

井研县大力发展外向型生猪产业

李世伦

(一)

井研县农民历来有种田喂猪的习惯，积累了不少经验，养猪收入约占整个畜牧业收入的 70% 左右。随着市场经济的不断变化、畜牧业内部结构的随机调整，养猪业逐步由个体小规模分散生产经营向规模化、专业化、集约化、工厂化、科学化和产业化方向发展。

发展外向型生猪产业，必须在养猪生产的质量上进行突破。为此，全县从 1987 年开始实施养猪生产的“双推五改”，1989 年起又进行了为期 3 年的瘦肉型商品猪基地建设，从而完成了提高生猪品质的第一次飞跃。1992 年又全面开展“土三杂”猪的大面积推广，1996 年顺利完成了提高生猪品质的第二次飞跃。从 1996 年 11 月起，在千佛猪场开展 DLY 猪的制种工作。井研县的养猪生产从此与国际上公认的优质高瘦肉型商品猪生产模式接轨，是全省优质商品猪大规模生产的典范。

党中央实施西部大开发战略，我国胜利加入 WTO。井研县委、县政府抓住这个千载难逢的契机，因势利导，及时

作出了大力发展外向型生猪产业的决策。先后制发了《关于大力发展外向型生猪产业的意见》、《关于大力实施良猪富民工程的意见》、《关于整顿生猪市场规范生猪流通秩序的通知》等文件，经过全县党政领导、食品加工企业、畜牧科技人员和全县人民多年的共同努力，并研县于 2001 年 9 月正式获得新加坡农业食品兽医管理局（AVA）冻猪肉出口注册，这标志着并研县生产的优质高瘦肉型商品猪肉可以销售到世界各国。2002 年 3 月，又开展了国家级畜牧科技园的建设，优质商品猪生产规模进一步扩大。8 月 6 日，省畜牧食品局在新闻发布会上正式宣布并研县为全省第一个无公害猪肉生产基地县，标志着并研县优质高瘦肉型商品猪的生产又跃上了一个更高的台阶。

近年来，全县生猪出栏稳定在 50 万头以上，生猪税费收入占全县财政收入的 40% 左右。今年 1—9 月，出栏生猪 357399 头，比去年同期增加 78891 头，增长 28.3%。现存栏母猪已达 35337 头，与去年同期相比增加 1326 头，净增 3.9%，其中新发展优质母猪 3521 头，饲养 10 头以上至 100 头的优质母猪饲养户达 172 户。新建成年出栏外向型商品猪 5000 头以上的大型养猪场 3 个，1 万头以上的 1 个。县蓝雁食品有限责任公司从去年 9 月以来，已向新加坡、俄罗斯等国出口冻猪肉 1.1 万多吨，采取“公司 + 基地 + 农户”模式，外向型生猪产业已具雏形。

（二）

发展外向型生猪，首先必须从源头抓起。

1. 狠抓生猪良种繁育体系建设。

(1) 巩固和完善生猪品种改良站的建设和管理。全县现有长白、约克、杜洛克、PIC、德兰种公猪 37 头，施行统一供精、全面开展低剂量人工授精配种技术，人工授精覆盖面达 80% 以上，情期受胎率达到 86%。

(2) 狠抓母猪发展。为了切实抓好外向型生猪产业的发展，县委对各级党政一把手下达了目标任务。今年 1—5 月，全县就增养 DLY 二杂母猪 3521 头。母猪发展解决了猪源问题，发展外向型生猪就有了可靠的保障。

(3) 抓优质生猪基地建设，扶持母猪养殖重专户，搞好饲养示范。县政府确定建设千佛、三教、研经、马踏、四合、磨池、三江、竹园、周坡、集益 10 个外向型生猪基地乡镇。各基地乡镇抓 5 个以上示范村，各示范村扶持 10—20 户饲养优质母猪 10 头以上重专户；各非基地乡镇则抓好 3 个以上示范村建设。为了配合基地乡镇和畜牧科技园建设，县畜牧局积极向省畜牧食品局争取项目，引进资金，参与了全省 3 个生猪示范园区的夺标竞争，最后在全省 17 个区县市的夺标中获第一名，争取到了全省生猪科技示范园区建设项目，并落实到千佛高岩村实施。现在该村的 20 户养猪户已饲养 LY 母猪 120 头；同时，乐山市国家级种猪场已迁址马踏，四川蓝雁畜牧科技开发有限责任公司在千佛新建扩繁场已竣工投入生产。

