# 陆川联社

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2024-08-04

*第一篇：陆川联社调研报告：陆川联社拓展存款工作难点及对策剖析信合网www.feisuxs 时间：2024-07-20 12:01 点击:1728次 字体设置: 大 中 小当前面临金融同业竞争日趋激烈以及农信社存款压力一年比一年大的新形势下...*

**第一篇：陆川联社**

调研报告：陆川联社拓展存款工作难点及对策剖析

信合网www.feisuxs 时间：2024-07-20 12:01 点击:1728次 字体设置: 大 中 小

当前面临金融同业竞争日趋激烈以及农信社存款压力一年比一年大的新形势下，如何适应改革的新趋势，把握改革发展的新规律，在夹缝中求生存与发展，已成为农信社急需研究和解决的新课题。为此，陆川联社课题组按照联社党委的要求积极深入基层社进行了调研，通过召开各社主任存款工作座谈会和找职工谈心及走访群众等多种集思广益方式，针对陆川县农信社当前拓展存款工作中所遇到的问题进行了探讨，分析了有利条件和不利条件，突破难点，实现存款工作跨越式发展。

一、当前农信社面临的局势。

目前，陆川县的金融机构主要有农信社、工行、农行、农发行、中行、建行、邮政银行等7家，营业网点共有72个，其中：农信社45个，工行1个，农行8个，农发行1个，中行1个，建行2个，邮政银行14个。在乡镇一级的金融机构有农业银行、农信社和邮政银行等3家，全县14个乡镇中设有邮政银行的12个，设有农行营业所的5个，每个乡镇都设有农信社营业网点。到2024年4月底止，陆川整个金融机构存款总余额64.07亿元，其中：农信社24.33亿元，工行3.36亿元，农行13.03亿元，农发行2.1亿元，中行3.16亿元，建行

5.65亿元，邮政银行12.45亿元，存款存量占比分别为：37.97 ：5.25 ：20.34 ：3.27 ：4.93 ：

8.81 ：19.43；农信社比年初增加3.28亿元，工行比年初增加0.39亿元，农行比年初增加0.94亿元，农发行比年初增加2.0亿元，中行比年初增加0.45亿元，建行比年初减少0.09亿元，邮政银行比年初增加1.19亿元，存款增量占比分别为：40.09 ：4.75 ：11.54 ：24.67 ：

5.49 ：-1.08 ：14.55。全县金融机构点均存款数0.89亿元，其中：农信社0.54亿元，工行

3.36亿元，农行1.63亿元，农发行2.1亿元，中行3.16亿元，建行2.82亿元，邮政银行0.89亿元；全县金融机构人均存款数0.91亿元，其中：农信社0.06亿元，工行0.11亿元，农行0.12亿元，农发行0.11亿元，中行0.12亿元，建行0.26亿元，邮政银行0.16亿元。

二、拓展存款工作中遇到的主要问题。

（一）市场开发主动性不够，信心不足。个别社对当地经济金融发展形势缺乏科学的分析和正确的判断，工作思路不够清晰，目标不够明确，工作方式方法简单，应对同业的激烈竞争和不断变化的竞争手段，信心不足，有畏难和厌战情绪，面对激烈的竞争形势拿不出新办法来开拓市场。个别社领导错误认为由于本乡镇经济发展缓慢等原因，存在着本社存款增量已达到“顶峰”，觉得没有办法再增存款的思想。加上有部分职工也错误地认为存款任务太重，靠自己一万几仟元组织起来难以完成，存在着严重依赖等待领导找大客户来完成的思想和等到月底找“时点”数来完成的“等待、观望”思想，“八方打听捕信息，四面出击挖储源”的组织资金高潮远远没有往年那么高涨，存款新局面没有开创。

二）考核措施有待进一步完善。今年以来县联社进一步加大了组织资金考核力度，并陆续出台了一系列考核措施办法，将任务层层分配、层层考核到社、到网点到个人，对推动存款工作上新台阶起到了一定的作用，但有一些基层社（特别是有分社的基层社）执行起来却存在实际困难。如珊罗信用社第一季度其辖内的二个分社都超额完成社分配的网点存款任务，且分社职工个个完成存款增长任务，但由于社部没有完成网点增长任务，造成全社没有完成县联社分配的第一季度存款增长任务，按照县联社的考核，珊罗信用社第一季度职工所上交的风险金全部没收上交联社专户保管，社里无法兑现绩效工资给二个分社员工，甚至二个分社的员工连自己的工资都无法全部领到，造成职工思想有情绪，认为多干不如少干，多干没

