

<<中国畜牧业产业链分析>>

图书基本信息

书名：<<中国畜牧业产业链分析>>

13位ISBN编号：9787109155411

10位ISBN编号：7109155412

出版时间：2011-5

出版时间：中国农业出版社

作者：邓蓉，阎晓军，胡宝贵 著

页数：258

字数：210000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<中国畜牧业产业链分析>>

### 内容概要

畜牧业产业链是农业产业链的一种形式，但由于畜牧业是在转化种植业产品的基础上进行的经营活动，因而畜牧业产业链又有其不同于一般农业产业链的独特之处。

由于畜牧业是以种植业产品为原料的，因而畜牧业的产业链更长也更为复杂。

畜牧业产业链是指与畜牧业初级产品密切相关的具有关联关系的产业群所组成的网络结构，其成员包括为畜牧业生产服务的科学研究部门和畜牧业生产资料的生产部门等产前环节，畜禽饲养等中间产业部门，以及以畜产品为原料的加工业、储存、运输、销售等产后部门。

本书将按照畜牧业产业链的构成环节，从源头开始依次分析畜牧业产业链的各个环节，最后再对畜产品的质量与安全问题做出综合分析。

## &lt;&lt;中国畜牧业产业链分析&gt;&gt;

## 书籍目录

- 第一章 畜牧业产业链概述
- 第一节 农业产业链
- 第二节 畜牧业产业链
- 第二章 畜牧业产业链中的饲料生产分析
- 第一节 饲料生产对促进畜牧业发展的作用
- 第二节 饲料的分类和经济特点
- 第三节 我国精饲料资源概况及饲料资源的特点
- 第四节 要强化耕地作为饲料基地的作用
- 第五节 发展饲料工业
- 第六节 草地的建设和利用
- 第三章 畜牧业产业链中饲养环节 经营分析
- 第一节 畜牧业的饲养经营决策
- 第二节 饲养环节的适度规模经营
- 第三节 饲养环节的经营要素分析
- 第四章 畜牧业产业链中畜产品屠宰与加工分析
- 第一节 畜产品屠宰环节 分析
- 第二节 畜产品加工环节
- 第五章 畜牧业产业链中畜产品储存、运输与销售分析
- 第一节 关于畜产品流通
- 第二节 畜产品储存分析
- 第三节 畜产品运输分析
- 第四节 畜产品销售分析
- 第六章 畜牧业产业链中的畜产品质量安全分析
- 第一节 食品安全问题的特点与影响因素
- 第二节 保障畜产品质量与安全需要监控的环节
- 第三节 提高对畜产品质量与安全监督与管理水平的建议
- 附录1 生猪屠宰管理条例
- 附录2 辽宁省畜禽屠宰管理条例
- 附录3 中央储备肉管理办法
- 附录4 中华人民共和国畜牧法
- 附录5 中华人民共和国进出境动植物检疫法
- 附录6 中华人民共和国种畜禽管理条例
- 附录7 饲料和饲料添加剂管理条例
- 附录8 中华人民共和国动物防疫法(修订)
- 附录9 中华人民共和国兽药管理条例
- 附录10 中华人民共和国食品安全法
- 参考文献

## &lt;&lt;中国畜牧业产业链分析&gt;&gt;

## 章节摘录

农产品供应链不仅是一条连接供应商到用户或消费者的物料链、信息链、资金链，而且还是一条价值增值链、赢利增加链。

物料（种子、肥料、农用机械）或资源（比如农田、畜舍、草原）在农产品供应链上因制造、种植、养殖、加工、包装、运输等过程而增加其价值，并给产业链上相关联的企业（或经营主体）都带来盈利的增长或盈利的稳定。

我们可以比较形象地把农产品供应链描绘成一棵枝叶茂盛的大树：农资生产企业构成这棵大树生长的土壤，种植和养殖环节就是这棵大树的树根，主要加工企业和大型批发销售机构就是这棵树的主干，广大的零售商就是这棵树的树枝和树梢，而消费者则是这棵树上密密葱葱的树叶。

如果土壤肥美（农资生产企业提供好的原料），根系发达而繁茂（种植和养殖业者努力工作），树干粗壮（加工和批发销售机构积极工作），那么树枝（零售商）就会越深越长、覆盖面越来越大，树叶（消费者）自然也就会越来越浓密。

在土壤（农资生产企业）与根系（种植和养殖业者）、根系（种植和养殖业者）与树干（加工和批发销售机构）、树干（加工和批发销售机构）与树枝（零售商）、树枝（零售商）与树叶（消费者）的每一个节点上，都蕴藏着一次次的流通和转化，大树遍体相通的脉络便是农产品信息管理系统。只有当作为大树遍体相通的脉络——农产品信息管理系统十分通畅的时候，这棵树才具有强大的生命力。

所以，农产品供应链是社会化大生产的必然产物，是农产品产业链中重要的流通组织形式与市场营销方式，它具有市场组织化程度高和规模化经营的优势，有机地联结了农产品生产与农产品消费，是农业产业链构建的基础。

<<中国畜牧业产业链分析>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>