(4) 抓好规模饲养体系。县政府采取一系列优惠政策，鼓励农民规模饲养生猪。首先，对新发展 LY 母猪饲养户由县上统一实行补助，饲养 10 头以下的每头补助 100 元，10

头以上（含 10 头）每头补助 150 元；其次对新发展 50 头以上 PIC 父母代种猪的饲养户，每头补助 200 元；对外向型生猪产业龙头企业自繁自养、股份制受控养殖场、年出栏出口优质商品猪 1000 头以上以及“订单”饲养年出栏出口优质商品猪 100 头以上者，在 2001—2005 年内规费减收 50%；再次，对重专户新修圈舍及附属设施，规费全免；对兴办年出栏商品猪 5000 头以上或饲养母猪 100 头以上的重专户新修圈舍，政府无偿提供 3—5 亩土地使用权；最后是鼓励机关、企事业单位干部职工兴办规模养殖场，由畜牧科技人员下乡定员帮助扶持重专户发展规模养殖。县蓝雁食品有限责任公司租赁荣县富民养猪场，规划年出栏肥猪 10 万头。全县现有规模养猪重专户 221 户，其中年出栏 50—100 头的 134 户，101—300 头的 45 户，301—500 头的 18 户，501—1000 头的 12 户，1001—3000 头的 8 户，3001—5000 头的 3 户，5001 头以上的 1 户，为发展外向型生猪产业提供了优质猪源。

(5) 外向型生猪加工企业长足发展。县蓝雁食品有限责任公司 2000 年 11 月被省政府确定为对新加坡出口注册的定点生产单位。2001 年 12 月，首批猪肉出口新加坡，并在双流机场举行了隆重的首发仪式。公司投资 800 多万元对生产设施和工作环境进行了改造和更新，生产食品安全计划实施 SSOP 和 HACCP 管理，并配有完善的化验大楼，对生产程序和产品进行严密监测，进一步提高了产量和质量。

(6) 健全外运外销体系，形成了运输、冷贮立足国内贸易扩大国际贸易的营销网络，并不断引进外销人才，逐步完

善外销网络建设，促进猪肉外销。1990 年到 2000 年实现出口猪肉 19200 吨，2001 年出口创汇 500 万美元，从 2001 年 9 月至 2002 年 10 月已创汇 1300 多万美元。

2. 强化技术培训，确保管理规范，提高服务质量。

(1) 狠抓技术培训，提高服务质量。从 2002 年元月起，畜牧系统对全县农户进行养猪科普培训达 3 万人次，发放资料近 2 万份。5 月 22 日，举办了 200 余人参加的养猪技术培训班。从 6 月 30 日到 8 月 22 日，由县科协牵头对全县 10 个畜牧科技园示范乡镇进行养猪实用技术专题培训，参训人员达 5 万余人次，发放资料 1 万余份。同时，根据生猪重专户需要，随时深入现场进行新修圈舍规划和技术指导，及时帮助他们解决技术难题，使重专户掌握了基本操作技能，缩短了饲养周期，提高了生猪的出栏率。

(2) 抓“订单”饲养，确保优质猪的收购。县蓝雁食品有限责任公司充分发挥龙头作用，走“公司+农户”的产业化发展路子，实现优化组合，已申报了国家“十五”星火计划，建立了两个良种示范繁育基地，引进美国“PIC”优良母猪 3000 头，采用“公司+农户”、“基地带动农户”的模式，帮助农户改良生猪品种，进行“订单”饲养收购。计划到 2005 年，年产 DLY、PIC 仔猪 12 万头，年出栏 50 头以上重专户发展到 1000 户，全县年出栏肥猪 80—100 万头。同时，对规模养殖场、养殖大户生产的出口商品猪实行优质优价，并根据市场行情按高于生猪收购价的 20% 收购。