有多得，甚至出现“赔了夫人又折兵”的现象，挫伤了员工组织资金的积极性。

（三）存贷没有实现真正的互动，信贷杠杆助推存款发展作用不大。农信社“点多面广、扎根农村”的优势没有真正体现出来，一些信贷员只关心贷款能不能收回来，“以贷引存”观念淡薄，造成信贷资金留存率低，甚至出现了个别借款户把在农信社贷款资金拿到其它金融机构存款的现象。由于个别信贷员作风不纯的原因，影响了农信社与农民群众的“鱼水”关系，农民“反哺”农信社力度不大，通过借款户引存的客户非常少。

（四）维护工作不扎实，存款波动性大，给完成存款任务带来了不稳定因素。为了完成存款任务，各社都想方设法动员一些大客户（很大一部分大客户是从外地组织）到农信社开户，但由于对这些大客户没有很好地做好维护工作，造成这些大客户来也匆匆、去也匆匆，流失快，导致存款稳定性不够，特别是对公存款更不稳定，存款月末升月初降、年末升年初降的现象没有得到很好的改观。以今年1-4月份陆川联社为例，2024年1、2、3、4月底存款余额分别为21亿元、21亿元、24亿元、24亿元，而2月10日、3月10日、4月10日、5月10日存款余额分别为19亿元、21亿元、23亿元、23亿元，每月月初分别比上月底下降了近亿元存款。

（五）拓展对公存款难度大。对公存款具有金额大、流动性强和成本低的特点，一直以来都是各金融机构抢手的“香饽饽”，虽然近几年国家及自治区政府出台了一系列政策支持农信社发展，县级联社在这一方面也做了大量的工作，但是由于历史原因，绝大部分对公存款帐户已“落户”其它商业银行，农信社在拓展对公存款方面明显处于“攻”热，其它商业银行处于“守”势，造成竞争起点“不公”。再加上有一些县一级的单位很多都是中直、区直、市直单位，县级联社只能通过上层（指市、区级）营销来争取系统性、源头性对公大客户，但是现实中由县联社拓展自治区级系统性客户往往显得“心有余而力不足”。如进驻陆川县政务服务中心办公的30个单位，县委政府原则上都要求这些单位要在陆川农信社开户，但是到头来并非县委政府和农信社所愿，到目前为止仅有7个单位在联社营业部开户，只占23.3%

（六）农信社服务观念和水平跟不上发展需要。近几年，陆川联社虽然加大了“网点清洁工程”及优质文明服务的整治力度，也取得了一定成效，但是重业务经营轻文明服务现象仍然存在，个别社没有认识到优质文明服务对农信社生存、发展的重要性，在推行优质文明服务过程中，图形式、走过场。个别员工服务观念不强，服务水平、手段落后，影响了业务发展。如：一些坐柜台的老员工在办理业务时，动作大慢，客户意见大，最终失去一些黄金客户。

（七）储蓄观念逐渐淡化，群众存款“热情”不高。近几年，随着储蓄存款利率的一降再降，广大城乡居民已感到存款无利可图，很多农户把钱放在家里藏着而不拿到镇上金融机构去存款，这些农村“闲置”资金在一定程度上影响了农信社存款增长。一些城镇居民则认为投资比存款好，在县城城区及乡镇街镇随着“房地产”热、“股票”热的升温，部分居民的收入很大一部分资金已经投向了以上领域，各种投资“吸走”了储蓄存款。

三、拓展存款工作对策。

（一）树立信心，敢于竞争。目前，全区各联社都在争先恐后加快发展，逆水行舟，不进则退。如果各社总是拿自己的现在成绩与过去相比，不思进取、固步自封，或者被当前的各种

困难所吓倒，就会失去加快发展的大好形势，就会落后于其它兄弟联社。各社要提高对存款工作重要性的认识，将思想、行动统一到上级联社党委决策部署上来，牢固树立“争当第一”的理念和“信心比黄金还贵”的思想，坚持加快发展不动摇，巩固和提升农村金融主力军地位不动摇，思想要再解放，观念要再更新。在员工队伍中组织开展“全县都在你追我赶，我们怎么办”大讨论，进一步认真审视、反思并改进存款工作中存在的不足，集中广大员工智慧，调动广大员工积极性，迎难而上。广大农信社员工要坚决扭转“依赖、等待、观望、厌战”的思想，面对困难不灰心、不气馁、不停顿，奋起直追，面对成绩不骄傲、不自满，对事业始终保持昂扬的斗志和饱满的热情，要敢闯、敢拼、敢赢，强化市场营销，破解发展难题，扩大市场份额，推动存款业务加快发展、有效发展。

