

市场孕育粮食“银行”

——产粮大省调研采访记(上)

本报记者 周琳 徐胥

近日,国家粮食局发布消息,截至2012年12月25日,我国秋粮主产区各类粮食企业累计收购2012年新产中晚稻、玉米、大豆超过6400万吨。这么多粮食入市,吸引流通环节各方抢占货源。加上销区对产区的依赖性增强,粮食市场主体多元化、城乡居民储粮和卖粮习惯变化等因素作用,粮食流通体制迈向市场化的步伐开始加快,粮食“银行”应运而生。本报记者深入产粮大省进行采访,文章分上下篇。

“粮食‘银行’作为一种新的粮食购销经营模式,有利于农民根据市场粮价变化销售粮食,是搞活粮食流通的一种有益探索。”中国粮食行业协会秘书长宋丹丕说。

储粮需要新模式

1月5日,黑龙江农垦创业农场第一作业区的职工田昌林,早已习惯了三江平原零下30多摄氏度的严寒,正忙着和同事李海滨一起,驾驶40多吨重的运粮车排队售粮。2012年,黑龙江农垦粮食总产量超过430亿斤,实现了“九连增”,粮食商品量达到407亿斤,商品率超过94%。

可粮多了也犯难。田昌林说,黑龙江气候条件受限,只能种一季粮。过去,在秋收后像他这样的普通农场职工迫于还贷和春播备耕的压力,不得不将粮食集中卖掉换钱,在一定程度上错过了最佳粮价期,也不利于增产增收。

“不这样也没办法。从秋收到次年5月,近半年的收储时间,但一般只有次年5月粮食价格相对较高,普通农户缺乏良好的储粮条件,粮食收获后堆放在自家的田间地头,存贮办法原始而粗放,保管损失非常严重,平均达到8%,既浪费粮食资源,又不能等到最好的价格,减少了种粮收入。”李海滨说。

“过去更难的是运输。”黑龙江农垦总局前进农场华鑫米业仓储分库检斤员张影说,粮食外运集中在当年11月份到

次年的3月份,运输“瓶颈”严重。从佳木斯到周边农场,时常排起汽车长龙。过度集中上市,还给农户卖粮、种粮的积极性带来一定挑战。

怎么办?在粮食流通体制不断迈向市场化的今天,粮食“银行”应运而生。

“为了从粮食物流企业的角度,更好地解决农户卖粮难、保管难、运输难、筹资等问题。我国这几年粮食市场应运而生粮食‘银行’新模式,在增大粮食集并总量,推进企业发展,创新运营模式,服务‘三农’政策,维护国家粮食安全等方面贡献很多。”北大荒粮食能流有限公司董事长修孝军说。

北大荒粮食“银行”运营的实质,是粮食企业把商品粮与商业银行的经营管方式相结合,通过对粮食的集并、存储、融资、交易、运输诸环节的整体联动,把农民利益与企业利益、生产者与经营者紧密相连的一种创新型现代粮食能流模式。

北大荒粮食“银行”创办4年来,已吸

纳2.2万多个存粮户,收储粮食总量460

多万吨。粮食“银行”模式快速发展,正在北大荒粮食能流下属13个分公司全面推进,目前已开辟收储网点90多个。

产销发展新业态

粮食“银行”发展这么快,到底如何运行?北大荒粮食能流有限公司建三江分公司经理陈得成介绍,“银行”以粮食存贷为主导业务,严格执行国家统一

的粮食质量等级标准。存粮户按照程序将粮食存入粮食“银行”,拥有粮食所有权。而将其使用权以定期、活期等形式交给粮食“银行”,储粮户也可自己销售存粮。

而粮食“银行”企业则借此更好地掌控货源、促进经营,并通过对粮食的吐故纳新,收取保管费和交易手续费。

“‘银行’存粮主要分为两步。”建三江分公司生产副主任陈忠说,首先,存粮户与粮食“银行”签订存粮协议之后,将粮食送到“银行”仓库。在粮食入库当日,检验员验好粮食质量,保管员秤好粮食分量,财务人员根据当地粮食局制定的当年粮食出粮率标准,扣除水分和杂质,折出粮食的净数量,填好粮食存折,发到存粮户手中。其次,拿到粮食存折后,存粮户即成为粮食“银行”的法定储户和电子交易市场的会员,此后,既可按约定程序取粮,也能随时通过粮食“银行”开设的网上电子交易平台、期货贸易、现货交易等方式售粮。

存粮户将粮食存入“银行”后,将免费获得3个月保管期。超过3个月,每吨每月收保管费6元。若存粮户在6个月后仍未把其存入的粮食取走或销售,粮食“银行”会视情况销售。存粮户通过粮食“银行”将粮食销售的,需向粮食“银行”支付每吨15元的手续费;买方向粮食“银行”支付每吨10元的手续费,并通过粮食“银行”的物流体系将粮食发送到指定地点。