3. 大力整顿生猪运销市场。

根据全国整顿经济秩序会议和井委办发（2001）19 号

《关于整顿生猪市场规范生猪流通秩序的通知》精神，从 2001 年 3 月起，全县统一布置，对生猪运销市场秩序进行专项整治，定期制定生猪收购最低保护价，保护农民利益；对无证经营、画地为牢、压级压价、欺行霸市、强买强卖，偷税漏税以及收取“保护费”、“过路费”等违章违法行为予以严厉惩治。在整治中，各级各部门密切配合，步调一致，做到发现一例查处一例。通过整治，共查处无证经营案 5 件，欺行霸市案 11 件，生猪掺杂使假案 5 件，立案 13 件，其中 4 名犯罪嫌疑人受到公安机关处理。

4. 加强兽药、饲料市场的监督管理。

我县按国务院《兽药管理条例》及《饲料和饲料添加剂管理条例》精神，加强了对兽药、饲料市场的监督管理。一是严格办证审批程序和管理制度，搞好办证、换证工作；二是搞好市场监督管理检查，打击销售假冒伪劣产品的违法行为，保护消费者和正当经营者合法权益。为保障外向型生猪产业的发展，报经省质量监督局检验，巨星饲料作为全县瘦肉型猪生产专用饲料，由畜牧部门和巨星饲料集团配售中心统一配售。

5. 狠抓动物防疫检疫工作。

一是继续坚持春秋两季普防工作，使动物各项免疫指标达到部、省、市控制标准；二是实行生猪防疫目标管理，从去年 5 月起全县生猪防疫标识由原来的剪“耳号”改为佩带“耳标”；三是强化检疫工作，按《动物防疫法》的有关规定，全县在集益、竹园、杨家河三地设置了动物报检点，开展产地、屠宰、运输、市场各环节的检疫，做到有货必检，

有宰必检，有运必检，有效地防止了动物疫病的传播；四是加强牲畜口蹄疫防治工作，通过采取“查、销、堵、测、免、反”等综合防治措施，保证了全县无畜病畜疫发生。

6. 抓龙头企业的发展壮大

县蓝雁食品有限责任公司现有员工 600 多人，其中管理人员 80 人，拥有固定资产 1.2 亿元。年宰杀加工能力达 30 万头以上，日宰杀能力 2000 头，日冻结能力 250 吨，冷贮能力可达 300 吨，车间消毒设施完备，生产规范，监测齐全，获四川省工业企业最大 500 强之一。

分全农民养草螺赚大钱

翁林泉

井研县的西部有个不足 8 千人的小乡——分全乡。该乡的西、南分别与乐山市中区的童家镇、白马镇接壤，东、北分别与井研县的纯复乡、大佛乡毗邻，距县城 13 公里。县道水泥路直通该乡，交通十分方便。该乡属浅丘地带，冬暖夏凉，已建成了以脆红李为龙头的冬枣、冬桃等反季小水果基地，猪鬃加工业已占西南同行的半壁河山，周年商家云集，信息灵通。该乡有冬水田 5588 亩。毛坝水库、全胜水库的主渠直通该乡，水源相当充足。这些得天独厚的自然与人文环境为分全乡的水稻栽培和水产业发展提供了有利的条件。

分全乡党委书记梁伯均对农村产业结构的调整十分重视。猪鬃加工业的调整已成功，种植业的调整初见成效，养殖业该怎么调整？这个课题让梁书记很费脑筋。最近几年来的养殖实践证明，大家只跟着感觉走，千军万马挤一条致富路，有多少人能赚钱呢？加工业、种植业的经验告诉我们，更新观念、多动脑筋，比什么都重要；只有因地制宜，了解市场，才能稳赚钱，赚大钱。于是，他带领党政班子的人员，对养猪、养牛、养兔、养鸡、养鸭、养鱼等养殖业进行过考察、分析，最后锁定在水产品草螺（又名福寿螺）的养

殖上面。2001 年的春天，梁书记带领乡水利、农技、农经等部门的人员和农民代表到重庆等地对草螺的养殖进行实地考察，对分全乡的土地进行化验，请海南水产品研究所对草螺的营养成份进行科学分析，对草螺的销售市场进行调查预测，经过充分准备和周密思考，决定采用以点带面的方式发展草螺业。

