[地方案例]

怎样种粮才能“胸有成竹”？

——听家庭农场主沙财荣分享经验

沙财荣是江苏省溧阳市别桥镇后周村的一位农民。去年年底，他流转的土地达到400多亩，今年初领回粮食种植家庭农场的认证书，成了村里有名的家庭农场主。今年水稻抽穗扬花期自然条件不算好，给溧阳农业生产带来了不小的压力，沙财荣却并没太在意。他说现在种地不像以前了，基本上是“胸有成竹”，——为什么呢？

“400亩田，一个星期全部收好种好”

日前，在沙财荣去年新流转的地里，100多亩冬小麦长得正旺。

“小麦长出来，地里基本没草，我通过机械把除草剂和尿素都放进去了。”沙财荣一边说一边掏出了手机，“这是10月26日拍的。这边收割机收，后边是秸秆粉碎抛撒机；这边是撒肥旋耕，这是我用高速插秧机改装的撒籽机；这边是开沟的机械。400亩田一个星期全部收好种好，没有机械是很难保证的。”

在后周村，沙财荣属于较早接受新农机的那批人。他说早在2004年，村里大部分农户还在人工插秧的时候，他就因为用了机插秧躲过了一场不小的损失。“我们这里是稻麦两熟的，收小麦的时候就要做秧床。温度一高，小麦上的灰飞虱就会转移到秧苗上，把病菌也带了过来，就是条纹叶枯病，这种病得了就没办法治。机插秧不同，育秧床上要盖一层透气无纺布，虫子就少了安家落户的条件。”沙财荣说，那年很多家只收了六七百斤稻子，而在正常年份，一亩地能收1000斤。

2009年初，沙财荣和村里的几个农民合伙成立了农机合作社，如今社员已经发展到了360名，农机具也从几台发展到了180多(台)套。

“现在基本都是机械化，种粮食跟以前比吃工少多了。原来一个生产队200个劳力干的活，现在一个人带着三个帮工就能种。”沙财荣乐呵呵地说，“以前村里的劳力基本是出不去的，一年365天做到头，还剩不下几个钱。现在一种一收也就两个月比较忙，其他时间还是比较轻松的。”沙财荣表示，除了先进农机的大范围应用，这些年来粮食生产上一个很重要的保障是基础设施的完善。

“水稻抽穗扬花的时候气温太高了不行，就得想办法降温。我们这里都是用水调节。灌溉条件就显得很重要了。”沙财荣说，从他的地里往上走2里路就是塘马水库，附近4个镇的饮用水、灌溉水都来自那里。“地里有电灌站，需要水了直接可以打到地里。”包括田块的整理，沟渠路的配套，不仅使粮食稳产增产有了基础，还给当地的农事管理提供了极大的方便。

“原来这里都是小路，大机械进不来的。收了稻子就装在袋子里，人工扛到地头。去年我投了两万块钱修了这条机耕道，现在收下来直接就倒在拖拉机上了，人工费也省了，还少浪费不少粮食，然后直接就上烘干房了。出来都是标准的15.5的水分，放半年都没事。”沙财荣说。

“农业培训特别多，都是免费的”

不利的气象条件、病虫害，沙财荣并不太在意。各方面的农业信息都往他们这里汇聚，加上发展家庭农场后各种扶持政策的不断跟进，让他觉得产量越来越能把握住了。“就说这个低温寡照吧，很容易导致稻瘟病。”老沙说，“穗子下面发霉，然后就断了。一般农户都知道用‘三环唑’，但是这种药只能起到预防作用。今年电视台反复播一定要统一用药，统防统治，这个阶段要用‘稻瘟灵’什么的，既能防又能治，即使下雨把药冲到地里也不要紧，还能从根部吸收。我按照专家说的打了三次药，田里就没有发生这个病。”

近年来，溧阳市农业部门在基层农技推广上下功夫，科技人员直接入户指导配合手机短信、电视广播、农技简报等形式，不断提高粮食新品种、新技术的到位率。并且通过种粮大户、家庭农场、合作社等新型经营主体，加快了良种良法配套、先进适用技术推广的速度。这些都让沙财荣尝到了甜头。

“农信通。你看，农家致富规模种植版。”沙财荣不停地划着手机，“这是常州市的短信，这是溧阳市农林局的，天气变化很快就知道了。知道要下雨，那我收稻子的时候就会快一点，加班加点也要收上来，免得地里太湿机械下不去。”

