

【异域传真】

2018年法国谷物玉米产量预计为1220万吨

法国农业部发布的预测报告显示,2018年法国谷物玉米(指作为谷物消费的玉米)产量预计为1220万吨,低于上月预测的1240万吨,比上年减少14.6%,比五年平均值减少15.5%。法国软小麦产量预计为3420万吨,低于上月预测的3455万吨,比上年减少6.5%。法国农业部还预计油菜籽产量为490万吨,略高于上月预测的480万吨。

印度已签订15万吨的原糖出口合约

印度糖厂直到最近才愿意签署新的出口合同,因前期国际糖价远低于当地价格。随着国际原糖价格上涨,加上卢比汇率跌至创纪录低点,使出口变得可行。交易商表示,糖厂已签订15万吨的原糖出口合约,价格约为280美元/吨(FOB基准),船期为11月至12月。印度出口增加可能会压低全球价格,并削减竞争对手巴西和泰国的市场份额。通常,印度糖厂生产白糖供当地消费,但因该国正面临连续两年的生产过剩,今年计划出口原糖。

巴拿马农牧业产值比重连续48年下降

在过去的48年中,农牧业在巴拿马国内生产总值(GDP)中的占比一直在下降。目前该国农业生产者们认为,巴雷拉政府并没有把恢复农业生产当作优先议题。农牧业在巴拿马国内生产总值中的占比由2013年的2.3%下降至2017年的1.9%;巴拿马农牧产品的出口额在这4年间下降了18%,由2013年的1.861亿美元减少到去年的1.527亿美元。

日本小镇唱活一本“农业经”

作为地少人多的国家,日本当前农业发展面临诸多问题。比如,少子老龄化趋势不断加剧,导致日本农业劳动力日益缺乏;农业经营成本不断攀升,农民面临巨大的亏本风险;日本乡村社会活力不断减弱,等等。为缓解这些问题,位于长野县小镇饭岛町的一家名叫“田切农产”的企业大胆探索和实施有利于乡村振兴的举措,为日本实现农业可持续发展开辟了一条道路。

●农户入股,积极性上来了

在由旧仓库改装的简易办公室里,笔者见到了饭岛町乡村振兴的带头人、田切农产负责人紫芝勉。他办公室的一侧墙上挂着两块白板,记录着每天的计划,另一侧放满了各种农作物的种植日记,详细记载农作物播种、栽苗、浇水、施肥、收获等过程。

现年57岁的紫芝勉身材细瘦、肤色黝黑。1980年从农校毕业后赴美国留学,一年半后回到日本与父亲一起养牛。1986年,紫芝勉开始从事水稻种植。但几年后,他陷入了事业发展的瓶颈期。饭岛町位于狭长山谷地带,没有大片广阔的平原,大都是一小块一块的梯田,当种植面积达到一定数量时,难以有效进行除草等田间管理。与此同时,饭岛町农民老龄化不断加剧,缺乏劳动力,大米种植大幅减少。

经过反复考察与协商,紫芝勉决定跟当地农民一起成立股份公司。2005年,田切农产正式诞生。经过10多年的经营,田切农产目前耕种的土地面积超过100公顷,每年销售额约1.4亿日元(1元人民币约合17日元);有近百台农业机械,总价值约两亿日元。

作为一家股份公司,田切农产目前有258名股东。每个农户只需缴纳1000日元就可以成为股东。这家公司的经营方式非常灵活。农民既可以把土地租给田切农产,也可以保留土地并加入田切农产的体系。在紫芝勉看来,让当地所有农民都成为股东,有利于大家扬长避短,促进农业的可持续发展,农民也可以从中获利。例如,农民在请田切农产帮忙劳作时,花费要比市场价格低30%,还可以以优惠价购买农产品。

