



图片说明:

1. 百分公司的产后护理中心。
 2. 伟顺农机的收割现场。
 3. 明丰农机的服务订单。
 4. 明丰农机的育秧工厂。
 5. 益众农机的插秧现场。
- 株洲日报全媒体记者/王军 摄

6. 多元与精细

茶陵明丰农机合作社(下称明丰农机)专注做两件事:育插秧和飞防。

位于茶陵县淅江街道渡里村的智能化育秧中心,3000平方米的标准厂房顶部是巨大的遮阳网,四周的墙体上每隔几米就安装了鼓风机,舒适的环境让秧苗长得又快又好。

明丰农机负责人廖慧艳,一遍一遍清点秧盘数量,按照农事服务单的订购数量,制定插秧人、放秧人、出秧人和运秧人。如今,以代孕代插为主的农机社会化服务,越来越受中小种植户的欢迎。

在全市众多农机合作社里,明丰农机是一名新兵,2018年8月才注册成立。合作社的股东,原本是一群农资经销商,前述农机合作社联合向厂家竞价,使得他们快速转型,依托此前构建的农资销售渠道,为中小规模种植户提供社会化服务。

以育插秧为例。每年3月,明丰农机先给育秧工厂消毒杀菌,根据农户订购量选择种子,20余天后长相齐整的秧苗便被运送到指定地点,到机插秧结束完成一个服务流程的闭环。“一个秧盘11元钱,平均每亩地需要30个秧盘,综合算下来育插秧成本更低。”廖慧艳介绍,育插秧一直是制约水稻全程机械化的瓶颈,谁抢占了这个市场,谁就赢得了发展的先机。

明丰农机的另外一大优势,是飞防服务。做农资起家的明丰农机,有着无可比拟的资源优势,合作社每年承担的飞防服务面积,超过4万亩,年利润达到50万元以上。

海林农机同样尝到农机社会化服务的甜头。合作社成立农机服务队成立后,到全县各地跑翻耕、播种、收割等订单,尤其是无人机施肥、植保已经走出茶陵县。“我们与炎陵、安仁、莲花等地种粮大户达成长期合作协议,每年县外飞防业务面积近5000亩。”谭海林说。

事实上,如今小农户和农机合作社的联系越来越紧密,农机社会化服务已进入市场细分的时代。谁来服务,谁就能率先抢滩登陆。

7. 答案

株洲需要多少家农机合作社? 1000家左右最为适宜。目前,株洲注册成立的农机合作社477家,比较活跃的不足300家。

合作社如何走上更加光明的未来? 处理好规模与适度、产前与产后、多元与细分的问题,用专业的眼光做更划算的买卖。

又要怎样支持农机合作社的发展呢?

一方面,要围绕产业急需、农民急用,研发更多符合农民需要的各类先进适用农机具,同时也要加快选育、推广适于机械化作业、轻简化栽培的品种,并且农业机械化政策支持和管理服务要始终保持力度不减、热度不散。

只有农机合作组织真正发展壮大起来,我们才能“将中国人的饭碗牢牢端在自己手中”,才能让农业成为有奔头的产业、农民成为有吸引力的职业。

农机合作社 何日满天星

——株洲粮食生产全程机械化考察报告

株洲日报全媒体记者/王军 通讯员/文伟平

农业的根本出路在机械化。对这句话,田间调研更有发言权。

7月25日至27日,记者实地考察醴陵、攸县和茶陵多家农机合作社,与种粮农民、主管部门、农机社会化服务组织深入交流,粮食生产的许多见闻,与以往有霄壤之别。

当种粮农民减少、土地更加集中,株洲180万亩耕地需要多少家农机合作社?在农机购置补贴持续加码、国家大力扶持新型农业经营主体的黄金周期里,农机合作组织如何走上更加光明的未来?

一切探索,都在合作社的发展轨迹里。

1. 田越来越难种?

“就像炒股票,你永远难以防范未知风险。”茶陵县严塘镇海林农机合作社(下称海林农机)理事长谭海林,是种田的老把式。近几年,粮食价格波动,是他的心头病。

2021年,近十年粮食价格最低迷的年份。头一年,湿谷子收上岸,成交价还有每50公斤100元,去年价格低到85元,还被粮贩子讨价还价;烘干的稻谷,相比以往每50公斤也降低20元左右。

一亩地种植两季,按照每亩总产量1000公斤算,平均每亩地的毛收入要少近400元。海林农机种植面积达5000亩,粮食价格低迷,意味着合作社减少的总营收,可能达到了7位数,相当于一年到头白忙活。

种粮大户的成本账算得很清。从购买种子到烘干销售,期间共经历育秧、打田、插秧、植保、收割、烘干等6个主要环节,除机器设备的投入,人工成本是

大头,算在一起每亩地每季的种植成本在800元到900元之间,只有产量和价格二者齐美,才不至于辜负一整季的辛劳。

难以预计的因素频频发生。从去年开始,农资价格普遍上涨50%左右。醴陵市明月镇伟顺农机服务农民专业合作社(下称伟顺农机)负责人易新伟,晒出近几年农资涨价清单:复合肥从每吨2800元涨到3800元,尿素每吨价格上涨超过800元,种子农药也是一年一个价。

