

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

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。合作社很快回了本,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!”增产村农民许少华,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:

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。

买种子化肥,合作社送上门;整地插秧,农机下田,啥都不耽误。

许少白算了一笔细账: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。

“防疫情不误农时,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,整修农机,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,七八百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,提高服务队伍素质;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伟介绍。

“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;发展生态采摘,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……

人民日报记者 王浩



核心阅读

推行“田头农产品市场”计划,在电商平台销售地产蔬菜、农副产品,山东即墨3000平方米的配货车间初具雏形,全程低温冷链物流正在计划实施,以确保蔬菜物流运输的即时性和保鲜力。

通过从田头到餐桌直销直供,能够减少中间环节,让消费者体验更便捷和多元化的消费方式。同时,这一模式还需要从品种、定价到物流、仓储等的供应体系支持。

日前,又有两家网上即墨振茂“田头农产品市场”在青岛国际高尔夫球俱乐部和海信地产某营销中心开业。在青岛市即墨区农业农村局支持和即墨区农村科技教育培训中心推动下,以本地农产品品牌“振茂”牵头的地产蔬菜、农副产品抱团试水电商销售新一轮扩张计划全面开启。

受新冠肺炎疫情影响,消费者“宅家”网购蔬菜需求大增,本地市场对地产蔬菜和畜禽农副产品的认可度也随之上升,这着实考验了地产蔬菜和畜禽产品的及时供应能力。在即墨,“田头农产品市场”的开办,并不只满足于一段时期内的蔬菜和农副产品供应保障,经过“疫情实战”经验积累,创办者意在寻求从田头到餐桌的地产农副产品供应新通道。

让农产品“抢手”更让农民受益

疫情期间,自家西红柿成了市民的“抢手货”,这让即墨移风店镇前吕村隋光芹没有想到。今年,隋光芹种了3个温室大棚的西红柿。最初,他还在为疫情期间流通受阻、西红柿卖不出而发愁。然而,通过点对点网购套餐搭配销售,这一季的西红柿基本预售完了。重要的是,田头交易价由农户自己提出。目前,即墨区农业农村局与“振茂”品牌持有者青岛叶隆盛家庭农场,在农产品基本收购原则上达成共识,即在参考实时田头交易价浮动区间基础上,以相对较高值为准。这样,可以充分保障像隋光芹等农户的利益。

自疫情发生后,即墨区采取“抱团直销”方式通过电商销售地产蔬菜、农副产品,这种做法与较大型蔬菜基地直销社区相比有所不同。在即墨,蔬菜种植近万亩,其中不乏规模较小的蔬菜种植户,有的二三十亩,也有的七八十亩,甚至还有七八亩,他们种出的菜,收购渠道并不稳定,收购价浮动也大,容易成为危机中的“脆弱环节”。

“面对疫情,蔬菜和农副产品更容易受到损失的,也是他们这样的群体。”即墨区农业农村局从事农民教育的李建仁表示,“抱团直销的目的,就是既要注重保障消费者需求,及时提供安全、品质好的蔬菜,也要注重保护蔬菜种植户的利益不受损失。”

田头农产品市场开张

疫情期间,自家西红柿成了市民的“抢手货”,这让即墨移风店镇前吕村隋光芹没有想到。今年,隋光芹种了3个温室大棚的西红柿。最初,他还在为疫情期间流通受阻、西红柿卖不出而发愁。然而,通过点对点网购套餐搭配销售,这一季的西红柿基本预售完了。重要的是,田头交易价由农户自己提出。目前,即墨区农业农村局与“振茂”品牌持有者青岛叶隆盛家庭农场,在农产品基本收购原则上达成共识,即在参考实时田头交易价浮动区间基础上,以相对较高值为准。这样,可以充分保障像隋光芹等农户的利益。

自疫情发生后,即墨区采取“抱团直销”方式通过电商销售地产蔬菜、农副产品,这种做法与较大型蔬菜基地直销社区相比有所不同。在即墨,蔬菜种植近万亩,其中不乏规模较小的蔬菜种植户,有的二三十亩,也有的七八十亩,甚至还有七八亩,他们种出的菜,收购渠道并不稳定,收购价浮动也大,容易成为危机中的“脆弱环节”。

“面对疫情,蔬菜和农副产品更容易受到损失的,也是他们这样的群体。”即墨区农业农村局从事农民教育的李建仁表示,“抱团直销的目的,就是既要注重保障消费者需求,及时提供安全、品质好的蔬菜,也要注重保护蔬菜种植户的利益不受损失。”

田头农产品市场破解新问题

根据销量统计,“振茂”商城在疫情期间已售出约8万公斤蔬菜;仅“田头农产品市场”运营一天多,就售出3000公斤蔬菜。出于“非常时期”的特殊考虑,蔬菜套餐每份定制约在3公斤,是三口之家约5天至7天的用量,其他农产品定量排队供应,因而受到消费者欢迎。

疫情之下,地产蔬菜和农副产品能否找到销售环节的“危中之机”?事实上,“田头农产品市场”计划要顺利实施,仍面对很多新问题。比如,生鲜物流配送链的建立。目前,3000平方米的配货车间已初具雏形,全程低温冷链物流正在按计划实施,以确保蔬菜物流运输的即时性和保鲜力;但核心问题还在于如何不断更新与田头交易价格的实时变动。“这关系到货品供应的可持续性、消费定价,也关系到蔬菜、畜禽种养户的直接收益。”应对之策是由农业主管部门支持下的蔬菜、农副产品“共享大数据”开发。农户通过小程序终端,完成田头交易价实时上报汇集,以公开透明方式完成对品种与价格的商定。