●因人设岗,年轻人留住了

少子老龄化对日本农业发展产生了重要影响。2015年,日本农民平均年龄达66.4岁,65岁以上占比63.5%,且不断呈现上升趋势。紫芝勉认为,如何吸引更多年轻人从事农业,将关系到日本农业能否可持续发展。田切农产结合年轻人的兴趣为他们安排工作,努力让他们爱上农业,并在学到经验之后,独立从事农业。

在田切农产,笔者见到了两位去年才入职的年轻员工——20岁的中平启人和21岁的田原凛。两人都不是农民家庭出身,但对农业非常感兴趣。据悉,他们扣除保险等各种费用之后,每月到手的收入近15万日元。

“每个人只有做自己想做的工作,才会做好。”因此,紫芝勉在面试新员工时,会详细询问每个人的兴趣爱好,并根据他们的兴趣爱好,为他们量身定制工作。在入职之后,他也会经常听取员工的想法。

得知田原凛希望开一家点心店的想法后,紫芝勉非常支持,派她去田切农产的合作伙伴——一家生产点心的企业交换学习,并希望田



原凛与那家企业合作开发以田切农产生产的辣椒与苹果为原料的点心。8年前,一位跟当地姑娘结婚的意大利年轻人找到紫芝勉,希望在田切农产工作。一番交流之后,紫芝勉决定让他种植意大利蔬菜。

长野县政府和饭岛町政府也实施了一系列鼓励和支持年轻人独立开展农业生产的措施,不仅手把手给予技术指导,还提供贷款等资金支持。

●着眼销售,农产品好卖了

考虑到当地农民种植的蔬菜、水果、花卉等农林产品自有剩余,想销售又无门路,田切农产8年前在国道旁边建了一个叫“厨房花园田切”的直销点。每个季节,哪个农户销售什么产品,在直销点都非常固定。农户把东西拉过来,打个招呼就可以离开。田切农产负责销售,从中收取15%的提成。

在直销点内,笔者看到茄子、辣椒、西红柿等应季蔬菜,西瓜、桃子、梨子等新鲜水果,大米、大豆、红豆等粮食……近百种农副产品整整齐齐地摆放在货架上。不一会儿,年过七旬的井口女士开车给直销点运来了10把百合花,中村先生又拉着7个西瓜放到了货架上。这些产品不仅吸引着当地居民前来选购,还有不少外地居民慕名而来。

田切农产目前种植有水稻、大豆、荞麦、大葱、辣椒、芦笋、桃子等多种作物。据紫芝勉介绍,在种植每种作物之前,田切农产就已经为农产品规划好了出路,跟相关客户签订合同。田切农产还积极提高每种农作物的附加价值。例如,田切农产最近跟当地的酒厂合作,把大米卖

给酿酒厂,随后再全部收购所酿清酒,卖给餐馆或摆在直销点销售。

田切农产秉持3个理念:可持续发展、对环境友好、有创造力。为了让当地农业能够世代持续下去,除了留住人才外,还必须保护好土地资源。为此,紫芝勉坚持在田切农产进行轮耕作业。一块水田种植几年水稻之后,就会把水抽出变身旱地,种植大葱。此外,尽量采用原始方法来除草、灭虫,不使用农药和化肥,以减少对自然环境的影响。

东京大学农学博士张安明对笔者说,田切农产的探索和实践,为日本农业的可持续发展开辟了一条道路。目前,日本农业和农村改革有两条路径:一是把小农户土地集中起来,同时鼓励工商资本进入农业,走规模化和高效化之路;二是依靠区域农民合作开展农村改革,通过大家共同参与、共享发展成果。

梁冰清

【链接】

日本迎“第四次农业科技变革”

日本的高科技农业公司展示了业内的新一代技术,包括种植工厂、机械自动化和IT系统等,并声称这将是“第四次行业变革”。为了满足行业需求,“农业科技”公司正提供多种产品和服务,提高整体产量,降低成本,使用更少的能量、水和杀虫剂,同时提高农作物质量和可用性。根据不同的人口统计趋势,节约劳动力和使用辅助农业设备的需求也越发强劲。据联合国数据,农民高龄化趋势愈加明显,发达国家的高龄农民年龄为60岁,日本为67岁。

