

谁说种粮不赚钱？关键要看怎么种——

一个农机合作社的种粮账

效率账

规模出效益，天上飞的，地下跑的，智慧农机唱主角，一亩成本节约5%—10%，万亩增收300万元

夏粮丰收，又播下新的一季。在河北赵县南姚家庄村的田野里，一台台联合收割机灵活地掉头、转弯，一垄小麦从前面“吃”了进去；打捆机紧跟其后，将“吐出”的秸秆粉碎、压块；排在队尾的免耕播种机旋即上前，沿着麦茬撒下玉米种子，收割、脱粒、播种一气呵成。

“单产1100斤！这半年来大伙儿不容易，中午都去伙房吃包子啊！”站在田头，光辉农机合作社负责人姚风娟大声招呼。

帽子白裤，齐耳短发，话脆亮，50岁的姚大姐给人的第一感觉就是干练。她10年前毅然放弃县城的工作，回村种地。当时，不少亲戚都埋怨：“种地还能比上上班？她将来肯定后悔。”

“谁说种粮不赚钱？关键要看怎么种。”姚风娟有股倔劲儿，她牵头成立合作社，流转土地，规模经营。可是，合作社有什么优势？村里人凭啥把地交给你？

在县工厂干过财务的姚风娟，一项项种地成本抠得仔细：

一亩地一年一季小麦、一季玉米，买种子要80元，肥料290元，浇地要360元（电费90元、人工270元），耕种收500元（农药140元、人工360元），流转费800元，一亩粮食总成本要2030元。

“人工成本占到30%，合作社要想有赚头，必须把人工这块降下来。”姚风娟说。

机器换人工，她和丈夫姚广辉一步一步置办农机。“家里的积蓄，全投在农机上头了。”姚风娟指着合作社大院里，“瞧，150台套农机，耕、种、收，收到打捆、烘干，应有尽有，这是咱种粮的底气。”

“收割机收一小时，相当于20个人干一天。合作社25台收割机同时下地，一天下来，光是人工就能省1万元。”姚广辉对这些宝贝如数家珍：“这是2016年买的收割机，42万多，国家补贴了7万多元。”“那台啊，是高地隙玉米植保机，轮子细，不压粮，玉米长到两米高时，就要用上它了……”

农机不断升级。今年，智能联合收割机、激光平地仪等智慧农机成了种地主角儿。“你瞧，拖拉机都能无人驾驶！”姚风娟边说边介绍，智能联合收割机自带测亩仪和测产仪，每千米误差在2厘米以内，一天就可以作业1200亩。

几年前爬滚打，姚风娟笃定了这条种粮路：“把规模做大，不靠光靠流转，更要卖服务。”今年，合作社经营规模扩大到了1.2万亩，其中农户带地入社4000亩，合作社流转经营3600亩，托管服务4400多亩。

农机装“大脑”，推动农业效率变革。姚风娟说，“1.2万亩地，平时只要26人，农忙时再雇60个临时工，一个人就能管200亩地，‘三夏’变‘两夏’，你说省心不省心！”

规模出效益，合作社的优势显现出来。姚风娟算起了效率账——

看投入，化肥从厂家统一订购，一吨便宜100—120块，再加上批量购买种子、农药，成本还能节约5%—10%，平均下来，每亩地能节省出100多元。

看产出，3600亩地跟敦煌种业签了订单，产的是麦种，一斤2.2元，比普通小麦贵上近1倍；玉米专供饲料厂，经色选机筛选，一斤多卖两毛钱。

“单看一亩地不咋惹眼，可1.2万亩一亩一外算下来，纯利润300多万元。”姚风娟说。

看到合作社的效益，村里“老把式”心服口服。3年前，姚国华带着自家4亩地入了股，他算起了自家的种粮账——

“自己种地，种子化肥花费只多不少，小农户接订单，没那个实力，不算人工，一年到头一亩地落不下千块。现在入股合作社，一年地租加上分红也近千元，省心不说，我还多了份收入，在这儿当农机手，农忙时一天能挣400元！”

