

困危中寻机·农业迈向高质量

专家连线

农民手机点单,合作社掌勺“炒菜”,托管服务覆盖4万亩农田

“80后”田保姆种粮记

本报记者 王浩

农业生产性服务解种地难题

——访清华大学中国农村研究院副院长张红宇

本报记者 朱隽

疫情防控不误春耕。来自农业农村部消息,截至5月5日,全国早稻播种已全部完成,中稻播种12%,春播玉米已播种63.8%。全国春播进度快于往年。这个成绩来之不易。全国6万多个农机服务组织,2000万台套农机投入春耕,不少农民手机下单,“一站式托管”种地,“互联网+春耕”成了趋势。

解决小农户办不了、办不好的事

什么是农业生产性服务?张红宇说,通俗地说,就是贯穿农业生产作业链条,为农业生产经营提供服务,让农民省钱、省心、省力气的产业。“关键是要集中解决小农户办不了、办不好,或者办起来不经济、办起来很麻烦的事。”

从世界范围看,发展农业生产性服务业是现代农业发展的基本规律。农业经营规模不单指土地规模,也可以是服务规模。目前,全国有37万个提供农业生产托管服务的组织,涌现出全程托管、代耕代种、联耕联种等多种服务方式,对于更好地将普通农户引入现代农业发展轨道,发挥了越来越重要的作用。

目前,全国有50多万农业科技人员,拥有近10亿千瓦农业动力机械,300多万个农民专业合作社、家庭农场等新型经营主体。张红宇说,“加快推进农业生产性服务业的基础条件已经具备。”

“虽然我国农业生产性服务业市场规模已超过2000亿元,但从总体上看,我国农业生产性服务业仍处于初级阶段,没有表现出它应有的规模和态势。”张红宇分析,目前的农业生产性服务,主要还是集中在大宗作物的耕种收环节,对于小农户、小产品、特色产业需要的多元化服务供给不足。从业人员的知识水平、技术能力等也不能适应产业发展要求。

“长远看,农业生产性服务业应当贯穿产前、产中、产后全链条,既有助于推进适度规模经营,也有助于实现质量兴农、绿色兴农。”张红宇说,“具体包括:为生产者提供耕种收等中间服务;为适应新的经营模式提供科技推广;为促进产品交换或价值实现,提供市场营销、品牌塑造;为保障现代农业产业体系高效运转,提供信息、物流、金融、保险等服务。”

满足农业、农村、农民多元化需求

“解决千家万户农业生产经营中的难题,要把生产性服务业作为战略性产业来抓。”张红宇表示,要构建“主体多元、功能完备、融合规范、共享共生”的农业生产性服务体系,打通关键环节“最后一公里”问题,不断拓展服务内涵外延。

他说,农业生产性服务涵盖的领域、服务功能,应最大限度地满足农业、农村和农民多元化发展需求,涵盖生产、生活、生态领域。这其中,政府部门提供的公益性服务,合作社提供的托管、半托管服务,农业龙头企业提供的定制服务都有巨大空间。

促进农业生产性服务业发展,离不开政策扶持。张红宇建议,一方面,要克服“重生产,轻服务”的观念。另一方面,要强化农业基础设施建设,推进土地规模经营发展,加大对服务业从业人员的培养。在用地政策上,加快落实服务主体建设仓储、烘干、农机库棚,生产辅助和配套设施用地。在金融政策上,积极支持开展厂房、生产大棚、大型农机具等抵押,农业保险抵押融资。在财税政策上,鼓励各地通过政府购买服务、以奖代补、先服务后补贴方式,落实各类服务主体的优惠政策。

人多地少的基本国情,决定了今后相当长时间我国农业生产主要靠普通农户。张红宇强调,“加快发展农业生产性服务业,不能脱离我国大国小农的基本国情,不能脱离农业转型升级的阶段要求。坚持家庭经营主体地位,通过全程社会化服务,一家一户也可以迈向农业现代化。”



核心阅读

面对这场疫情大考,农业有挑战也有机遇。传统生产方式遇到难题,新农具、新技术、新模式得以大显身手。春耕期间,各地努力化危为机,依托新型农业服务主体,加快推进规模化、专业化生产,破解“谁来种地”难题,迈向高质量发展。