（二）科学考核，加大落实力度。联社要加强对基层网点任务分配、考核的指导，合理地分解、落实任务，建立科学、公平、合理的考核办法，充分调动员工积极性。要加大跟踪检查、督促、考核的力度，及时查找存在的问题和薄弱环节，制定切实可行解决方案（如：存款增长任务县联社可以直接考核到分社网点），采取有针对性的措施抓深、抓细、抓实，抓出成效。同时，要制定有效的营销激励办法，推行存款风险抵押金制度。建立重大项目、重大客户专项营销奖励基金，划出专项费用和专项工资，专门用于对重点项目、重点客户的营销及贡献突出的个人和网点进行奖励，激发员工参与市场营销的积极性和主动性，确保重大项目和重点客户市场份额。如对于一笔能组织到300万元以上且定期半年以上的揽储标兵，可以实行休假和经济奖励等。

（三）强化以贷促存工作，提高互动成效。一是建立机制。要进一步建立完善存贷互动、存贷挂钩机制，明确各方职责，增强基层社负责人和责任信贷员的揽存责任。二是加强营销。对公司（企业）类客户，要以提高资产质量为核心，重点营销重大基础建设项目特别是涉农、民生、环保等项目和行业龙头企业，巩固和扩大高端客户市场份额。三是强化管理。各社要加强对借款客户信贷资金使用情况的检查监督，经常深入企业了解生产经营情况和分析企业资金使用情况，规范信贷资金运用，督促企业必须做到按贷款份额将各项收入存入农信社，提高资金归社率。同时要加强信贷资金使用的审核工作，严禁借款企业以各种借口将信贷资金转存到其他商业银行。四是实行灵活的贷款浮动利率。建立贷款浮动利率与存款多少挂钩的激励机制，以鼓励企业、个人将暂时闲置资金存放农信社，并带动上下游客户到农信社存款，办理结算业务，实现以贷促存、存贷互动，相互促进、共同发展的良性循环。五是深度开发存量客户上下游客户，做长客户链，主动公关营销，努力争取客户资金最大限度地在农信社流转。

（四）加强客户关系维护工作。各社要切实加强客户关系维护工作，对有一定存款量的客户关系维护，无论是纯存款户或借款客户，均要有措施和办法，建立好分层维护体系并形成一种制度。对重点客户、系统大户，主要领导要亲自维护，分管领导和经办人要共同协助维护。其他客户的维护，也必须落实维护人员，经常性地与客户沟通、交流和联系，密切客户关系，巩固合作基础，挖掘客户潜力，增强存款稳定性。营业网点要为重点客户、系统大户提供更多便利、优质的贵宾服务，总而言之要想尽一切办法让大客户真正“落户”农信社，而不是让其在月末、年末做农信社的“过客”。同时实行按旬考核，避免“时点”存款发生。

（五）加强汇报、突出重点，增加对公存款份额。加强与地方党委政府的沟通汇报，增加感情培养，通过县委政府这个平台（杠杆），争取得到市级、自治区级政府的大力支持，帮助农信社从其它金融机构抢挖对公存款。各社要经常向地方党委政府主要领导汇报工作，有

什么重要会议及活动都请地方党委政府领导参加，地方党委政府推荐的优质项目农信社优先考虑大力支持。主动介入、跟踪地方党委政府项目引资工作，争取新进项目落户农信社。找准对公存款市场营销目标和切入点，主要抓好县委政府建设项目的资金、社保资金、国开行贷款项目资金、非税收入、移民资金的开户和存储代发、农村危房改造资金、旧城危房改造资金、住房公积金、财政部门管理的其他专项资金、行政事业单位管理的专项资金的营销工作，做大做实对公存款这块大“蛋糕”。

