研发、生产和维保基地,西南地区人才培训与教育基地和信息安全产业园等。

作为中西部地区唯一的中国软件名城,近年来成都软件产业发展快速。数据显示,2017年全市软件服务业总规模达3544.5亿元,实现软件业务收入2665亿元。其中,软件业务收入占中西部地区的30.4%，占西部地区的44.3%,占全省的95.83%,软件业务收入同比增长13.2%,居全国副省级城市前列。投资方面,截至今7月底,成都市软件服务业共签约22个重大项目，总投资金额达312.5亿元。

根据成都软件产业发展规划,下一步成都将重点推进IC设计与测试、基础软件、工业软件等,形成七大产业集群发展,重点实施信息基础设施建设、软件人才、软件标准化、运用示范四大工程。同时围绕构建现代产业体系,将重点聚焦集成电路、新型显示、信息安全、软件服务等领域。按计划,到2020年,成都电子信息产业将形成万亿级产业集群。　(陈碧红　蒋君芳)

生鲜食材消费升级 中国冷链物流产业“热”起来

购买生鲜,是时下流行的消费选择。如何“保鲜”,则是令人头疼的事情。瞄准这个痛点,今年以来我国的冷链物流产业迅速发展。大笔资本涌入,布局从冷链仓库、干线运输到城市末端配送的各个环节,为消费升级和生鲜电商提供“保鲜”方案。

今年6月底,上海市民周源收到朋友从浙江寄来的一箱杨梅。刚打开纸箱,就闻到一股浓浓的酒味。原来,因为天气炎热,加上快递途中有所延误，纸箱里的冰全化了,杨梅也都坏了,最后只好扔掉。

像周源这样的遭遇并不鲜见。中国食品工业协会的一份报告显示,由于冷链系统不完善,我国每年损耗约1200万吨水果和1.3亿吨蔬菜,数量十分惊人。

“冷链物流最大的挑战之一就是行业小散乱。年收入在5000万元以上的,就能进入冷链百强,行业尚未形成头部效应,大公司的带动作用没有充分体现。”专注于冷链供应链建设的宇培供应链集团高级副总裁姚继胤说。

行业小散乱带来了一系列问题:如很多冷链仓库都是单一温区，无法提供常温、冷藏、冷冻多元模式,不能帮助客户有效降低物流成本。冷藏车辆不够规范,部分车辆存在二手冷藏柜非法改装等问题,存在一定的食品安全隐患。

北京物资学院物流学院副院长王晓平表示,随着消费升级,消费者对食材的新鲜度要求越来越高。新零售群雄逐鹿,生鲜产品成为不少电商布局的重点。这些市场需求的变化带动冷链物流进入快速发展期。姚继胤也表示,从2017年下半年开始,感觉企业被市场推着走,冷链业务供不应求。

在市场和资本的双重推动下,行业格局逐渐生变:

一是部分零售企业和生产商自建冷链业务。如以生鲜电商起家的易果集团就成立冷链物流平台安鲜达。生产肉制品的双汇也成立自己的物流公司,打造从生产到消费的全程冷链。

二是快递物流企业纷纷开辟冷链战场。申通快递去年设立申雪供应链管理有限公司,提供冷藏、冷冻仓储和冷链当日配、次日配等供应链服务。顺丰控股近日宣布和美国冷链物流公司夏晖成立合资企业,后者是麦当劳的主要物流服务商。

值得一提的是，快递公司发力冷链物流,对快递“向下”服务农村市场、带动农民增收有重要意义。如申雪公司就在安徽砀山县投资建设大型冷链仓储物流项目,帮助砀山生产的水果缩短“从田间到餐桌”的距离。

三是第三方冷链企业迎来爆发期。近日,宇培供应链宣布与美团新零售业务“小象生鲜”开展深度合作。目前,宇培在全国运营冷链园区22个,总面积达45万平方米。考虑到我国生鲜产品进口的增加,宇培计划到2021年底在全球建成58个冷链园区。

“由于全程冷链的需要，冷链供应链涉及大量的资源整合,复杂性较高,这给专业的第三方企业提供了巨大的市场空间。”姚继胤说。

根据相关机构统计,目前我国的冷链物流市场年复合增速超过20%,预计到2020年底将达到约4700亿元的规模。中国物流与采购联合会秘书长崔忠付说,我国一方面要强化冷链基础设施的建设,另一方面要逐步建立冷链物流标准体系。特别是在食品冷链物流方面，形成行业准入门槛,提升行业运作水平。　(何欣荣)

便民服务 QQ:3329295109 收费标准:5元/行/天(12字1行) 广告热线 028-69959066 律师提示:本刊仅为供需双方提供信息平台，所有信息均为刊登者自行提供。客户交易前请查验相关手续和证照。本刊不对所刊登信息及结果承担法律责任。

独家代理机构:四川博纳文化传播广告有限公司　地址:红星路二段70号四川报业集团3楼310A

●成都陆木缘家居有限公司营业执照正本（统一社会信用代码:91510100MA62QF3G2R）遗失,声明作废。

注销公告

四川金恒融资理财信息咨询有限公司(注册号510108000247087）经股东会决议决定注销,请债权债务人自本公告见报之日起45日内向我公司清算组申报债权债务。特此公告

●成都市美佳疗养院有限公司(统一社会信用代码:91510105MA61RC2NXM)发票领购簿遗失,声明作废。

●陈磊 513030199506125110 成都纺织高等专科学院 大学报到证遗失。

●成都市臻博恩生物科技有限公司，公章一枚：上网编号:5101040082842 财务章一枚:上网编号:5101040082843 印章销毁证明遗失,声明作废。

●成华区陈杰绵商贸部（统一社会信用代码:91510108MA6CDY2H40）营业执照正本、副本遗失,声明作废。

遗失公告

四川省工商局2015年12月08日颁发的统一社会信用代码为915100007699704607的四川宏基工程管理股份有限公司营业执照副本（2本）不慎遗失,声明作废。

特此公告

2018年8月23日

注销公告

四川祥志商贸有限公司（统一社会信用代码91510108674324941U）经股东会决议决定注销，请债权债务人自本公告见报之日起45日内向我公司清算组申报债权债务。特此公告

●成都丰瑞建筑劳务有限公司(统一社会信用代码91510100669650101M)营业执照副本3本(3-1、3-2、3-3)遗失作废。

注销公告

四川莲师伏藏茶叶有限公司(统一社会信用代码91510107MA61TA9T9R）股东决定解散本公司,请相关债权债务人自公告之日起45日内前往公司向清算组申报债权债务。特此公告

●成都瑞家美商贸有限公司股东决定解散公司，请公司的债权人自公告之日起四十五日内到成都市金牛区二环路北二段218号四川省成都木材综合工厂府河桥市场四川府河一区4-附3号向公司清算组申报债权。成都瑞家美商贸有限公司清算组　2018年8月23日

●李子宜民生保险展业证号02000451010080002016000435遗失,声明作废。

注销公告

四川永能海科技有限公司(统一社会信用代码:91510107069950470)经股东决定注销,请债权债务人自本公告见报之日起45日内向我公司清算组申报债权债务。特此公告