让人没有预料的是,今年柴油价格也创下历史新高。“双抢”时期,伟顺农机下田作业的收割机有3台、耕田机两台,每台机器加满一箱油要多花300元钱,十余天“双抢”,伟顺农机每天额外增加近3000元燃油费。

一头一尾,不算天气、病虫害等客观因素,种粮的效益明显收窄,甚至有的合作社还要做赔本买卖。田越来越难种,种粮大户们总这样念叨。

2. 人越来越难请?

许多年前,田间曾传出这样的疑问:70后不想种地,80后不会种地,90后不懂种地,十年后谁来种地?

在农业相对发达的江苏,2013年该省农科院专门对种地农民进行调查,得出的结论是平均年龄达到58.6岁。

如今,十年过去了。

种粮农民的老去,催生了新型农业经营主体的发展。2014年,中央一号文件明确提出:扶持发展新型农业经营主体,鼓励发展专业合作社、股份合作等多种形式的农民合作社,允许财政项目资金直接投向符合条件的农民专业合作社。

在更早的2004年,《中华人民共和国农业机械促进法》生效,中央和省级财政分别安排资金,对农民和农业生产经营组织购买国家支持推广的先进适用的农业机械给予补贴。

于是,在2014年前后,一批成长起来的种粮大户,纷纷组建农机合作社,并扩张农田流转面积,走上规模种植之路。据株洲市农机事务中心统计,目前我市注册成立的农机合作社达到477家,其中一半以上成立于2014年前后。

攸县百分生态农业有限公司(下称百分公司),就是这一时期成长起来的“种田冠军”,总流转面积达到1.7万亩。公司负责人谭国良,此前被评为全国种粮大户,荣誉加身和前景看好,促使

他与周边大户搞联合,成功申报省级综合农事服务中心。

流转的面积大了,农忙时节请人就成了难事。

2013年,谭国良种地1280亩,“双抢”每天能请来百来号员工,家里天天“办酒席”,在“一块钱能买九个包子”的年代,光是包子费一星期就吃掉了6000多元。如今有了机器的加持,所需人工更少了,但愿意冒着高温酷暑搞“双抢”的农民,几乎难以寻觅。

醴陵市船湾镇阳政农机合作社(下称阳政农机)理事长丁艳君,从一名贫困户成长为种田千余亩的“铁娘子”,最缺的是帮手。在农时不等人的“双抢”期间,她给农机手开出300元/天、插秧200元/天的工资,跨省请来江西的帮手。

谁来种地的问题,也许种粮大户能够给出答案,但谁来做帮手的问题,势必找到新的解决路径。海林农机理事长谭海林坦言,合作社去年发放的人工工资就超过50万元,在种地面积不变的情况下,今年还要增加。请人难,成本高,成为农机合作社的痛点。

3. 农机越来越难买?

今年,攸县益众农业机械专业合作社(下称益众农机)负责人吴建湘做了两件事,都与农机有关。

第一件是购买了洋马牌收割机,花了256万元。这台收割机田间表现亮眼:配备驾驶室,舱门一关蚊虫、稻茎和露水进不来,空调一开还能顶着阳光作业;车轮底盘自带升降功能,遇到泥脚深、地形复杂的田块,也可直来直往;谷箱相比其他机器容量升级,通过滚筒自动输送,运转效率大幅提升,一人一机一天收割量能有上百亩。

第二件是把秧盘播种机换成印刷播种机。秧盘播种机,育一亩秧需要20个秧盘,每个秧盘的成本价需要5元钱,换成印刷播种机,将种子点印在沾有胶水的溶解纸上,一亩地的纸张成本只需1元钱,种子用量也从原来的每亩2公斤缩减到1.25公斤,两项成本相加每亩节约150元左右。

当然,农机装备升级换代,意味着合作社投入购买农机的成本更高。从2017年成立至今,益众农机新购置的农机设备就

达到26台套,投资金额近300万元。

伟顺农机这几年添置的设备也有55台套,花掉了380万元,几乎每年要淘汰更新一批。“一台农机的使用寿命,往往是3到5年。”易新伟感慨,尽管农机购置补贴力度持续加码,但远远跟不上农机涨价的速度。

补贴最终受益?