（六）建立优质文明服务的长效机制。一是加强检查督办。优质文明服务重在常抓不懈。营业网点内部要经常开展自查，社主任每周对本网点服务工作进行全面检查，对查出的问题要及时整改。县联社每月对辖内网点不定期组织明查暗访，对检查中发现的问题，下达整改通知书，督促及时整改。二是严格考核奖惩。制定优质文明服务考核办法，年末组织考核，对服务明星进行表彰；对考核不合格的网点和个人，进行全辖通报和处罚。三是构建优质文明服务文化体系。制定系统的优质文明服务手册，做到人手一册；深入扎实开展优质文明服务年活动，努力营造良好的优质文明服务氛围，真正把“一切为了客户、为了客户的一切”贯彻到日常工作中去。不断充实优质文明服务内涵，开展感恩活动，加强农信系统凝聚力建设，形成农信社自己的优质服务文化，展示农信人良好服务形象，努力为客户提供最热情、最真诚、最优惠、最快捷、最舒适、最耐心的金融服务。

（七）加强宣传，做好引导，促进储蓄存款有效增长。进一步加大农村金融宣传力度，充分发挥信贷员贴近农民的优势，积极开展“送金融知识下乡”活动，宣传农信社网点多、结算优惠，并开通网上银行、手机短信等优势，积极应对同业竞争，并增强广大农民群众储蓄意识。同时各营业网点要抓住代发农民直补、粮补的有利机会，做好宣传解释工作，稳住这“千家万户”的存款。对已由邮政银行代发的其它农民款项，要发动员工特别是信贷员走村串户，深入田间地头，逐户做好动员工作，将存款转存到农信社。通过举办各种宣传活动或充分利用各种活动载体，大力宣传桂盛卡并向外出务工人员营销发卡，以促使更多劳务输入地区资金的流入，提高农信社储蓄存款份额。（江耀森李健成李小平杨 科冯琼秀）

**第二篇：“陆川猪**

又见野猪林

本来质量已经很好的“陆川猪”，现在放养于林下，肉质更加鲜、嫩、甜、脆、香，香不可挡。

今年9月30日，“陆川猪”地理标志登记申报成功（见《农业部第1549号公告》），“陆川猪”正式成为中国地理标志保护品种。其实，“陆川猪”很早就具备了中国名猪应有的“身份证”：被确定为全国八大地方优良品种之一；被誉为现代理想杂交母本；农业部第130号、662号公告确定，“陆川猪”为国家级畜禽资源保护名录和遗传资源保护品种。

“陆川猪”分布广，群体数量大。据2024年、2024年和2024年多次品种资源调查，广东、广西、海南等地二元杂商品猪生产，大部分利用“陆川猪”作为母本，据统计，纯种陆川能繁母猪存栏群体达150多万头。去年，陆县内纯种能繁陆川母猪存栏683万头，占全县能繁母猪存栏49.8%，其中用于纯种繁殖的母猪3.21万头，担负着每年对外提供种猪苗30万头用于社会杂交母本正常更新的任务。该县“陆川猪”纯种繁殖生产，在瘦肉型猪和杂交猪生产的强烈冲击下，仍保持着相对的稳定。

“陆川猪”品牌产业框架已基本形成，经多年打造，已形成从品种种猪繁育体系（保护场与保护区相结合）、饲料生产（年产50多吨能力）、生猪养殖（年饲养出栏肉猪120多万头）、产品深加工（年加工130万头生猪能力）和连通市场（养猪协会、合作社年销售生猪100多万头，含中小猪外销）的产业链。

陆川生猪产业快速发展。近年来，陆川把生猪产业作为发展县域经济、增加农民收入、推进城乡一体化的重要一环，在政策、资金、用地、服务等方面给予大力支持，为生猪产业发展打造平台，农民、专业户等养猪热情空前高涨。陆川县先后被定为国家瘦肉型猪生产基地县、国家生猪调出大县（2024至2024连续3年）、国家级畜禽遗传资源保护基地建设县、广西畜牧业十强县。生猪产业化格局基本形成，亮点纷呈。一是生猪产业持续健康快速发展。生猪存栏以2024年为基数计算，到2024年四年间连续增长，年均增长9%以上。2024年生猪产值139亿多元，占畜牧业总产值的73.46%，占大农业总产值43.12%；肉猪出栏105.08万头，出栏中小猪863万头。二是生猪规模养殖不断增加。2024年存栏规模300头以上的猪场342个，2024年增加到454个，到今年上半年增加到600多个，其中出栏万头以上猪场12个，5000至1万头猪场28个。三是无公害标准化生态健康养殖不断加强。2024年标准化规模猪场累计85个，通过农业部无公害产地认定猪场累计56个，产品认证55个；已建成的标准化生猪养殖园区4个。四是延长产业链的深加工企业两家，设计年生产加工能力为130万头。广西元安元食品发展有限公司投资12亿元，年屠宰加工能力达100万头，今年8月已建成投产；广西神龙王食品发展有限公司投资7000万元，年屠宰加工30万头，两家加工企业的设计加工能力达满负荷生产时，预计产值达30多亿元。五是民间组织促进生猪产业发展作用得到充分发挥。陆川养猪联合会现有饲料、兽药、养猪器械、养殖、加工等各行业会员达到300多个，会员年养猪出栏肉猪达70万多头，年总产值达121亿元。（根据有关资料整理）