2001 年 4 月，分全乡全胜水库库长吴绪超投资 5000 元买回种螺，才养两个月就收回全部成本。全胜村时任党支部书记万学春，花 90 元钱购回种螺 15 公斤，在自家一块 6 分地的稻田里间作试养，到年底便获利 800 多元，田里还留着来年的螺种。群力村一组村民熊晓容，与 3 人合租 4 亩稻田，投资 4800 元养殖草螺，仅 3 个月的时间便收回了全部投资，到春节时每家还分得 8000 元的红利。分全乡群力村一组李彬看到草螺养殖业见效这样快，便租田 30 亩投资 5 万元专业养殖草螺。一石激起千层浪，众人议论纷纷。有人说李彬有远见，有人说李彬凑热闹，但李彬坚持自己的观点，毫不动摇。下种半个月后，看到满田木桩上生出一片绯红色的螺卵，李彬的信心更加坚定了。周围商品意识强的村民，也在暗暗地准备引种。一个月下来，李彬把产了卵的草螺出售 70%，立即收回 3.5 万元，两个月下来又卖了 3.5 万元，就这样一年就卖了 8 个 3.5 万元，销售收入约 30 万元，除去成本，净收入约 20 万元。农民们看到养草螺确实能赚钱，都争先养殖。不到一年的时间，池塘、稻田都被利用起来，草螺养殖面积很快就发展到 500 亩。专业养殖的一亩田一般的收入都在 1 万元以上，间作养殖的由于投种的多少不一，收益有大有小，除此而外还有 600 斤以上的稻谷收成。

如今分全草螺已有 500 多亩投产，其中专业养殖约 100 亩，年产量达 150 万公斤，按目前每公斤 5 元的最低市价计算，可实现产值 750 万元，人均增收约 700 元。

农民把草螺养出来了，政府就引导人们吃草螺。目前，草螺已被省水利厅评为无公害食品。于是，分全人根据川菜的特点，研制了板栗煨螺肉、焦炸螺蛳、软炸螺蛳、麻辣螺蛳片、辣子福寿螺、鱼香菊花螺、草螺元宵等 30 多道菜。每天，慕名到分全来品尝草螺的客人络绎不绝。分全街上的几家餐厅生意火爆，日进万金；分全人带着自己的草螺到省内外开起了草螺餐馆，拓宽了草螺市场。

农民周传友，自己养殖约 3 亩田的草螺。他看到从事营销更赚钱，于是把分全的草螺向成都、北京和拉萨等地销售。今年 8 月，他将分全的草螺销售信息在网上发布，接着收到山西、广东、云南等地 20 多家客户的求货信息，为来年的草螺销售作好了准备；2002 年上半年他就赚了 10 万元以上。2002 年 10 月中旬，在四川中国西部农业博览会上，分全乡与省内外客商签订了年供约 70 万公斤草螺的销售协议。

经过短短的一年半时间，分全乡草螺养殖业已初具规模，被县水利局定为水产基地，每天有 3 万元左右的现金流进分全农民的口袋。

搏击商海竞风流

——四川服大集团发展壮大过程

卢正国

一、初学“游泳”

1985年6月的一天。

井研县高滩乡增建村党支部会议在一间土瓦房里召开。参会的委员们个个眉头紧蹙，一言不发。有的嘴里“吧哒”着叶子烟，有的手里折弄着纸玩意。沉闷的天气，沉闷的氛围，使大家的脸上、脖子上渗出了不少汗珠。

党支部书记荣新富开始发话了：“同志们，党的十一届三中全会已经召开了6个半年头，农村土地承包到户也有几年时间了。大家想一想：为啥我们增建村到如今仍然处于农民穷、水源缺的困难境地？难道我们每一个人就心甘情愿地在这1亩3分8的土地上面朝黄土背朝天，早上挑粪午耙田吗？不！我们支部一班人必须在观念上要有所转变，在工作中要有所创新。我思考了很久，认定只有办企业，我们才能带领全村农民摆脱贫穷落后的面貌，才能慢慢地找到现钱，然后逐步滚动发展，还清县林业局1982年贷给我们村的3

万元无息贷款。”

3万元，在今天算不了什么。但在 17 年前，却是一个“天文数字”。连党支书荣新富那时也只能够腰缠“半”贯——每天衣兜里仅有购买一包黄果树”香烟的角票。当时，林业局发放这笔贷款后，荣新富带领村民们大力发展经济林木，让大家种下了致富的希望和企盼。为解决村里水源紧缺的问题，村里专门修建了一座水泵站，使全村 1000 多亩田土不再受干旱的威胁。然而，3 年后的今天，虽然经济林木有些效益，村民们的温饱问题也初步得到解决，但是那“3 万元”贷款犹如一个沉重的包袱压在村民们的身上，使大家惴惴不安，作为党支部书记的荣新富更是心急火燎。于是，在这次党支部会上决定：由自己出面，以村办企业的名义，承包煤炭沱边的蜂窝煤厂，转产猪饲料。