从“会种地”到“慧种地”,从“有没有”到“好不好”,透过这位“80后”田保姆的种粮故事,感受到田野里的新动能正在集聚。

一亩地上的两本账 田保姆托管,省心省力省钱,种粮成本能减少150元

农机来回奔走,层层水花飞溅……正值插秧时节,四川邻水县增产村的田间又忙碌起来。

“种地找小方!”村民张秀珍站在田埂上看着,“水牛换成铁牛,无人机打药,从种到收用的全是新家伙,真省心!”

“我们村的地,也全让小方包了。”相邻的团坝村党支部书记王中平上前插话,防疫春耕两不误,今年几百亩地全程托管,1天时间就插完秧了。

小方是谁?他叫方智勇,是县里有名的田保姆。“你外出打工,我替你种田”,14个村的4万多亩地,他打理得井井有条。

“80后”方智勇在大城市打拼15年,为啥又回村当农民?

转变缘于5年前的一次探亲。“村里一些田里长了草,看着真可惜。”方智勇发现,记忆里稻浪翻飞的景象少了。细细打听,老乡们道出原委:种子化肥涨了,赶上年景不好,辛苦一年不赚钱。留在家里的老人大多超过60岁,地里的活干不动了。

谁来种地?方智勇嗅到了商机:“地肯定得换个种法,把土地集中起来,规模经营,准能把成本降下来。”

回家种地!但流转多少合适?水稻怎么管理?风险大不大?方智勇心里没底。“当好农业新兵,要多跟农民学习。”他到成都等地拜访种粮大户,看到“大铁牛”驰骋田间,万亩水稻被侍弄得有条不紊,心里踏实了。2014年他回乡流转1000多亩地,成立了盛世种植专业合作社,开始种植水稻。

从门外汉到新农人,方智勇探索绿色种植、购置农机,忙得不亦乐乎。合作社很快回本了,他成了大家口中的种地能手。

“成本高、缺劳力,一家一户的难题怎么解决?”方智勇在思考,“土地是农民的命根子,靠合作社的实力,为大家提供服务,农民种地的热情会回来的。”从新农人到田保姆,方智勇再次转型。

种了大半辈子地,大伙儿信得过这位“80

后”吗?

“同样一亩地,收入多两成,咱服气!”增产村农民许少白,靠着小方的托管服务,种粮面积从5亩发展到80亩。今年更是尝到了甜头:买种子化肥,合作社送上门;整地插秧,农机下田,啥都不耽误。

许少白算了笔细账:以前种地靠老两口,不算劳力,每亩要投入800元,一年种两季稻,刨去成本,到手的也就七八百块。现在合作社托管,一亩托管费200多元,机耕能节省60—70元,化肥用量减少了20%,一亩地成本能省出150元左右。“关键是省心省力,稳产高效,咱敢上规模了,一年能挣几万块。”许少白底气十足地说。

“防疫不误农时,今年我们的社会化服务迎来好机会,农民把地交给我们,放心!”方智勇说,春节一过,合作社就向镇里递交复工申请,购置农资,修整农机,全力奋战春耕。

收入账最有说服力。今年合作社服务面积增加了几千亩,达到4万亩,其中全程托管面积6000多亩,可为农户节约成本300多万元。忙得不亦乐乎的方智勇坦言:“看来种地这条路是走对了!”

4万亩地怎么种 农民能“点菜”,也能“包席”,专业服务轻松种地

马达轰鸣,植保无人机低空掠过,护邻乡种粮大户游小波竖起大拇指:“1小时作业50亩,相当于过去几十人干一天,真厉害!”