**第三篇：陆川民营企业文化初探**

民营企业是我国经济发展的一支重要力量。多年来，陆川县努力营造优良环境，民营企业得以长足发展，但不少民营企业经营不久后便慢慢消亡，民营企业长寿的比例不高，民营企业家成功者不算多，这种状况的产生与民营企业普遍不重视其自身文化建设有着密切的关系。

一、对部分企业“来去匆匆”的思考

曾经红极一时的陆川金宏集团、自力锁厂、佐木电机厂有限公司等企业迅速消亡；陆川“汽车王国”衰落后，难以继雄风．．．．．．这些民营企业之所以“来去匆匆，昙花一现”，其主要原因是：品质单一，缺乏个性。诞生于改革开放初期的陆川民营企业，利用开放的国家政策和灵活的经营方式，迅速发展起来，确立了其在市场中的地位。然而，正是这种特殊的市场环境与历史条件，注定了它们天生缺乏个性，生产出来的产品单一，大部分消费品本身差异性不大，使其生存遇到前所未有的困难。另外目光短浅，缺乏长远战略也是它们“来去匆匆”的主要原因。

二、陆川民营企业文化存在的问题

企业文化是企业持续健康发展的推动力。一个企业的动力及凝聚力都来自于企业的文化。陆川不少民营企业不注重企业文化的建设，企业文化普遍不足，企业员工缺乏共同的价值观念，对企业的认同感不强，造成个人的价值观念与企业的理念错位，严重阻碍企业的发展。

（１）企业文化的短视行为。

民营企业的企业文化带有严重的家庭化、个人化、感情化特色，企业主一切行为的中心目标只有一个，就是为自己及家族聚敛财款。企业家急功近利，经营行为短期化。另外，民营企业家由于素质有限，企业取得一定成效后，便安于现状，不思进取。

（２）企业文化的缺学行为。

民营企业员工与国有企业或外资企业相比，缺少学习机会，在企业内部没有形成良好的学习氛围。他们的知识不能及时更新，观念跟不上时代发展，这样造成经营管理者因缺乏知识致使信心不足，决策管理能力不能适应新变化。

（３）企业文化的轻才行为。

民营企业中的大部分家族企业，其最大障碍是不能做到唯贤是举。民营企业在用人上的随机性、亲情化，没有人才战略思想，只会约束企业的发展。

三、加强民营企业文化建设的对策

１、确立正确经营理念的企业文化。

要求企业经营理念要强调对于社会的责任感和使命感，民营企业要从唯利是图中解脱出来，努力贡献社会，建立起具有远见性的经营意识和价值观，另外要做到诚实守信，竭诚为消费者服务。

２、树立科学发展战略的企业文化。

制定科学的战略要量力而行，科学的战略设计应该是具有层次性的，从战略范围看，有长期、中期和短期战略；从企业发展时期看，包括企业初创、发展和腾飞三个时期的战略；要克服企业家的投机心态，注重产品的更新换代，对今后资源的供应及其价格要仔细地计算和估量，对预期市场及其容量要进行科学测算，对竞争对手要进行严格分析并采取相应的对策等。

３、重视企业家素质的企业文化。

民营企业家素质决定了企业的前途，企业文化塑造可以解决企业发展的瓶颈。企业文化倡导的是民主决策和学习精神。前者保证决策的正确，后者则不断提高全体员工的文化素质、知识能力、社会责任感和道德水平。

４、加强以人为本的企业文化建设。

要用不同的激励机制，充分调动员工的积极性，把人的潜力发挥到极至，使追求企业发展与个人发展相一致；增强职工对企业的认同意识，使工效直接挂钩；要不断培养职工的主人翁精神，使职工真正地感受到企业对于他和他对于企业都同等的重要，不断增强职工工作努力程度，使劳动效率不断提高。

５、提倡不断学习的企业文化。

民营企业老板、员工都要学习充电，使员工不断接受新知识、新思想，使企业跟上时代发展，永不落伍。(何汉文)

