

[各抒己见]

土地流转要更重视农民利益

土地流转必须符合农村经济发展实际,符合农民利益、符合当地具体情况。土地流转必须把维护农民利益放在首位,确保农民利益不受侵害。

农业农村部副部长韩俊表示,搞现代农业,不能让小农户掉队,要防止搞强制的土地流转,防止将土地等生产资料集中到少数人的手中,对广大小农户实行硬挤出,这样就会影响到他们的就业和生计,更要防止大量农民变成既没有办法转移就业又无地可种的无业农。

土地流转是发展农村经济、实现土地规模经营、提高土地利用效率、稳定农作物生产、确保粮食安全非常重要的手段。近年来,通过土地流转,对农业农村经济发展产生了积极作用。特别是土地的利用效率和产出水平都得到了较大提高。因此,促进土地流转,是当前和今后一段时间农业农村经济工作必须高度重视的一项工作。

从这些年来的情况来看,农村土地流转在大力发挥正面作用的同时,也出现了一些需要引起重视和关注的问题。主要表现为对农民利益的保护缺乏有效手段和完善措施。在一些地方,出现了为土地流转而流转的现象,一些地方出现将土地流转给没有经营实力、且对耕地保护不力的经营者,在没有赚到钱的情况下,抛下流转到手的土地而去。

土地流转,除了提高土地利用效率、增加粮食产量等目的外,也是为了让农民有新的就业通道、能够把农村的富余劳动力利用好。特别是留守人员,能够有新的出路。如果经营土地者不具备良好的经济实力和经营能力,也没有服务农民,保护农民利益的意识,那就难免会触动农民的利益,不仅发挥不了土地流转的作用,反而会留下许多新的问题,带来许多新的矛盾。

正因为如此,在土地流转问题上,必须要把握好一些基本的问题。首先,土地流转必须符合农村经济发展实际,符合农民利益、符合当地具体情况。有的地方,如果不具备土地流转条件,切不要盲目流转,反而是许多新的矛盾。

其二,要选择好经营者。凡不按照农业农村经济发展要求经营土地、不能提出符合农业农村经济目标规划、不涉“农”的土地流转,要坚决防止。

第三,要规范基层组织行为。近年来发生的很多土地流转方面的矛盾,大多是基层组织没有与农民协商好的原因。所以,必须规范基层组织的行为,建立公平公正、公开透明的土地流转机制。同时,要防止个别利用土地流转中饱私囊、贪污腐败等问题。

当然,有条件的地方可以建立农民“失地”保险制度,让农民不需要为没有土地而失去生活保障。虽然难度较大,但可以探索。总之,土地流转必须把维护农民利益放在首位,确保农民利益不受侵害。

谭浩俊

广西“贵港模式”的创新反思

广西贵港市历来以盛产百香果、白玉蔗等特色农产品而远近闻名。过去主要通过线下批发销售的方式进入市场,滞销现象动辄出现。短短两年,贵港邮政携手新电商平台拼多多,强强联合,打造“农产品上行”全产业链,果农、邮政、电商企业、电商平台多方共赢,创造出了“电商+物流+金融一体化发展”的新模式。

这种“传统邮政+拼多多”模式的“贵港模式”新在哪里?笔者认为还是在于解决了农村电子商务一直没能很好解决的几个关键问题,形成了一套整体解决方案,可复制、可推广,甚至可以为农产品与扶贫领域之外的商业模式革新提供借鉴。

自1978年开始农村“包产到户”后,中国农产品生产经营模式一直在努力摸索现代化之路。早在1990年代,一些地区开始推进“公司+农户”模式。本世纪初,电子商务对农产品生产经营的改造就开始了。“互联网+”与“公司+农户”乃至“公司+农户+基地”模式结合的创新尝试,一直不断涌现。

这些创新尝试极大拓宽了农产品市场,优化了资源和信息调配,但直到2016年,所起到的作用更多是优化一些局部链条,而非整体变革,对农户的赋能有限,供需对接的模式也很传统。与“互联网+”对其他产业的提升作用相比,效果不及预期。

为什么会出现这样的情况?

农产品生产经营模式的优化或革新,要解决的是一些共性问题。比如怎么赋能生产者、如何精准产销匹配等。包括欧美发达国家农业发展的主流方向,如集约化经营、信息化升级,也是在针对这些问题。难的大多不是生产技术问题,而是要突破生产与流通全链条中的一些限制因素,使“生产—销售”产业链效能最优化。这些限制因素,很多是源自于农产品本身的一些特点,比如生鲜水果成熟期短暂,难以标准化,储存、运输乃至在销售端的保质保鲜,会对生产经营产业链的结构乃至利益分配产生决定性影响。农产品上行与工业品不同,需要一套基于自身特点的新打法。

要建立高效能的农产品生产经营模式,首先要保证产业链各主体都有意愿积极参与,并具有足够的博弈能力。比如“公司+农户”模式常面临的问题就是,设计往往是静态化,过于偏向公司需求,农户参与的意愿和能力都没有得到很大提高,这种合作模式的可持续性存在问题。

同样,流通渠道成本占比高也是老问题。中国产业信息网发布的《2015-2020年中国农产品流通市场深度评估与发展前景预测报告》指出:农产品流通环节多、体系复杂,运输条件落后,耗损严重,高昂的流通成本导致终端价格高企,而且信息流通冗长和滞后使得“贱卖和贵买”时常发生,无法有效平衡供需,指导上游生产。



这些问题背后,是分散农户能力上的薄弱。特别在中西部贫困地区的农村,这种不对等就更为突出。农户能力薄弱,在“公司+农户”的关系里,或者在与渠道的博弈中,后端的资本投入、技术投入、信息、物流成本等等,以及风险成本,都被高估和放大,而农户的人力、资金投入,被显著低估了。

这种情况不解决,实际上很难建立起可持续、可复制推广的新型农产品生产经营模式。

那么,“贵港模式”是如何解决这些问题的呢?