新冠肺炎疫情防控期间，“指尖种地”热起来，今年合作社流转面积增长了近40%。“现在种地像网上约车那样方便。”南轮城村种植大户张立中感叹，“托管服务能‘点菜’，也能‘包席’，代耕、代种、代收，每亩托管费用不到300元，省钱省心，这钱花得值！”

智慧农机开启了种地新模式。赵县农业机械技术推广站站长秦伟强介绍，全县农机总动力达68.98万千瓦，拥有各类大型农机具2万余台，小麦、玉米耕种收机械化率达99.6%，农作物秸秆综合利用率达97.5%。在河北，5年来，全省累计投入近1亿元，打造79个智慧农场，主要粮食作物基本实现了全程生产机械化。

科技账

用上大数据，“会”种地变“慧”种地，漫灌改喷灌，省钱还增效，100亩地多“长”出2万元

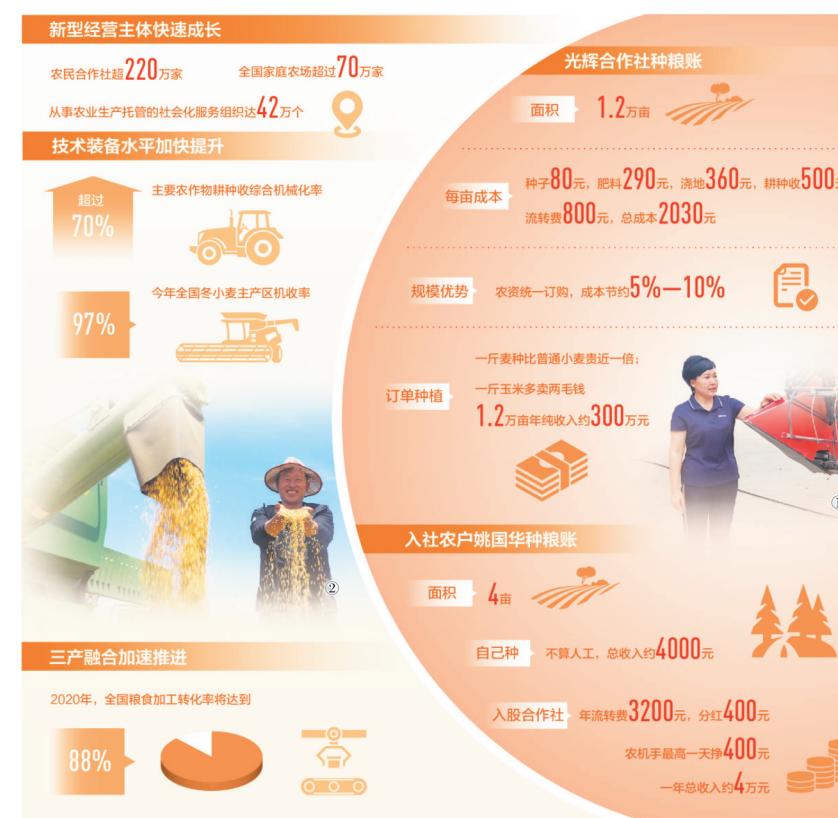
合作社服务面积大了，姚风娟遇到了新烦恼：土地质量参差不齐，不同的地亩产能差出几百斤；担心不出苗，一个穴坑播两三粒种，等苗长出来，还要雇人再拔掉多余的……

经营压力也不小：包地费、农资价格不断看涨，农机设备不断折旧……去年合作社种植、托管的总收入，一半花在了社员分红上，20%用于合作社发展积累，剩余的全耗在了购置农机、购买农资上。

姚风娟越发感到，种地还得靠科技出效益，“父亲人种几亩、十几亩地，凭老经验就行。现在要种好1万多亩地，必须技术精准、精细管理。”

