

农村改革试验区系列报道③

宿州探路现代农业产业化联合体

■本报记者 胡璇子

安徽“北大门”宿州市素有“果海粮仓”之称,是全国重要的粮食、肉蛋、蔬菜、水果供应基地和农产品集散中心。其是全国新增1000亿斤粮食生产能力规划中的核心区,也是农业部划定小麦、夏玉米、高蛋白大豆、生猪、肉牛、肉羊优势区。

2011年,宿州市成为18个全国首批农村改革区之一,承担“创新现代农业经营组织体系”试验项目,关于农业生产关系的探索创新在宿州展开。

几年来,宿州市把扶持发展龙头企业、专业大户、合作经济组织、家庭农场、推进产业化经营作为工作的重中之重,探索出的“农业企业为核心,家庭农场为基础,合作社为纽带”的现代农业产业化联合体的经营模式成为了典范,连续三年写进了安徽省一号文件,并作为示范推广。

搞农业不能单打独斗

李清武是宿州市埇桥区淮河粮食产业联合体的“当家人”,他牵头创办的淮河粮食产业联合体以淮种种业为龙头,以淮农农机、淮河植保等10家专业合作社和22家家庭农场组成,经营土地面积1.5万亩。

说起联合体的成立,李清武坦言,“这也是逼出来的”。2011年,他所经营的淮种种业公司到宿州搞试验示范,流转了1000亩土地。只有真正与土地打了交道,他才发现,种地一环扣一环,任何一个环节都不能少,个人的“单打独斗”,成本太高。

“500亩地一年有多少效益呢?也就是20万元左右的利润。”他告诉《中国科学报》记者,而一台农机的购置成本往往都要上几万元,如果每三五亩都要购置农业机械,在他看来,既“做不到”,也“不划算”。

他意识到,要提高农业生产的效率,必须“联合”起来,合理配置资源。2012年,淮河粮食产业联合体成立了。联合了10家生产合作社和22户家庭农场的规模种植,一下子让成本降了下来。

“比如,收割机一天用油是1500元,我们直接到我们的油库里去加油,一天就能节省近200元。”李清武说。加之农资批量采购成本降低、农业机械的高效使用等,都使得种地成本降了,规模经营的利润多了。

明确三大主体 建立三大联结

在宿州,现在正有越来越多的“联合体”涌现,更多的人像李清武一样,成为了联合体的一员。

宿州市现代农业办公室副主任徐志连告诉《中国科学报》记者,截至目前,宿州市产业联合体已经发展到175家,加入联合体的龙头企业190家,合作社660个,家庭农场1160家。

“几年来,宿州市把扶持发展龙头企业、专业大户、合作经济组织、家庭农场、推进产业化经营作为工作的重中之重,探索出的‘农业企业为核心,家庭农场为基础,合作社为纽带’的现代农业产业化联合体的经营模式成为了典范,连续三年写进了安徽省一号文件,并作为示范推广。”



淮河粮食生产联合体的农田中使用大型机械进行作业。

胡璇子摄

在联合体的不断复制中,宿州市也探索明确了龙头企业、合作社和家庭农场的定位。徐志连告诉记者,现代农业产业化联合体是以“农业企业为龙头、家庭农场为基础、农民合作社为纽带”的一体化现代农业经营组织形式。“企业做市场,家庭农场搞生产,合作社搞服务。”徐志连概括说。

比如,在淮河粮食产业联合体内,淮种种业公司负责以优惠的价格向家庭农场和合作社提供农业生产资料,并以高于市场的价格回收农产品;农民专业合作社受企业委托收购农产品,按照要求为家庭农场提供产前、产中、产后服务;家庭农场主要是按照企业要求进行标准化生产,向农业企业提供安全可靠的农产品。

在徐志连看来,“联合体”一体化的经营组织方式,让企业、合作社和家庭农场形成了新的一体化格局,可谓“我中有你,你中有我”。

他告诉记者,三大主体之间有三大联结机制。“其一是合同契约,其二是生产要素融合,其三是互助联结。”徐志连说。

其中生产要素融合是指联合体各方通过资产、技术、品牌、劳动力等要素相互融合,建立利益联结机制。以淮河粮食产业联合体为例,企业就为家庭农场提供担保,帮助其贷款,并为家庭农场垫付生产资料,这些可视为

资金融合。同时,联合体使用的农业机械,一部分由家庭农场带入联合体内,一部分则由企业出资购买,可谓是资产融合。

安徽省农委主任孙正东则对产业联合体的链接做过这样的解读:联合体其一是实现了要素联接;其二是实现产业链联接,即龙头企业通过专业合作社将分散经营的家庭农场及专业大户组织起来,使农业的产前、产中、产后等环节紧密联结成为一个完整的产业体系;其三是利益链接。各类主体通过契约、合同等建立监督约束机制,形成风险共担、利益共享的紧密利益共同体。