其一,是基础设施和现代物流保障;其二,是以拼多多为代表的新型电子商务模式;其三,产业联盟推动了经营模式和利益分配上的创新。

很多产品或产业兴起,都需要等到技术突破或基础设施水平提升到临界点。比如触屏技术之于智能手机和移动电子商务。现代物流使农产品的长距离运输变得越来越容易,成本占比越来越低。贵港邮政做电商,有天然的物流优势。与之相似的渭南邮政,更是创立了农产品“高速上行”的模式。而且,接下来通过平台的一些技术改进,根据大数据进行分拨流程的优化,物流效能还会持续提高。

根本的动力,是“拼模式”在短期内带来的巨大订单量。这不仅可以大幅降低成本,而且能在农产品短暂停留期内把它卖掉,减少化学保鲜,将产品直接送抵消费者,比传统渠道更好保证了产品品质。保证“量”与“质”,是之前传统电子商务和线下经销渠道一直没能做到的,也是农产品产销中最大

的限制因素。当渠道成本最大程度压缩,产品不仅提升了竞争力,也使产业链利润重新分配成为可能。直观可见的,则是农户的利润获得保证。

2017年,贵港市政府推百香果产业,贵港邮政进驻拼多多,把此前电商业务砍掉,专注做拼多多和农产品上行,主打百香果。在高速增长销量的推动下,贵港邮政转而打造农产品上行新体系。2017年9月,贵港邮政联合商务局、农产品局、扶贫办、邮政储蓄银行等,发起成立“贵港市富硒百香果产业联盟”。

在“产业联盟”里,农民、合作社、电商企业无障碍连接。显而易见,信息鸿沟填得越平,之前更弱势的一方直接或间接受益就越深。这其实就是对农民的赋能。

“产业联盟”在功能上更接近于我国台湾的农会。后者长期在农产品生产经营中被视为成功的组织典范。在“产业联盟”中,贵港邮政不仅牵头推广产品,农户资金不足时,还可向邮政储蓄银行贷款,由政府贴息。农户缺技术,“产业联盟”会提供全方位支持。同时,种植者的果园加入联盟,产品即可按市价包销。

这里有一个例子是贵港覃塘区的农民黄光艳。她自己种植百香果,2015年收入不高。贵港邮政了解情况后,协调邮储银行帮她申请到10万元农民工再就业创业政府贴息贷款,请她加入产业联盟合作社,为她提供“采摘+包装+销售+寄递+售后”服务。

2018年,联盟建成4个电商物流园并对外招商,吸引18家大中型电商入驻;此外,联盟还建成100多

个农产品电商基地。农产品成熟,即可运至附近电商基地分拣,再到电商物流园贴单,即贴即发,“仓配一体化”。贵港邮政甚至突破了对包裹量的追求,让这个农产品新上行体系充分开放。

通过发挥在地网点与资金优势,借助互联网平台,贵港邮政打通了“从种植、物流到电商销售”全产业链。电商、快递、金融一体化,形成相互支持的生态系统。至此,长期困扰农村生产经营的“人(人力资源)”“财(金融)”“物(物流)”问题,都在这一模式中找到了解决方案。中国农村发展“互联网+”,除了农村电子商务,还有农业众筹模式、农村信息化服务、农业品牌创建模式、农村电商物流服务等方向,也都可以在“贵港模式”中找到有效的发力点。

此前,类似模式若由地方政府直接安排,弊病明显,而由普通商贸公司来牵头,则不具备足够的资源,也很难保证合作的长期性。“贵港模式”的“产业联盟”发展起来后,当地政府可以集中精力,提升基础设施水平和公共服务产品,形成良性循环。

“贵港模式”能否成为农产品生产经营模式自我革新的有效突破点,还待进一步观察。不过,依据我国国情,借助互联网进行自我革新,促使农产品生产从粗放式经营变为到精准式发展,通过互联网实现农村脱贫,已成为大势所趋。这一发展模式,是中国农产品生产经营模式基于互联网的创新式发展,也是进一步完成中央提出的精准扶贫的基本途径之一。

宋金波

[选载·建设管理]

发展农民专业合作组织,是市场经济条件下推进农业产业化经营的重要举措,是创新农村经营体制、提高农民组织化程度的有效方法,更是实现农业增效、农民增收,促进农村经济发展的重要途径。

农民专业合作社基础知识(一百一十七)

(2)提供促销支持。例如,加强广告宣传;或者派人到中间商处协助安排产品陈列、操作演示和训练推销人员等。

(3)提供资金支持。例如,允许中间商售后付款,以解决中间商资金不足的困难等。

(4)提供市场信息。及时向中间商提供市场情报和通报企业的生产状况,为中间商合理

安排进货和销售提供依据。

(5)合理分配利润。充分利用定价策略和技巧,根据中间商的进货数量、商业依法和经营绩效等,分别给予不同的价格折扣和折让,以在生产者和中间商之间合理分配利润。

(6)与中间商结成长期伙伴关系。例如,双方共同规划销售目标、存货水平、营业场地、商品陈列、员工培训、广告宣传等,以达到共同从扩大销售中取得更多的利益的目的。

(未完待续)



本书对于指导农民专业合作社健康发展、规范经营具有重要参考价值。

中国农业科学技术出版社