不仅仅是植保无人机,走进方智勇合作社机库——收割机、插秧机、灌溉设备等一应俱全。

发展社会化服务并非一帆风顺。最初,合作社只有7台拖拉机。寻求帮助的农民多了,方智勇却感觉力不从心:种地环节多,农民需求五花八门,合作社难以满足。“好保姆不仅会抱孩子,做饭、护理也得有几把刷子,田保姆得是多面手啊。”

“农民需要什么,咱就干什么。”粮食烘干是堵点。不少种粮大户吃过亏,联合收割机开进田里,七八亩水稻几天就收完了,这么多粮晾晒成了大难题。“一台烘干机少说也要几十万元,一年只用一两个月,即便种粮大户买也不划算。”方智勇说。

政策扶持,合作社购置了13台烘干机,日处理能力达到400吨以上,为周边十几个乡镇提供烘干服务。如今,合作社各类机械达上百台套,农机手上百名,可提供机耕、植保、机收、烘干等一条龙服务。

创新服务方式,开发多元服务套餐。“我们有两大特色服务,农民既能‘点菜’,也能‘包席’。”方智勇说。

不少农民当上“甩手掌柜”,实现轻松种田。“家里几亩地,靠我一个人撑着,种不动了。”增产村村民熊竹华,把土地交给合作社,从种到收全程托管,自己在合作社打工,劳动强度小了,一年还能挣2万多元。

“解决谁来种地,需要专业从事生产服务的主体,提高生产效率,降低生产成本。”方智勇说,农业生产有10多个环节,涉及多种农机,一家一户不可能都置办。当好田保姆,就是要解决小农户办不了、办不好的事情,把小农户纳入现代农业的发展轨道中。

社会化服务离不开政策帮扶。方智勇坦言,合作社资金是一大难题,希望贷款政策能再放开些,“如果大型农机具可以抵押贷款,

就能大大减轻合作社资金压力。”

方智勇说,干专业的事需要专业人才。合作社一方面引“新秀才”,招聘大学生,提高服务队素质;另一方面培养“土专家”,为种粮大户提供培训。

1斤大米咋卖到8元 盯着市场种地,给土地做“体检”,为产品贴绿标

“浙江客户定了1000多袋大米!”近日,合作社在一场农产品交易会上接到了大单。“发展绿色产品有前途。”方智勇底气更足了。

解决了谁来种地,还要解决如何种好地。“盯着市场种地,这是咱的优势,要延伸产业链,发展优质大米加工。”照着这张蓝图,方智勇再次带领合作社升级。

对土地全面“体检”,制定统一种植标准、全程采用有机肥、绿色农药……合作社发展了多个绿色种植基地,1000余亩稻田通过国家绿色食品认证。

建厂房,购置设备,注册“滋心源”商标,方智勇朝着产业下游稳步前进。“我们设计了多类产品,绿色大米每斤能卖到8元。”优质大米深受市场欢迎,销售额已经突破400万元。从耕种收升级到产加销,产业链条如何

让农民参与其中?

一条“合作社+村集体+土地托管+农户”的利益链条形成了。太和镇指南寺村是贫困村,村里地块破碎,没啥产业,不少农民外出务工。指南寺村也有优势,这里山清水秀,生态优良。村里成立集体经济组织,整合500多亩地托管给方智勇,全程绿色生产。

合作社不仅管种,还要收,村集体和农民有了多份收入。“每亩地农民和村集体的保底分红为每亩800斤稻谷,超产部分,再次分红,农民每亩收入400多元,村集体底子也厚了。”指南寺村村主任黄常武介绍。

“合作社每卖一袋米,我就多挣5块钱。”村民王文朋说,“种地有赚头,保底收益,增产和加工销售加起来,一年能挣7000元以上。”“我们已经为农民分红128万元,村集体分红77万元,并带动了4个贫困村72户贫困户。”方智勇说。

“产业链条还能继续延伸。我们打算发展电商,让咱的大米‘飞’得更远;发展生态旅游,观光旅游,让一、二、三产融合起来。”方智勇有了新打算。

“谁说种粮不赚钱,这么干,准行!”这位“80后”的种粮路不断探索向前……

图①:在山东青州邵庄镇黄鹿村,植保无人机从麦田飞过。王继林摄(人民日报)