“不仅如此,‘银行’还可以把粮食作

为抵押物贷款。”中国民生银行大连分行

信贷员王斌介绍,存粮户将粮食交给“银行”保管后,后者可为存粮户办理粮款约60%的银行贷款,贷款利息由储户承担。在具体操作方面,存粮人在申请个人授信之后,由粮食“银行”企业与存粮人签订《质押协议》,然后,银行依据企业的信贷担保确认书和《质押协议》向存粮人发放质押贷款。

近4年来,北大荒粮食“银行”已为广大农户累计办理粮食质押贷款近10亿元,有效满足了农户在卖粮前所需的资金,而且还在价格引领、保管降耗、节本增收等方面给粮农带来实际效益。

内外完善新链条

“粮食‘银行’毕竟也是企业经营模式,说没有风险是不可能的。而且由于商品粮的特殊性,风险的控制必须更加严格。”国家粮食局质量标准中心高级工程师李明说。

事实上,目前我国各地区的粮食“银行”运营能力和经营效率并不一致。粮食主产区的粮食“银行”相对规范。

不仅如此,由于粮价的不确定性波动引起的市场风险也值得注意。

专家建议,可实行更严格的存粮准备粮管理制度。但存粮准备粮与商业银行存款准备金不同,无需缴存到粮食银行管理委员会或其他机构。只需在粮食银行监督委员会或粮食协会的监管下,把规定比例的粮食严格存储于“银行”的仓库中。

培育新型农业经营主体以农民为主

李 力

最近一段时期以来,培育新型农业经营主体成为大家关注的热门话题。

其实,培育新型农业经营主体就是要解决今后“谁来种地”的问题。因为当前我国农业生产经营已面临严峻的形势,农村劳动力大规模转移就业,农业劳动力数量不断减少、素质结构性下降等问题日益突出。培育新型农业经营主体已成为当务之急。

那么,到底谁是新型农业经营主体?新型农业经营主体是指在家庭承包经营制度下,经营规模大、集约化程度高、市场竞争能力强的农业经营组织和有文化、懂技术、会经营的职业农民。我国现有农业经营主体,是在以家庭承包经营为基础、统分结合的双层经营体制基础上形成和发展起来的。按农业经营主体类型划分,主要有承包农户、专业大户、家庭农场、农民专业合作社、农业产业化龙头企业和其他各类农业社会化服务组织等。

在近日召开的首届“清华三农论坛”上,国务院发展研究中心副主任、清华大学副校长韩俊强调,加快培育新型农业经营主体、构建新型农业经营体系,需坚持以农民为主体、为农民服务为基本原则,不可脱离家庭承包经营制度,这关乎农村基本经营制度。

确实,家庭经营在农业中具有更好的适应性,是农业生产中最适宜的经营模式。家庭经营不仅适应以手工业劳动为主的传统农业,也能适应采用先进科学技术和生产手段的现代农业。纵观古今中外,任何国家农业现代化的基本经营形式也

是家庭经营,这是农业与工商业的区别。

没有农民的现代化就没有农业现代化。要把培养职业农民作为农业劳动者素质建设的核心任务。在培养新型职业农民的过程中,首先要制定认定标准,鼓励各地结合实际,从居住地域、农业劳动时间、生产经营规模、素质能力水平等方面进行认定探索,并作为培育和扶持的依据。其次,要拓宽培养途径,突出培养重点,优化培养方式,着重抓好种养大户、家庭农场主、科技示范户、农民专业合作社理事长的培养,发挥其示范带动作用;吸引和支持农民工返乡务农,鼓励和支持新生代农民工子女从业;以农民中等职业教育为平台,以政府公共财政支持的农民工“阳光工程”等创业培训为抓手,开展多形式、经常性的职业教育培训。同时,要完善培养政策,加大政策扶持力度,扩大“阳光工程”等创业培训规模;完善绿色证书制度,健全农业技能持证上岗制度,探索把绿色证书作为认定职业农民的重要依据,并与农业扶持政策挂钩。

粮食“九连增”的实践已经表明,新型农业经营主体是农业先进生产力的代表,是推进农业转型升级和粮食增产、农业增效、农民增收的主要力量。在今后现代农业大跨步发展的进程中,以农民为主体的新型农业经营主体必将发挥更大的作用。