当时，“猪饲料”这个名词，对大家来说，就象二十世纪初我们刚接触到“WTO”一样陌生。荣新富却敢为人先，毅然接手了蜂窝煤厂和该厂遗留下的 2.3 万元银行贷款债务。他跑井研、下乐山物色技术人才。在乐山市畜牧局，他找到高级畜牧师张国清，请他担任技术顾问。张国清通过认真考察和分析后，建议他们生产蛋白饲料。这样，“嘉武饲料厂”正式开业。取这个厂名，荣新富还颇费了些脑筋：翻字典、访名人。“嘉”是指乐山（古称嘉州），“武”是指井研（古称武阳），含意是由乐山、井研两地的人联合兴办的饲料厂。在经营思想上，荣新富怀着为广大农民服务的满腔热情，以“服务大众”为宗旨，将生产的饲料取名为“服

大牌”。从此开始了艰苦创业的漫漫征程

二、勇立潮头

“炼狱”般的经过 4 年多的摸爬滚打，“嘉武饲料厂”由于项目选得准、质量过得硬、生意做得活、管理抓得好，生产的“服大牌”系列饲料十分畅销，不但还清了县林业局的 3 万元贷款和原蜂窝煤厂的 2.3 万元贷款，而且还积攒了一笔资金。1990 年初，荣新富将“嘉武饲料厂”一次性买断，开始自己独立经营。他的经营理念更趋明确完整，企业家的胆略气魄更加睿智果敢。“大泽龙方蛰，中原鹿正肥”。“煤炭沱”的面积毕竟太小，不够他“晃几把水”。他酝酿着到更广阔的商海里舞潮弄汐，一展平生抱负。

机会来了！1989 年，县城北门外连山坡上教育系统所办的原复合肥厂由于经营管理不善，已经“奄奄一息”，正在迫不及待地寻找“下家”。荣新富凭着他精明的头脑，当即对该厂的地理位置、环境、厂房、规模等进行实地考察。最后拍板：投资 20 余万元买下了该厂，与一浙江老板联合，转产猪用酵母粉。

1992 年，当井研县委、县政府将“城北工业开发区”列入议事日程时，那里还是一片荒凉野地。荣新富成了第一个敢于吃“螃蟹”的人。其时，井（研）乐（山）公路刚整修完工。他估计那里今后必定会成为商业宝地，果断地投资 18 万元，买了 5 亩多土地，于 1994 年耗资 170 多万元，修建了总部，为今后的发展壮大奠定了坚实的基础。总部建成

后，荣新富又投资 70 多万元，买汽车、购设备，建立了汽修厂，正式取名为“井研县服大工贸公司”。在这几年内，他还用 3 万元租赁了井研县医药化工厂，生产蛋白饲料。全公司员工已经发展到了 180 人左右。

1998 年 8 月，井研县企业转制工作正在如火如荼地进行之中。经过 13 年创业——还贷——发展——积累——壮大这样一个坎坎坷坷的艰难历程，服大工贸公司以上乘的产品质量、优质的售后服务、诚实的经营理念、博大的磊落胸襟赢得了顾客，占领了市场，积累了一笔雄厚资金，聚集了一批有识之士。井研县生化厂拍卖公告在县城大街一张贴出来，便引起了荣新富和他的智囊团成员们的极大兴趣：过去咱们是为猪嘴巴生产提供食物，现在，可不可以为人嘴巴生产提供药物呢？在荣新富的心目中，世界上只有不办了的事情，绝没有办不了的事情。别人能行，我们服大照样能行。于是，总共花了 350 多万元，购买了井研县生化厂。

1999 年，他又毫不犹豫地投资 150 多万元，买下了天下秀绸厂。紧接着，又投入 400 多万元，修建厂房，购买织机，招聘员工，在短短几个月内，建起了服大纺织厂。沉寂的石家桥，终于被几百台纺织机械的轰鸣声惊醒。同时，荣新富大胆提出了在石家桥创建“服大工业园区”的宏伟构想。投资 300 多万元，征地 18 亩，填平鱼池，硬化地面，修起了漂亮美观的“服大职工俱乐部”。至此，服大集团宣告成立。