此外,从销售到生产的对接和协作也变得很重要。目前,在即墨区农业农村局的促成下,青岛叶隆盛家庭农场与即墨区域内26家蔬菜种植合作社、畜禽养殖合作社、家庭农场达成了初步合作协议,部分合作已经开始;这些合作社同时还负责带动周边小型种养户蔬菜、农副产品供应。

新路径还需建立“新体系”

“振茂”蔬菜套餐在实时更新。“套餐定制也是有讲究的。要兼顾市民生活消费需求,也要看合作社和种植户的实际情况。今后,常态化还将推出更多类型的自选组合。比如,适合一户家庭2天至3天的量,除了蔬菜水果、禽蛋、肉类,还要搭配其他农副产品等。”青岛叶隆盛家庭农场负责人韩荣臻表示。

从近期的运营经验来看,从田头到餐桌的“互动”,很容易为市民所接受,新鲜、直观,可追溯,这些都是提升市民消费信任度的因素。“‘田头市场’灵活、可调派,这也符合合作社与小型蔬菜、畜禽种植户的实际需要。”即墨区农业农村局副局长张宪正表示。

“这是一种多层次、成体系的共同协作机制。”在张宪正看来,这是地产蔬菜、畜禽、农副产品销售新路径探索的开始,“这种机制的建立,需要生产者与营销者紧密结合,让专业生产者更专心于生产,把销售环节交给专业的营销团队,在尽可能少受市场价格变动影响前提下,实现利益共享。对消费者来说,通过从田头到餐桌直销直供,能够减少中间环节,又可体验更便捷和多元化的消费方式。”

张宪正表示:“在‘田头农产品市场’的背后,还需要新的地产品供应体系支持,从品种、定价、收购方式,到物流、仓储等;今后政府部门要加大对这种产销对接模式的培育和扶持力度。初步设想,如果能盘活本地区域内合作社和蔬菜种植、畜禽养殖、农副产品等再加工产品供应能力,将对农业产业结构调整带来积极的影响。”

经济日报记者 刘成 通讯员 李纲

闯出“资源驱动共同体”乡村振兴模式,胶州市最落后片区4个村集体收入过百万元——

“差等生”怎样变“样板”

核心阅读

胶州市南部有个以丘陵地貌为主的洋河镇,洋河镇西南端是官庄片区。洋河镇山水资源丰富,但前几年村集体收入3万元以下的村庄占了近70%,零收入的村庄占三成以上。而官庄片区11个村中有4个贫困村,大多数背有外债,是全镇最落后的片区。

谁曾想,短短两年时间,最落后的片区已整建制流转土地1万多亩,投资16.7亿元的半岛田园综合体项目在此落户并运营,有4个村庄集体收入超过100万元,闯出了全镇复制的“新村党委+集体经济合作联社+平台公司+田园综合体”乡村振兴共同体模式。

围绕打造乡村振兴的齐鲁样板,省委派出,探索土地规模化经营、村庄布局调整、土地资源整理、美丽乡村、田园综合体建设与乡村“五个振兴”统筹推进机制。在乡村振兴这条康庄大道上“弯道超越”,官庄片区的实践引人瞩目。

向“不见光”的资源开刀

官庄片区村干部凑在一起,常说村民种地,种到什么时候,穷到什么时候。

“我们这片区土地较为贫瘠,这几年天旱,种地基本不赚钱,我们村有二三百亩地一度撂荒了。”与尧洼村党支部书记刘前材一见面,他就道出了官庄片区两年前的困窘:土地碎片化、生产低效、资源闲置。这也是我省很多农村亟须解决的紧迫现实问题。

面对山水资源丰富、总体发展却相对落后的现实,2018年洋河镇党委将土地规模化经营作为乡村振兴的切入点。“从脱贫走向振兴,资源是纽带。但不能就村抓村,土地规模化经营必须在镇这一级来做才有账可算。”镇党委书记宋振祥说。

官庄片区土地流转率相对较低,又是最落后的片区,这里便成了洋河镇的“试验田”。“一进村,发现这事太难了。”洋河镇经管审计统计服务中心主任邓宝荣清楚记得,当年从穿短袖一直奋战到穿羽绒服,这才把事干成了。

土地权属不明晰是最大障碍。官庄片区丘陵多,一位中草药种植大户在南官庄村曾流转耕地86亩,但实际加上整理出来的四荒地足有200多亩。而多出来的部分都是“不在册”的。

产权不清带来了土地价值被严重低估,集体土地随意流转等一系列问题。

只有向“不见光”的资源开刀,土地规模化



件。按照党委牵头、全镇统筹、分片运作的思想,洋河镇整建制流转土地已达4.87万亩,占全镇土地的84%,又引进胶州新城、胶州湾投资两家平台公司,导入新城环湾文旅、乡村驿站文旅等7个总投资100多亿元的现代农业项目。

严格控制集体资源低价出让。

同样是在官庄片区试点,洋河镇党委决心建立统一的土地流转市场,统一定价、统一合同、统一平台,将土地流转价格从过去的被低估的每亩500元,增长到1000元。