“壮大农业产业化龙头企业‘先锋队’,整合产业链、要素链、利益链,加快培育以龙头企业为核心,专业合作社为纽带,家庭农场为基础的现代农业产业化联合体。出台扶持产业化联合体办法,择优扶持一批示范联合体。”2015年3月18日,安徽省委省政府出台了《关于加大改革创新力度加快农业现代化建设的实施意见》,对培育、扶持产业化联合体作出指示,这也是其连续第三年写进了安徽省的一号文件。

改革且行且探索

尽管宿州市的新型农业生产经营体系的

探索取得了创新和突破,但改革中仍有待解决的问题,资金少、贷款难就是其中之一。

家庭农场向银行贷款,往往拿不出银行认可的抵押物。为了帮助家庭农场的资金之困,李清武的淮种种业公司利用自身资产抵押担保,为4个家庭农场贷款了800万元。

据统计,2013年宿州有7个联合体的龙头企业为192个家庭农场担保贷款7325万元,形成了龙头企业领办模式。宿州市埇桥区在联合体内开展了无质押贷款、大棚抵押贷款和联户担保贷款试点,为产业联合体累计担保贷款2.1亿元。

不过,李清武向记者坦言,这种担保方式,让企业承担了很大的风险。“而企业在选择家庭农场帮助进行抵押贷款时,往往会选择那些经营状况更好、与企业利益联结更为紧密的家庭农场。”

“企业担保是一种方式,但是做不到全覆盖,而且企业也有风险。”徐志连表示,如何解决联合体尤其是家庭农场资金难的问题,目前宿州市正在探索。

“我们正在探索对家庭农场进行信用评级,由农业部门主导,联合银行建立适用于农业主体的信用评级体系。”徐志连透露,建立了信用评级体系后,再向银行贷款不再需要抵押,“可以进行信用贷款”。

交换品种264个,示范面积近6500公顷,培训科技人员和农户9000多人次;适宜品种中,陆稻平均增产31.1%,大豆平均增产11.1%,甘蔗平均增产33.3%,马铃薯平均增产10.5%……

这样的一组数字,不仅是云南省农业“走出去”交出的成绩单,也是该省与柬埔寨、老挝、缅甸、泰国、越南等周边国家农业合作不断深化的硕果。

合作的源起,还得回溯至上世纪90年代。当时,东南亚各国之间区域合作发展迅速,澜沧江—湄公河沿岸的柬、中、老、缅、泰、越六国组成的大湄公河次区域区域合作机制也由此产生。2001年前后,大湄公河次区域农业合作组成立,以期在调整农业政策、促进农业贸易、提高农业生产能力等方面有所作为。

为推进跨境农业合作,2008年,在中国农业部、云南省科技厅等相关部门的支持下,云南省农科院倡导成立了大湄公河次区域农业科技交流合作组。近些年来,在开展区域多双边农业合作上,大湄公河次区域农业科技交流合作组积极探索建立多元化、多层次、多渠道的合作模式和简便、灵活、高效的工作机制,取得了有目共睹的成绩。

和云南省一样,广西壮族自治区也在大湄公河次区域的农业合作中取得重大成果。自2005年被纳入大湄公河次区域经济合作后,农业一直是广西和大湄公河次区域合作的重点。

据悉,在技术培训方面,广西举办了禽流感防控、沼气示范、水稻生产、蚕桑生产和果蔬新品种试种、新技术应用示范及培训;在产业合作方面,广西积极开展与相关国家的农业合作并鼓励农业企业“走出去”,在柬埔寨实施了沼气示范和推广项目,在越南、老挝、缅甸等国家开发建设了甘蔗、剑麻、木薯、果蔬等种植基地和有关项目。与此同时,大湄公河次区域国家已经成为广西农产品贸易的最大伙伴之一。

农业在大湄公河次区域国家和地区占有重要地位。从国内来说,农业在云南、广西两省GDP中所占的比例大约在16%左右,高于全国平均水平5-6个百分点。而柬、老、缅、越等国不仅农业人口比例高,而且是大米、薯类、橡胶、热带水果等农作物和农产品的重要出口国。可以说,中国与大湄公河次区域国家的合作一方面有先天的地缘优势,另一方面,由于自然资源禀赋、经济、技术上的差异,双方在农业领域上又具有很大的互补性和巨大的发展空间。

目前,“一带一路”战略的实施正在促进形成国际农业合作的新格局,带来农业贸易投资的新契机和广阔的新市场。

“把农业作为云南融入‘一带一路’的切入点和重点。”云南省农科院院长李学林表示,云南省要利用周边国家乃至中南半岛五国农业生产优势,有计划有步骤地发展境外粮食生产、天然橡胶、甘蔗、生物质能源等战略物资,拓展农业空间领域,做大做足境外生产、贸易和物流这篇大文章。

把农业作为融入‘一带一路’的切入点和重点
大湄公河次区域农业合作待‘深耕’