第一招，利用大数据，分层施肥。

“你说的耕种管理问题，有解决方案了。”一大早，雷沃重工公司的李坡博士就来到合作社，“你看，这是利用大数据科学



图①: 姚风娟在检查农机

图②: 河北唐山市丰润区任各庄镇农民收获夏粮

朱大勇 摄 (人民视觉)

选取的测量过的位点，能从手机上看到土壤氮磷钾元素含量和温度、湿度分析，这块地适合种啥作物、怎么施肥，一目了然。”

“肥料直接撒在土上，早就过时啦！”姚风娟现在也算是土专家了，她解释，麦苗在不同生长阶段，根系深度不同，利用免耕深松分层施肥播种机，在播种时，将缓释肥分三层撒在土壤里，有助于苗吸收到更多营养。

第二招，按需打药，提高质量。

“打多少药，什么时候打，这个得问张博士，这会估摸着正在田里做试验呢。”姚风娟口中的张博士，是北京市农林科学院植物保护环境研究所的张锦伟。

从2017年初开始，张锦伟隔三差五就会来合作社采样，推进自走式高地隙精准变量施药机试验项目，“这种新型施药机，就是冲着农药精准高效施用方向去的。”张锦伟说，在北斗导航系统的施药路线指引下，通过整合施药机压力、流量和行走速度等多项参数，施药不漏喷、不重喷，与传统施药机相比，节药至少两成，还促进农产品质量提升。

靠着节水节肥，合作社每亩地省下了30元成本。“别小看这30元，在农业上，抠细账才能赢大账啊。”姚风娟深有体会。

第三招，节水灌溉，节本增效。

“过去小麦亩产要上1000斤，至少要灌四五次水。”姚风娟说，可这儿水资源并不丰富，怎么缓解供需矛盾？“以前浇地靠机井，

现在用上了喷灌设备，大喷头换成了小喷枪，每年能省30%左右的水。”县里推进节水灌溉技术与节水品种集成，推广“一水千斤”小麦栽培模式，每亩节水52立方米左右。

用水减下来了，产量反而上去了。姚风娟算盘打得精细：改变灌溉方式后，沟渠用不上了，再把田埂打掉，这些被占用的地层又能种粮食，每百亩能多出11亩地，“按一季小麦一季玉米，亩产各千斤估算，100亩地能多‘长’出2万多元！”

从产前到产中，合作社管理越来越精细，土地保住了，地力上来了，化肥减施了，产量、质量提升了。眼下，她又瞄向了产后环节：秸秆处理。

“小心，路上慢慢开！”姚风娟在院门口扯着嗓子喊，一辆满载秸秆的卡车驶出合作社的场院。去年，合作社和县有机肥厂

签订了秸秆回收加工协议：秸秆加工成有机肥后，再返给合作社，国家还给每吨补贴100元。

“去年新添了台粉碎打捆机，真管用！”姚风娟说，“瞧瞧这院里，天上飞的，地上跑的，全是咱的好帮手咧！”

大，像这样的一袋面粉，能卖120元咧！跟种普通小麦比，一亩地能增收1600元。”姚风娟说，优质产品才能叫得响市场、挣得更多。

合作社尝到了深加工的甜头。去年，车间的石磨基本上转个不停，小麦磨成面粉，一斤利润3块多，比卖原粮翻了三个跟头。

“现在的车间还是太小，石磨效率较低，每天只能加工十四五吨，产能不太跟得上。”姚风娟心里有点着急，希望尽快把加工做大做强，“面粉规模上去了，还可以进一步加工成面条，把更多环节的利润攥在自己手里。”

种粮蹚出新路，合作社吸引了280多个社员。下一步有啥打算？

姚风娟牵头成立农业产业化联合体，把玉米、小麦、小杂粮加工和销售纳入了经营范围，“种粮有专家，销售有订单，各环节都参与，增值收益才会更可观。”