市农机事务中心生产服务科科长文伟平列出三分之一。企业受益一部分,将这笔钱用于机器研发,生产出性能更高的产品;经销商受益一部分,盘活农机销售市场;种粮大户受益一部分,机器设备的升级最终解放人力,比如以往的收割机要配帮手装袋扛谷,现在全由机器代劳,投入产出比显而易见。

从“正规军”到“预备役”的周期拉长了,从“众人拾柴”到“单兵突进”的效率提升了,在农户自掏腰包相对持平的比较中,农机越来越难买无疑成了仍命脉。

市场在变,生产方式在变,田间管理也要变。首先要弄清楚的是,规模与适度的问题。

谭国良经历了两次“大到小”的转变,头一次好理解,直接缩减面积。

2009年,村医谭国良决定种水稻,一口气流转农田1640亩。彼时,农业生产以“人海战术”为主,除了耕田和收割,水稻机插秧还未普及,机器烘干仍是空白阶段,当稻谷收上岸,晒谷坪根本周转不来。“中午一场雨,晚上全发了芽。”连年亏本,谭国良果断把面积压缩到500亩。管理变得精细,农时踩在点上,到了第三年他扭亏为盈。

第二次改变,可用“总分总”概括更为合适,即总公司直接管理一部分农田,股东分别管理自身原本流转的农田,公司又承担各股东的农药种子化肥采购、统一销售粮食,收取适当管理费。

“当初成立联合社,目的就是搞化肥。”2017年,谭国良联合周边5名种粮大户,成立攸县百分生态农业发展有限公司,总种植面积1.7万亩,除5000亩划归公司统一管理外,其余田块由原来的股东自负盈亏。

联合社以公司的名义,直接与厂家对话,拿化肥每吨至少便宜200元,种子也有每公斤20元左右的议价空间,除公司提取一部分管理费,其节约的成本落到每个股东手中。

攸县农机事务中心主任陈朝辉认为,这种聚散有度的模式,不仅可以整合农机手和农机的使用效率,还能发挥大户、大量的采购优势,在降本增效上提高竞争力。

粮食生产,除了解决田里的事,还要解决岸上的事,产前产后同等重要。

吴建湘早年间在泥脚巷村规模种田时,村民也来凑热闹:把鸭子往田间一赶,接下来不管不顾。吴建湘提醒农户要喷农药,广播通知农户收鸭子,打药未进行,鸭农又照旧;第二次通知,鸭农不当一回事,结果被“迷倒”一大片,鸭农将吴建湘告到村委会。

这件事,让吴建湘意识到,水稻生产前和周边农户“搞好关系”十分重要。益众农机成立,村集体经济入股50万

元,成为大股东,吴建湘和其他投资者退居其次。益众农机一次性流转村里2600亩农田,每亩付给农户的租金比市场价高100元,村集体占股分红全部用于村里公益事业。

村集体牵头,合作社变成“共同事业”,“找茬”的鸭农安分了,村民们还自告奋勇,生怕不苗了,或者被小动物弄伤了,年均5000个劳动用工量,也大大增加了村民收入。

如果“村集体+股东”的方式,解决了产前的烦恼,那“公司+科研机构”的探索,就破解了产后的忧愁。

位于106国道旁的百分公司,有一栋占地面积超过5000平方米的产后护理中心,墙头“隆平粮社”的标志格外打眼。10台烘干机不停运转,24小时内可烘干粮食240吨,来不及转运的粮食通过升降机进入到3个容量共600吨的仓储罐体内。

早在2017年,百分公司便与隆平高科签订订单农业协议,由隆平高科统一提供种子,按照保底价进行收购。按照协议,大户种植隆平高科的水稻品种,保底价达到每公斤135元,在近两年谷价持续低迷的背景下,这一模式让百分公司销路不愁,效益也有保障。

谷贱伤农,尤其对大户而言,市场上几毛钱的价格波动,算到合作社往往以万元为单位计算,做到产前顺利利,产后高枕无忧,模式创新的重要性不言而喻。

5. 产前与产后

粮食生产,除了解决田里的事,还要解决岸上的事,产前产后同等重要。

吴建湘早年间在泥脚巷村规模种田时,村民也来凑热闹:把鸭子往田间一赶,接下来不管不顾。吴建湘提醒农户要喷农药,广播通知农户收鸭子,打药未进行,鸭农又照旧;第二次通知,鸭农不当一回事,结果被“迷倒”一大片,鸭农将吴建湘告到村委会。

这件事,让吴建湘意识到,水稻生产前和周边农户“搞好关系”十分重要。益众农机成立,村集体经济入股50万

4. 规模与适度

丁艳君也曾疑惑,种1000亩地有钱赚,而种2000亩却要亏本。查阅每一笔收入和开支,她发现面积控制在1000亩左右,现有的农机装备能覆盖水稻种植全过程,一旦面积增加就需要通过购买社会化服务或者增加机器设备投入来维持平衡,并且管理起来难度更大,往往需要拿出500亩田的收入补其他缺口。

海林农机把种植的5000亩土地分成3个片区,每个片区由一名股东牵头管理、独立核算,当A片区面临人员和机器紧缺,需要得到B片区的支援,按照市场价支付费用,合作社内部由此也形成竞争机制,打破了“吃大锅饭”的安逸。

盲目求大,不如适度经营,大户们给出的一致答案,落在1000亩左右。“总分总”的合作运转机制,由此流行起来。