**第四篇：南京!南京!非南京——陆川谬误**

南京！南京！非南京——陆川谬误

月黑杀人夜，强盗破门而入，男主人奋起，立被戕害；女人瑟缩，深受糟蹋，儿女无一幸免，皆遭杀害。上帝身心遭受磨难，道：可怜的人！袖手者陆川不紧不慢倒道：男人不该动手，否则不至身死家亡。众神愕然。

此即所谓“陆川谬误”。

日本人大举来犯，国人奋起，即遭屠戮，大家刻骨铭心的当然是南京大屠杀，三十万之众，触目惊心。陆川的辩解是：人民不该反抗，或者说，因为反抗，才遭屠戮。似乎者三十万众死得其所：反抗了！

陆川是个认真的人，何以见得呢？中国人大多愚昧，陆川有自己的见识。因为他研究过史料，即：我们真的一直在抵抗。我们的史学家粗枝大叶，对此只字未提；教习的历史教科书浅陋寡闻，挂一漏万，说我们的人民酷爱和平，手无寸铁，安分守己，简直坐以待毙。三十万冤魂在天无灵，凭白无辜了七十年，所幸陆川法眼无微不至，关怀到屠杀前的细碎秋毫：我们一直在抵抗。这当然，在陆川看来，报复的屠杀有了理直气壮的根据，屠杀是之于反抗的报复。

此时猛然想到儿时教习的一首诗：假如我们不去打仗。有这样几句：

假如我们不去打仗

敌人杀死了我们

指着我们的骨头说：

看！这是奴隶！

这首诗的记忆为时间冲刷了十数个年头，如今想来依然清晰如新，这是田间的作品，一个爱国者。但是现在看来，爱国者和反抗者似乎未免疏忽，因为这导致了同胞们遭了残酷的屠杀凌辱。这当然是陆川的高见，中国人不可多得的鲜见。

陆川说：日本鬼子，不，日本兵，是普通人；他要展现出日本兵的人性，展现出人性在战争中的恶能极致到什么程度。

人性，能从日本兵身上挖掘人性，算是陆川的第二大发现。影片的线索人物角川，当然也是陆川的人性重发地：受过教育，敏感，涉世未深，动情爱上慰安妇，枪杀女教师，放走中国人，最终自杀。在陆川看来，角川的自杀是日本兵的自我救赎，这或许不能殃及其他日本兵，因为他们还是要为天皇效力。相对于真真切切的大屠杀，这个日本兵的自杀倒是陆川的虚构，或者说是推测，再或者，叫做捏造。

国人受过的教育的版本大多雷同陈旧，没有陆川的新鲜新奇，提起日本兵，有个代称：日本鬼子。再形象一些，叫做畜生。见多识广的陆川胸襟洞开，慷慨大方，把日本鬼子当做人看，非妖魔，野兽。面对着一个民族的深重灾难，正对着划过复举起的屠刀和血淋淋的尸骨，能有如此造化，陆川是我所见所闻的第一个。他要冒天下之大不韪？难道他大智大勇？我只是要说：陆川错了。

他太抬举了日本人，愿意把日本人当人看，这一点日本人决无异议；把自己当人看，把和他同种同宗的中国人当人看，不幸的是，日本兵可不愿意牵强附会。在他们眼里，中国人是东亚病夫，连日本妓女都会大叫：中国猪！这一点陆川未免太健忘。纳粹的种族灭绝论是：自己是优等民族，犹太是劣等民族，劣等民族要给优等民族让出生存空间，所以犹太人该杀。日本人的逻辑和纳粹如出一辙，称中国人是支那人，劣等民族，是劣等人，这已经是给足了陆川面子；历史的事实是他们压根儿就不把中国人当做人，是猪。那么对待猪的态度该是什么呢？更况且，这“猪”还并非自家畜养，那么，就杀，杀，杀！对于屠戮这点陆川百思才得其解：战争使然。这种解答简直无懈可击：没有战争，普通日本人充当的日本兵不至于西渡到中国，不至于滥杀无辜和有辜的中国人，中国人也不至于遭受屠戮凌辱。在陆川看来，那

场噩梦般的战争倒是迫害了无辜的日本人，迫害了普通日本人的人性。只不过，陆川高估了日本人的平等精神，人性是供人享受的专利，中国人在日本人看来，不能算作是人，也就没有施舍人性的必要。所以，就，杀，杀，杀！