目前，合作社加工面粉的小麦品种，主要在社员入社的4000亩地里。姚风娟还想多流转些土地，“统一管理，产品品质才更有保障。”

瞅准机遇，推动农业产业“接二连三融合发展”。合作社交通便利，离赵州桥不到10公里，姚风娟琢磨开个农家乐。“合作社机床对面，还有一个小院，想建个生态小菜园，养点鸡鸭，平时过路游客就能采摘，也能吃饭住宿。”

姚风娟坦言，亟须破除资金和人才瓶颈。“农业农村不容易呀！资金回笼慢，风险还不低。”姚风娟感慨，“就拿石磨生产车间来说，前后投了176万元，今年疫情一来，停了小半年。”现在，她最期盼的是能向银行申请到农机抵押贷款，把石磨加工项目继续做大，农家乐项目早点落地。

人才瓶颈开始破题。上半年，合作社招聘了六七个“90后”毕业生，提供每月4500元的底薪，包食宿。“年轻人学习能力强、接受新事物快，这些娃娃里面不仅有学农的，还有学营销管理的，将来还能更好开拓市场。”

“现在会种地不稀奇了，关键怎么才能种好地。这里头学问大，往后还得靠年轻人哪。”姚风娟憧憬着未来，“到那时候，在智慧农场里工作，真的要叫人人羡慕哩！”

人民日报记者 郁静娴



河南西平县二郎镇高标准农田里“三夏”作业正忙 霍亚平 摄 (人民视觉)

天津宁河区创设“信访超市”，优化调处体系，解民忧、畅民情——

把群众难事当成自己家事

核心阅读

信访问题常常涉及多部门，“踢皮球”现象时有发生。天津市宁河区创设“信访超市”，构建四级调处体系，全科受理、集成联办，破解了信访部门只接访不办理、事权部门推诿扯皮的难题，实现了“多头访、多地访”向“跑一地、进一门、一站式”转变。

“把群众难事当成自己家事，各部门各条拧成一股绳，将多头访、多地访、重复访转变为阳光信访、法治信访、责任信访，‘信访超市’真正解民忧、畅民情。”宁河区委书记王洪海说。

“只受理不办理”向“受办一体”转变，“一元应对”向“多元化解”转变，“多头访、多地访”向“跑一地、进一门、一站式”转变。

就地调处

四级调处体系搭建矛盾纠纷化解“金字塔”，推动信访下行、矛盾不上交。

见到宁河区七里海镇任凤村的于守忠时，正是晚饭时间。老于是名村医，还是村里的“红色网格员”，负责22户96人，平时每周要巡访两次。像老于这样参与义务巡防的基层党员网格员，在宁河有3065人。

“建立‘信访超市’，问题看似在‘超市’集中解决，其实恰恰推动了信访下行，把矛盾及时化解在基层。”张连生说，他们建立起以区“信访超市”为“塔尖”、镇综治中心为“塔身”、村（社区）综治中心为“塔座”，基层网格为“塔基”的四级调处体系，搭建起矛盾纠纷化解的“金字塔”。

在七里海镇综合治理中心，300平方米的大厅，包含了政务办事和信访调处两大块服务区。该镇党委副书记苗国庆说，中心不仅有专职的政法书记，还赋予镇一把手“吹哨权”，一哨响，相关部门都要到场，合力解决问题。

“有些问题，确实不是基层就能解决的，需要相关部门一起协调。但这并不是说，我们就可以把矛盾上交。”七里海镇任凤村党支部书记、村委会主任王会生说，要想从源头化解矛盾纠纷，基层干部要积极作为，想群众所想，盼群众所盼，带动村民勤劳致富，矛盾和问题自然就少了。

任凤村紧邻国家级湿地与自然保护区七里海，村里因地制宜发展稻蟹混养。“蟹肥苗壮，还能发展观光农业，真是一举三得，村民人均年收入26000元，哪还有闲心‘整事儿’？”王会生说。

人民日报记者 富子梅

人民网记者 王浩 崔新耀