■本报记者 胡璇子

京津冀三地农药管理
联防联控协同发展

京津冀三地农药管理联防联控协同机制近日正式启动,这意味着从农药的生产、销售、使用、抽检到农产品农药残留检测,三地全部实行联防联控。

同时,三地农药质量和蔬菜农药残留抽检结果实行互认制,切实保障

京津冀三地农业生产安全、农产品质量安全 and 农业生态环境安全。

图为河北省涿州市农业局技术人员正在检查室检测当天早上从当地蔬菜大棚采集的蔬菜菜样的农药残留。

高长安 郑珂炎 周波 摄影报道

内蒙古易供销致力于农村信息化改造

■本报记者 秦志伟

内蒙古五原县天吉泰镇毛家桥村一组的便民超市位于110国道和四塔公路的交界处,自开业到现在已有30多年的历史,就这样一个小店,一直供应着附近8个自然村近千人的日常生活所需。

2015年底,内蒙古易供销电子商务平台的出现改变了这里的营方式。

近日,由内蒙古自治区供销社和内蒙古新牧商贸电子商务有限公司共同打造的内蒙古易供销电商平台在巴彦淖尔市五原县启动。据了解,该平台是内蒙古首家连锁型农村在线批发商城,通过“平台+供应链+超市+仓配中心”的智能供销体系,降低物流成本。

想买的能买到,想卖的能卖了

临近过年,在城里工作的年轻人都回家了,毛家桥村当地村民赵成打算给孙子买玩具,在便民超市找了一圈也没找到孙子想要的。

一直以来,小超市都像其他传统的店铺一样,进货采购都依赖代理商,品种、数量、类别都受到了限制。

“以前进货有局限性,就是人家送下来什么你卖什么,要不就是货物量大的时候,自己开车去城里进货。”便民超市经营者张振龙向《中国科学报》记者讲述他经营多年超市的感受。

无论是代理商供货,还是自己开车进货,张振龙在算完账之后都觉得这两种进货方式的运费开支在整个纯收入中占有很大的比重。2015年下半年,张振龙首次接触易供销电商平台,在详细了解该平台的经营模式之后,张振龙加入了易供销平台。

张振龙向记者表示,自从和易供销合作以后,物流比以前快了,48小时之内就能把货送到,而且价格方面比较优惠,“很多的优惠政策对我们的吸引力比较大,而且让我们的利润空间有所提升。”

内蒙古新牧商贸电子商务有限公司(以下简称“新牧商贸公司”)在调研中了解到,传统模式在资金流、信息流、物流等方面都存在较大问题。以信息流为例,传

统模式明显有供需信息不对等、人员成本高、库存积压等问题。

“通过平台整合供应商的产品,进行在线展示和批发,农村村网经营者通过平台进行在线采购,公司将会通过自己的仓配物流中心来进行统一的配送。”新牧商贸公司总经理杨波向《中国科学报》记者表示,让消费者从平台上买到想要的东西,经营者通过平台卖出想要的东西,让农村的老百姓享受到和城市人一样的消费品质。

从一片蓝海到扩大区域市场繁荣

面对日益饱和的一、二线城市,农村电商已然成为各大电商另辟的新战场。农村市场正悄无声息地被电子商务所改变,似乎就是下一片蓝海。

内蒙古农牧业生产资料集团副总经理、内蒙古汇特投资有限公司总经理刘连喜在接受《中国科学报》记者采访时表示,目前乐村淘、京东、淘宝等也积极从事农村电子商务,虽然技术先进,但它们没实体店,没有做过业务;而易供销平台更接地气,更能精准化提供诸如农资供应、日用百货等传统的服务,还能收购当地产品,并加工后进行销售。

据了解,上述两个公司是内蒙古供销社合作联社直属单位,而内蒙古汇特投资有限公司主要负责易供销平台建设的相关事务。

2015年11月9日,国务院办公厅下发《关于促进农村电子商务加快发展的指导意见》,提出三大重点任务:一是积极培育农村电子商务市场主体,鼓励电商、物流、商贸、金融、供销、邮政、快递等各类社会资源加强合作;二是扩大电子商务在农业农村的应



图片来源:百度图片

用,在农业生产、加工、流通等环节,加强互联网技术应用和推广;三是改善农村电子商务发展环境。

内蒙古自治区供销社党组书记、理事会主任马麟指出,供销社也正在农村电子商务领域积极探索,通过易供销电商平台,推动线上线下的有机结合和一二三产业融合发展。

“资金还是目前发展中面临的困难。”刘连喜向记者介绍,五原县是自治区供销社“星网工程”试点县,市场功能比较齐全,争取将其打造为“五原模式”,在全区甚至全国推广。

目前,易供销已在五原县内乡镇村组发展连锁超市119家,配送商品涉及6个大类,26个小类300多种,自2015年12月28日试销截止1月12日以来,实现销售额54万多元。

“到2016年底,全区将复制3-5个县,连锁超市数量不低于2000个,成为全区最大规模的连锁超市;未来三年到五年,复制达到50个旗县,连锁超市数量不低于1.5万个,平台流水突破50亿元。”杨波说。