桥本

【新主体·人物】

养殖养出名堂 致富不忘老乡

——记江苏军曼农业科技有限公司总经理鲁曼

“你要是敢去养火鸡,我们就不认你这个女儿!”听说女儿要辞职到村里养火鸡,父母撂下狠话——2011年,鲁曼放弃上海收入可观的工作,不顾一切来到陈甲村,跟丈夫廖正军一起养起了火鸡。

建鸡舍、跑销路、开网店,鲁曼夫妇的火鸡生意几年间做到了年销售额1亿元左右。她还创办创业平台,先后引领高校毕业生、回乡人员、留守妇女等近4000人次创业,公司投入天使资金扶持创业队伍。

“逆境不言放弃,顺境保持清醒。”鲁曼这样诠释自己的创业心得。

2009年,廖正军从上海辞职,回到家乡江苏省盐城市建湖县高作镇陈甲村创业。村里人议论纷纷:“养这东西能发多大财?”“放着月薪上万元不拿,以后的保障也不要?”

廖正军不但不回头,还一根筋往前走。折腾了一年,靠养殖挣了二三十万元的收入。2010年,廖正军在村里承包了27亩多土地,专养火鸡。

一看丈夫心意已决,2011年,鲁曼也辞了职,跟丈夫一起回陈甲村养起火鸡。自小就没做过农活的鲁曼,在这里从打扫鸡粪、喂鸡一件件学起。

然而,一开始没经验,销路打不开。屋漏偏逢连夜雨,这时资金周转出了问题。“一天的饲料费是1万元,要是找不到钱,就得关门。”为了找钱,鲁曼愁得头发掉了不少,又不敢和爸妈说。

一天,她不小心把电话拨了出去,母亲先开了腔:“曼子,是不是缺钱了?”第二天,母亲

拿着30万现金找到她,这几乎是家里全部积蓄。在母亲援助下,火鸡养殖暂时维持下去了。

线下销售的失败让鲁曼夫妇开始思考新的销售门路。一天,廖正军突然说,“我以前的公司卖软件都是在网上销售。”两人突然有了个主意:开网店。于是,他们在淘宝和阿里巴巴上分别开了家名叫天和农庄的网店。没想到这一“触网”,销路也逐渐打开。

2013年,他们成立了江苏军曼农业科技有限公司。赚到的钱继续投入到鸡舍建设中,在这个名字叫做“火鸡总动园”的基地里,越来越多的客户慕名来考察。

随着产业的扩大,镇上、县里甚至市里都注意到了鲁曼夫妇的事迹。在不同部门的推荐下参加了各种创业大赛。多次参赛的经

历,让鲁曼有了商业意识和产品思维:即有需求,才有市场。

盯住这个“需求”,鲁曼开始研究客户。销售数据分析显示,经常购买火鸡的客户有着健身的习惯,他们随即开始对火鸡的营养属性重新开发,创办了“火鸡姑娘”微信公众号,介绍火鸡的文化、营养构成、菜谱等,这也成为公司转型新零售的平台。

2017年,军曼公司的营业销售额过亿元,陈甲村变得远近闻名,不少外地客商慕名而来。

鲁曼不仅自己养火鸡,还成立了合作社,带领300多户村民养火鸡。村民徐中林和老伴儿这些年一直吃低保,去年依靠养火鸡脱了贫,“合作社给我们提供鸡苗和饲料,还收购包销。”免费发放鸡苗,技术员上门指导,举办技术讲座,鲁曼来之前,村里人均年收入1.2万元,现在达2.6万元。

2018年,鲁曼当选为第十三届全国人大代表,在人民大会堂,她听到了党中央、国务院对乡村振兴的部署,这让她又有了新的思考。

尹晓宇