三、中流击水

2000 年 5 月份，服大集团在王村镇杨家河村境内，以每亩地 1 千元的年租金征用土地 28 亩，投资 1200 多万元，建成了服大建陶公司。这是井研县第一家以天然气为燃料的瓷砖厂。由于设备先进，工艺合理，生产出的产品很快在建材市场上占据了一席之地。

服大集团公司不断发展壮大，客户增多。为了广交天下客商，使集团的各类产品更具吸引力，让客人们在订购产品的同时，趁便游览峨眉山、乐山大佛等风景名胜，服大集团在闻名中外的峨眉山市承包了乐山市拓展公司下属的峨眉山“拓展宾馆”。该宾馆原来经营管理不善，乐山“拓展”总部视之为“鸡肋”——食之无味，弃之可惜。服大集团承包后，运用集团公司的经营管理模式进行管理。使宾馆迅速步入正轨，开始盈利，解决了四五十人的就业问题。在 2002 年 9 月举办“乐山市第二次对外开放恳谈会”时，该宾馆圆满完成了井研县代表团和哈萨克斯坦、马来西亚两个外商代表团的接待任务，为集团公司开展国际贸易工作提供了优质的服务。

2002 年 6 月，服大集团在乐山市区白燕路投资 200 万元，购买了 5 亩土地，成立了服大集团国际贸易部，积极开拓国际贸易渠道。在“乐山市第二次对外开放恳谈会”上，国际贸易部被哈萨克斯坦埃戴国际公司驻中国执行总裁敬晓明先生选定为“哈萨克斯坦埃戴国际公司驻中国（乐山）代

表处”。该代表处是乐山工农业产品进入中亚市场的桥头堡。它的建立，为乐山市各类产品打入中亚市场创造了极为有利的条件。仅在 2002 年 9 月的大佛节期间，国际贸易部就与外商签订了几笔供货合同。

2002 年 7 月 8 日，服大集团针对井研县这个“养兔大县”的优势，从“带动千万农户通过养兔脱贫致富”这个愿望出发，建立了“哈哥兔业有限公司”。先期投资了 300 多万元，在千佛镇将军村兴建兔产业化综合开发项目第一期工程。

该项目以四川全省兔业资源优势为基础，以占据广阔的市场为目标，形成兔产品综合加工龙头企业，对带动西部农民脱贫致富、促进地方经济的发展具有示范效应和战略意义。目前，“哈哥兔业有限公司”已被乐山市正式认定为市级龙头企业。该项目被四川省正式批准立项，列入国家级畜牧科技园区建设项目。

四、乘风破浪

服大集团从 1985 年初创时期算起，已经整整走过了 17 个年头。现在已发展成为跨行业、跨地域，集科、工、贸为一体的大型民营企业。包容制药、化工、陶瓷、纺织、饲料、汽修、养殖、食品、运输、餐饮服务、国际贸易等行业。员工由开创初期时的十几人逐步壮大到现在近千人，总资产由原来欠贷 5.3 万元，转而滚动发展到如今的 9000 多万元。服大牌畜禽饲料、蛋白系列饲料荣获国家金奖，其商

标被评为四川省知名商标。集团公司也先后荣获省、市、县纳税先进企业、重合同守信用企业、质量信得过企业、优秀民营企业、扶贫先进单位等 20 多种荣誉。荣新富个人在 1995 年被评为四川省首届创业之星； 1997 年被评为井研县拔尖人才； 1998 年被评为乐山市拔尖人才； 2000 年被评为乐山市先进农业企业家。

当前，服大集团正在开始“第二次创业”。集团公司明确地提出了“苦战三年、广招人才、多业并举、食（“哈哥”兔业）药（虹宇制药）贸（国际贸易）先”的战略目标，紧紧抓住“西部大开发”和中国加入世贸组织的机遇，多层次、全方位地引进和培养具有真才实学的管理人才、营销人才、技术人才和财务人才，坚定不移的依靠高校和科研单位（川农食品系、省畜牧科技院、省中医学院等），全力抓好畜产品加工、制药两大支柱产业和国际贸易工作，在市场经济波涛汹涌的商海中，乘风破浪，勇往直前！