如果说，在战场上，中国人是射杀的目标，那么在硝烟即散的田间，村庄，城市，中国人就成了案板上宰杀的对象；而后者纯粹是虐杀，侮辱，杀人为乐。为了不至于紊乱我们的头绪，还是清点一下日本人的累累血债。

所知的最早关于中日的冲突，是明中后期的倭祸，有史记载，倭人所到之处，烧杀抢掠，无恶不作；最哀旅顺，惨遭屠城，日军追逐逃亡难民，肆意射击，剁人至体无完肤，全城仅三十六人幸免，幸免者用作搬运受害者尸体；一战借口英日同盟，于德国人之手夺得青岛，张贴告示令中国人搬运军事物资，所到之处，妇女皆四散逃尽；济南惨案，射杀投降士兵，济南城头，射杀过往行人；更哀南京，三十万之众，皆遭戕害。这些仅仅是史书上见得纲目的大事件，其他未进书本的屠戮自是罄竹难书：二战期间，中国死伤数千万众！有多少事手无寸铁的居民，恐怕陆川不能尽数。

日本兵何以如此残忍？答案不是陆川所发现的扭曲的人性，而是真真切切的兽性。日本人当然拿自己做人，却不能有陆川国际主义精神的慷慨，不把中国人当人，所以他就有了生杀予夺的权力。认识到了这一点，我们就不难理解，日人兵的心狠手毒。对于对中国人的杀戮，良知当然不会进入他们的内心，就好比我们宰杀牲畜。于是，在旅顺，他们可以砍杀人到体无完肤，“用刺刀穿透妇女的胸膛，将不满两岁的幼儿串起来，故意地举向高空，让人观看”，可以“将尸首剖腹，刳出其心”，当时的国际媒体比陆川要现实得多，说：“日本国为蒙文明皮肤具野蛮筋骨之野兽”，“日本人今脱掉文明之假面具，显露野蛮之本体矣”，同为侵略者的西方人良心发现，倒还不说日本人的人性何在，反倒要陆川这个现代人费尽心机去发现；庚子年屠杀义和团，西洋人枪杀，日本人最是穷凶极恶，拿刀一个一个去砍；在将近一代人之后，日本兵的残忍更是历练成钢，他们侮辱妇女，甚至儿童，枪杀讨饭老妪，肆意凌辱；拿人做枪靶，练枪法，练拼刺；军官玩杀人比赛，何等英勇气概，拿杀人取乐；可以拿活人做实验，研制细菌武器；可以实行三光，制造无人区，填万人坑；可以取八路军的人脑做食！

近现代的中国历经磨难，近现代的世界经过两次大战拷问，我想问：还有哪一个穷凶极恶的暴力能与日本人比肩抗衡？如果说纳粹是部杀人机器，那么日本兵就是杀人野兽。纵然是纳粹对犹太和波兰人的屠杀，也比不得日本人的血腥和暴虐。陆川把这种无以匹敌的残忍说成是抵抗的报复，这当然是他的一人之见，以我看来，这种残忍是日本兵的专利和权利。西方人发现新大陆之后，英国人殖民殖民美洲，就宣称：剥头盖骨是上帝赋予我们的权利。这当然，印第安人在英国人看来是不算做人的，毕竟，和蔼可亲的上帝不会教他们去杀人；日本兵杀中国人的权利当然不会来自上帝，他们有自己的天皇，当然，杀无辜的中国人也不能那样理直气壮，除非，他们不再把中国人当人看。剧中线索人物角川在陆川精心策划下开枪自杀了，不过历史中日本兵的心理素质远非陆川捉摸得到，人家只为天皇剖腹，而对于负罪感的猜想陆川未免太异想天开。所以直到今天，老而不死的侵华日本士兵仍对自己在中国的所作所为津津乐道，引以为豪，怀恋不已。

过往的历史已经躺在时间的空格上岿然不动，残酷的不仅仅是历史，甚至是事实：陆川发现了日本兵的人性，然而日本人还是不能从历史里面找到任何罪责：时至今日，日本历任政府从未向任何遭受其蹂躏的国家及其人民表达过歉意，否认侵略，否认大屠杀，前任日本首相到访中国时说得蹊跷：我们在历史上给你们带来了迷惑；就好比，把水溅到妇女衣裙上，聊表歉意；然而这依然不能妨碍陆川的石破天惊的大发现：我们因反抗而遭屠戮，日本兵人性不灭！

此即我所谓：陆川谬误.