图②:在河北河间市景和镇兴丰农场,农机手在田间作业。

本报记者 史自强摄 版式设计:汪哲平

话说新农村

农村电商,拼流量更要拼质量

浩子

为缓解新冠肺炎疫情对农产品销售的不利影响,最近,不少地方干部走进直播间,为当地特色农产品代言。新颖的销售方式吸引了不少消费者埋单——安徽砀山县县长卖掉了14万斤砀山酥梨;广西乐业副县长直播两个多小时卖掉4万斤沃柑。据统计,拼多多“市长县长助农直播间”一个多月售出农产品800多万斤。

不断攀升的销售量让更多人点赞。与此同时,也有不少人心里有疑问:网友的新鲜劲儿能持久?农产品电商能不能一直火?这样的担忧不无道理。这些年,农村电商取得长足发展,2019年全国农产品网络零售额达到3975亿元,全国农村网商突破1300万家。但也应看到,农村电商发展

还面临不少挑战。比如一些地区尚未实现快速进村,冷链物流有堵点,生鲜农产品运输难,一家一户分散经营,标准化生产推广难等等。

地方干部直播带货固然能带来热度和流量,但最能打动消费者的,归根结底还是产品品质和客户体验。疫情防控中,在线购物深受欢迎,也为农产品电商带来发展新机遇。领导干部走进直播间,临时客串带货“主播”,应急助力农产品销售;走出直播间,更要长久谋划,抓住新机会,促进农村电商发展再上新台阶。

农村电商涉及生产、包装、仓储、物流运输、售后服务等方面,交通、物流基础设施薄弱,人才、资金等要素短

缺,是不少农村面临的困境。各地可将乡村振兴、脱贫攻坚与发展农村电商结合起来,集中资源补上这些短板。而在信息通信等新型基础设施建设、电商主体培育等新课题上,更应提前谋划,大胆探索,在政策支持和资金投入上予以保证,统筹城乡发展,补上农村信息化短板。

发展农村电商,要看“网上”也要看“田间”。电商市场竞争激烈,唯有品质过硬才能持续发展。各地应引导农业经营主体直面市场,深化供给侧结构性改革。立足特色资源,寻求错位精准,解决“种什么”;推广标准化生产,提高科技含量,解决“怎么种”;发展深加工,延伸产业链,打造品牌,解决“怎么卖”。把农业全产业链与互联网深度融合起来,才能真正促进农业产业提质增效,充分释放乡村发展新动能。

更好发展农村电商,不仅考验地方干部“带货”技能,更考验化危为机的治理能力。顺势而为,长短结合,科学应对,就能让一根根网线连接城乡、对接产销,让更多农产品飞出大山,丰富千家万户的餐桌,鼓起亿万农民的口袋。

江西樟树

为扶贫产业解卖难

本报电 “多亏你帮忙找销路,可给我解了燃眉之急!”近日,在江西省樟树市吴城乡举塘村的蛋鸡车间,帮扶干部黄润梅刚进门,吴义平就热情地迎了上去。脱贫根本靠产业。为努力减轻疫情对扶贫产业的影响,连日来,樟树市组织千名帮扶干部进村入户,集中解决产业发展难题,确保贫困户不因“疫”返贫。

吴义平外出务工没门路,村里务农没产业,地里刨食一年到头也赚不着啥钱。2017年,在扶贫干部帮助下,吴义平获得15万元扶贫贷款,与人合伙办起了蛋鸡厂。老吴决心很大,起早贪黑钻研技术,到外地学习取经,蛋鸡厂逐渐走上正轨。“别小瞧了咱这山里的蛋鸡厂,设备先进着呢!光照、水源、温度,全程监控,养殖安全有保障。”这两年,靠着养殖蛋鸡,老吴家年收入不下10万元,顺利摘掉了贫困帽。

今年,老吴本打算扩规模,却碰上了疫情。“鸡蛋卖不出,饲料买不到,厂里差点运转不下去。”吴义平慌了神。帮扶干部黄润梅了解后,联系交通部门开通绿色通道,四处帮他联系商家。眼瞅着滞销的鸡蛋有了销路,吴义平感慨地说:“迈过疫情这道坎,小康路上更得加把劲儿!”

据了解,近年来樟树市大力推进产业扶贫,发展种植、养殖、光伏、休闲农业等产业扶贫项目100多个,帮助6267户1.6万人顺利实现脱贫。(戴林峰 陈 喻)