而随着互联网和手机的广泛应用，来自常州市甚至江苏省农业部门的技术支持也快速直接地传递到普通种粮农民手上。“今年种的武运粳23号，产量就很好，已经种了几年了，刚开始就是通过‘江苏好品种推荐’知道的。”沙财荣说，“市里农林局、种子管理站、作栽站、农技科等经常组织我们去外面看，观摩丰产方。我记得从2006年开始，每年小麦、水稻都有，去看人家各个品种的长势，包括扬州农科院的丰产方、泰州红旗农场、武进水稻研究所。”

老沙说，今年关于农业方面的培训特别多，都是免费的，他自己就出去了5趟。由于家庭农场获得的名额相对多一点，他还安排在地里帮工的农民去培训过。“一培训就是五天七天的，到扬州大学农学院、江苏农林职业学院，跟专家教授们面对面交流，长了不少知识。”

家庭农场主种粮食更加用心

收完稻子种完小麦，再加固一下田埂，地里的活儿就基本结束了。这两天沙财荣忙着做大米的包装。3月份他注册了沙氏大米商标，并在淘宝上开了网店。虽说现在的年轻人都想进城，但他还是愿意在家种粮。

“我虽然是个种地的，种的还是大米，不是经济作物，收入也蛮可观的。今年净收入32万，比原来预计的高出了七八万块钱。有在公司上班的人就开玩笑，说‘沙老板’，我们都不如你。”沙财荣笑着说，“到了什么时候，人都是要吃饭的。”

说起种粮来，老沙很专业，也很认真。他也很看好粮食种植家庭农场的前途：“有了规模，就不像一家一户那么分散，也不会当副业来做。”他说家庭农场主种植粮食会更加专业、更加用心。“比如哪里出现稻瘟病了，我就去看看什么情况。把种地当副业的人不可能这样，他打一天工200块钱，去听半天课100块钱就没了。”

老沙认为像他这样的家庭农场式的粮食种植还有利于农产品质量的提升，因为这是他们所有获利的基础。“我们这个米质好，就是包装档次偏低一点。”沙财荣从仓库里翻出一条简易的包装袋，就是市场上最常见的那种蛇皮袋。“我下一步要做的是真空包装，看起来就上档次些。”不过老沙说，就像八月十五吃月饼一样，再怎么包装，吃的也是月饼，不是盒子。“品质才是主要的。我有自己的商标，如果不保证质量，信誉就没有，就不可能有市场。” **张凤云**

福建拟立法 助合作社融资抗险

近日，《福建省农民专业合作社条例》(草案修改稿)(以下简称“草案修改稿”)提请福建省人大常委会二审，为农民专业合作社发展“筑渠开路”。该草案修改稿从政府和民营融资担保性机构着手“开路”，增加内容：其一是，“县级以上地方人民政府应当建立农民专业合作社贷款担保和风险补偿机制，可以设立农民专业合作社贷款担保资金，为农民专业合作社贷款担保提供支持。”其二是，“政府主导的融资性担保机构应当为符合条件的农民专业合作社贷款提供担保服务。鼓励民营融资性担保机构为农民专业合作社贷款提供担保服务。”为稳固农民专业合作社发展之渠，相关人士指出，保险机构需给予必要支持。因此，该草案修改稿第二十四条第一款修改为：“具有农业保险经营资格的保险机构，应当按照国家有关规定，为农民专业合作社提供保险服务。鼓励商业型保险机构开发适合农民专业合作社特点的保险产品。” **余婷**

河南西平县专业合作社 新模式实现共赢发展

近年来，河南省西平县增加种养专业合作社26个，流转土地2万多亩，拥有专业合作社社员500多人，带动农村劳动力3000多人参与其他经营活动。该县找准土地流转这个突破口，依法、自愿、科学、有偿进行土地流转，建立各种形式的农民专业合作组织，充分发挥土地效能，目前已成立千余家种养专业合作社。该县采取“走出去考察观摩，请进来现身说法”的形式，经过学习、吸收、实践形成一种农村区域经济新模式：土地流转和建立多种形式农村股份专业合作社，拉长产业链条，实行区域经济合作。农民在把土地和其他生产资料核价入股专业合作社后，一部分富余劳动力就近到乡村企业务工，企业的部分新产品免费让当地养殖专业合作社试用，养殖专业合作社把有机复合肥合理低价供给当地种植专业合作社使用，种植专业合作社生产的部分粮食以相对合理价位供给养殖专业合作社饲料原料，形成了环环相扣、互惠互利的区域行业合作，达到了资源共享、优势互补、协调发展的目的。 **黄华**