在第十届农交会上,有机农产品受到消费者欢迎。



芒塞村傣族村民孟畔所把刚采摘的19公斤咖啡鲜果送到合作社。

“公司+合作社+农户+基地”的经营模式,是一条引领农民脱贫致富的新路子。在河北省隆化县,这个模式可以让全县6万农户实现可分配盈余总额2亿元。在云南省德宏州,这个模式让咖啡企业成为国家农业产业化重点龙头企业,5万多农户致富。

专业合作社带动6万农户致富

本报记者 徐胥 通讯员 葛济民 王云松 李静

近年来,河北省隆化县积极推广“公司+合作社+农户+基地”的经营模式,探索出了一条引领农民脱贫致富的新路子。目前,全县农民专业合作社发展到198家,入社成员2.4万人,带动农户6万户,经营服务总额4.8亿元,实现可分配盈余总额2亿元,入社农户较未入社农户年均增收1500元,增幅达30%。

据了解,为转变蔬菜产业只局限于分散种植的模式,隆化县加快推进蔬菜产业从

“小”农业向“大”农业转变。偏坡营乡立足独特的自然资源条件,组建了森友蔬菜合作社,整合菜地3800亩,高标准打造了偏坡营乡蔬菜生产示范基地,成功带动3个乡、11个村,7200余人发展蔬菜生产。2008年注册成立的怡鑫兔业生产农民专业合作社,成员已从最初的55人扩大到现在的160人,带动周围2000农户发展獭兔和肉兔养殖。专业种植大户七家镇诚达果品专业合作社,为果农无偿提供技术支持,对果品统一收购、存储、加工和销

售,合作社资产总额已达到150万元。

隆化县充分发挥专业合作社的载体支撑作用,着力推进东川休闲观光农业、西川绿色有机农业、北川高效设施农业快速发展。重点落实的财政专项扶持资金、小额农户信用贷款和农户联保贷款有效解决了合作社发展资金问题。把合作社作为农业技术推广的“主阵地”,围绕肉牛、蔬菜、杏果和水稻四大主导产业,发挥各类合作社聚集人才的平台作用。

以技术和资金支持5万农户发展

本报记者 陈颐

当祖国北方大地冰雪纷飞寒风刺骨,四季如春的云南德宏州正是咖啡果成熟季节,记者走进傣族山寨山坡上的咖啡田,鲜艳的咖啡果果密麻挂满枝头。39岁的傣族妇女项畔喊定告诉记者,十年前,她家在山坡开了15亩咖啡田,房前屋后也种了咖啡树。由于缺少资金,德宏后谷咖啡公司不仅免费送来咖啡苗,还定期派来技术员培训修枝整形、施肥和病虫害等管理咖啡树的技术,收成一年比一年好,盖了房子,买了家电,2011年收入达到6万元。2013年计划买一辆汽车。

项畔喊定一家只是德宏州几千个咖农生

活写照的缩影。地处云南西部的德宏土壤肥沃,昼夜温差大,日照充足,雨量充沛,连绵不断的坡地和小丘陵是最适宜咖啡树生长的黄金地带。“最初动员农民种咖啡树,他们顾虑重重,买咖啡苗的钱哪里来?化肥等农资的钱怎么办?咖啡果没人收怎么办?我们通过科学分析,免费给咖农提供秧苗,农户可以先在合作社赊账购买农资,再用收获后的咖啡鲜果还账。我们制定了市场收购最低保护价。”公司负责人说。与此同时,后谷咖啡在荒山上开出万亩咖啡树种植基地,组织周围山村的村民承包咖啡田,双管齐下,以两条腿走路的方式确保咖啡货源。

1998年,德宏州提出了办农业合作社的思路,经过不断完善,最终在各个自然村成立了合作社,由村支书担任合作社社长兼村民小组组长。

记者来到风平镇芒寨村合作社,山墙上写着“合作社是我家”的字样。在合作社小农超仓库里,高钾肥每袋价格比市场上还便宜27元。

经过近20年的发展,德宏后谷咖啡公司已经成为国家农业产业化重点龙头企业,拥有员工近2000人。通过“公司+基地+合作社”的经营模式,咖啡产业得到了长足发展,开发种植咖啡树21万亩,带动农户5.1万户致富。

链接

国务院发展研究中心副主任韩俊认为,培育新型经营主体,发展新型农业经营体系,是要更好地为农民提供服务。

韩俊提出要把握好五个问题:要扶持一家一户的农民发展专业的、规模的、集约化的生产;要重点培育一大批比较规范、对农民带动作用比较强的合作社;要构建新型农业社会化服务体系;要培育新型农民;要充分保障农民的土地财产权利。

中国社会科学院农村发展研究所原所长张晓山认为,在中国,以家庭承包经营为基础,混合型、多样化的农业经营模式以及多元化的农业经营主体正在出现,新型农业经营主体快速增长。