**第五篇：陆川县陆川猪养殖协会章程**

陆川县陆川猪养殖协会章程

第一章 总 则

第一条 本组织名称是：陆川县陆川猪养殖协会（以下简称协会）。

第二条 协会是由养猪企业、专业户、猪产品深加工、销售企业、饲料、兽药厂家、经销商等业主自愿组成的经济协会，是服务从事陆川猪的养殖、加工销售等经营性的群众组织。

第三条 协会的宗旨是：贯彻落实科学发展观，充分利用陆川猪种质资源优势。信息互通共享，资源高效利用，团结和谐助发展，做大做强陆川猪产业，为把陆川猪产业打造成全国著名农业品牌而服务

第四条 协会接受业务主管单位陆川县水产畜牧兽医局和社团登记管理机关陆川县民政局的业务指导和监督管理。

第二章 业务范围

第五条 协会的业务范围是：

（一）积极推广陆川猪养殖技术及技术培训和指导；

（二）为会员提供优质陆川猪种苗及猪饲料、兽药等信息。

（三）帮助会员联系销售产品渠道，为会员提供咨询服务。

（四）组织会员进行经验交流、产品推介和展销活动。

第三章 会 员

第六条 协会的会员，由养猪企业、养猪专业户、猪产品加工销售、兽药、饲料厂家、经销商等业主组成。申请加入本会的会员，必须具备下列条件：

（一）承认协会章程，有加入协会的意愿，能按时交纳会费。

（二）凡从事与生猪养殖、流通、加工服务等业务相关的单位和个人。第七条 会员入会的程序是：

（一）提交入会申请书或口头向协会申请；

（二）参加协会的活动； 第八条 会员享有下列权利：

（一）协会的选举权、被选举权和表决权；

（二）参加协会的活动；

（三）获得协会服务的优先权；

（四）对协会工作的批评建议权和监督权；

（五）入会自愿、退会自由。第九条 会员履行下列义务：

（一）执行协会的决议；

（二）维护协会合法权益；

（三）完成协会交办的工作；

（四）按规定交纳会费；

（五）向协会反映情况，提供有关资料和信息。第十条 会员退会应书面或口头通知协会。第十一条 会员如有严重违反本章程的行为，以及严重损害协会合法权益的行为，经理事会表决通过，予以除名。

第四章 组织机构和负责人产生、罢免

第十二条 协会的最高权力机构是会员大会，会员大会的职权是：

（一）制定和修改章程、选举和罢免理事；

（二）审议理事会的工作报告、财务报告和决定其它重大事宜；

（三）审议通过收取会费标准。

第十三条 会员大会须有2/3以上的会员出席方能召开，其决议须经到会会员半数以上表决通过方能生效。

第十四条 理事会成员每届任期三年。因特殊情况需提前或延期换届的，须由理事会表决通过，延期换届最长不超过1年。

第十五条 理事会由理事成员69人组成，设会长1人，常务副会长1人，副会长5人，秘书长1人，副秘书长2人，监事长1人，副监事长1人，常务理事15人。理事会是会员大会的执行机构，由会员大会选举产生。会长为协会的法定代表人。

理事会可根据实际情况增设办事机构。第十六条 理事会的职权是：

（一）执行会员大会的决议；

（二）筹备召开会员大会，向会员大会报告工作和财务状况；

（三）决定会员的吸收或除名；

（四）制定内部管理制度；

（五）决定其他重大事项。

第十七条 理事会须有2/3以上理事出席方能召开。理事会实行民主协商原则，重大事项由理事会集体讨论并经2/3以上理事同意方可形成决定。理事会可邀请会员代表列席，但列席者无表决权。第十八条 协会会长行使下列职权：

（一）召集和主持理事会；

（二）检查会员大会、理事会决议的落实情况；

（三）代表协会签订各种经济合同。

第五章 资产管理、使用原则 第十九条 本协会经费来源；

（一）会员会费；

（二）捐赠；

（三）政府资助；

（四）在业务范围内开展活动或服务的收入；

（五）利息；

（六）其他合法收入。

第二十条 理事会须每半年将财务收支情况向会员公布一次。

第六章 章程的修改程序

第二十一条 对协会章程的修改，须经理事会表决通过后报会员大会审议。第二十二条 协会修改的章程，须在会员大会通过后15天内，经业务主管单位审查同意，并报社团登记管理机关核准后生效。

第七章 终止和清算

第二十三条 协会遇下列情况之一时，经会员大会决定，报业务主管部门审查同

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找