河北宽城县扶持合作社 鼓励农民“抱团”闯市场

河北省宽城县把发展农民专业合作社作为激活农村经济、促进农民增收的重要举措，积极鼓励扶持农民组建专业合作社，引领农民“抱团”闯市场。李桂霞是宽城汤道河镇金杖子蔬菜专业合作社社员，近日她家里大棚正在蔬菜嫁接，缺了点物资，但是李桂霞并没有像以前那样着急，因为，村里合作社就有物资供应部，什么都有，不用再到镇里或者县城去买。2011年，金杖子村借助被宽城划为生态农业循环经济示范区的重点村的机会，建设了192个暖棚，为了减少风险、增值增收，金杖子村又成立了蔬菜专业合作社，坚持分散种植、统一管理，实行由合作社统一引进蔬菜秧苗，统一技术种植，产品移交合作社统一销售，有效解决了生产、销售等环节中遇到的诸多实际问题。截至目前，全县共有各类农民专业合作经济组织62个，成员累计达1.04万人，带动农户4.2万户，合作经济组织农民人均增收近1000元。 **刘金劫**

[现象]

合作社捆绑发展为何还愁卖

今年秋季，安徽省黄山市歙县产橘区街口、溪口、正口三个乡镇3000亩蜜橘大丰收，累累硕果压弯了枝头，也压在600多农户的心头，近7000吨橘子滞销。“三口蜜橘”作为品牌农产品销售向来通畅，而且早在多年前，当地橘农就成立了农民专业合作社抱团发展，为何还会出现愁卖的现象呢？

物流成本成销售“瓶颈”

歙县新溪口柑橘合作社社长余生明说，新溪口乡地理位置偏远，从橘子产地开车到县城就要走两个多小时的山路，运输成本高严重制约着高品质蜜橘销售。

合作社在销售上做了哪些工作呢？余生明说，合作社的功能主要是召集经纪人和外地客商上门来收货。他们也想和大商超对接，可是由于物流成本过高，最终没有谈成。如果运到合肥去卖，长途运输费一趟2800元，算上包装费和人力费，再快递配送到家，成本太高。加上外地产量大、橘价便宜，导致蜜橘严重滞销。目前，前来购买的以江浙水果批发商居多。目前合作社的生产还没有实行订单化，所以每到成熟季销售具有任意性。

“合作社的蜜橘相对还好卖些，没有加入合作社的农民基本靠自己零卖，八九毛一斤。”余生明说，合作社成立后对橘农技术指导、品种改良均有很大提升，所以蜜橘的品质好。但是合作社如果去组织外销，采摘、物流、包装等成本增加，导致价格难以下降，好品质在市场上就不具有竞争优势。

歙县地处黄山风景区，自然资源丰富，能否通过农家乐、发展旅游采摘的方式促销呢？余生明说，他们也采取了这种办法。但由于只能吸引当地有限的游客，而且只能集中在节假日期间，分流销售量有限。大部分蜜橘的销售还得靠外地批发商收购。

“我们镇政府也通过多种途径帮农民出谋划策、扩大宣传，千方百计帮助橘农卖橘。”街口镇政府的相关人士介绍说，蜜橘不存在卖不掉的现象，只是价格卖得要比往年低而已。

合作社变强仍需破题

一方面，农民管理知识缺乏，自身难以推动合作社的发展。另一方面，合作社大多规模小，经济效益低，很难吸引高素质人才的加入，营销人才都被其他公司挖走了，导致这些名优质好的农产品“养在深闺人不识”。与超市合作的难点在于超市门槛比较高，对签约农户数量和拥有基地面积有指标，并且要求能够提供农产品增值税发票，而合作社为此还要专门去办理税票。此外，跟超市合作，运输、人工等都需要大量的资金，合作社很难拿出这些钱。

安徽省农委相关人士建议当地尝试引入电子商务等线上平台销售，争取扩大知名度等多元化销售渠道。“电子商务是解决偏远地区农产品销售的一条有效途径。但由于各地起步不一样，落后地区更需要我们政府部门转变观念，为农业生产经营主体搭建平台、信息传递、组织谋划、产销对接。”安徽省农委副巡视员胡桂芳表示，一方面市场会倒逼合作社发展壮大，打造成为“多面手”。另一方面，政府相关部门应当把农民的事当作自己的事，帮助合作社早日成长。 **杨丹丹**