



# 土地流转要允许农民“等等看”

瞿长福

春分已过种粮人就忙了。这几天湖南浏阳坪头村的种植大户陈冬科刚把没种育秧的事忙完。陈冬科是“新科”种粮大户,去年才开始租地,总共租了120亩。今年规模又扩大了点,达到180亩。陈冬科以前一直种果树,小有积蓄。村干部说,按照他的条件,规模直接扩几倍没问题。但陈冬科认为,种粮经验还不足,租地也不那么容易,想再等等看。

陈冬科的“等等看”,对当前推进的农村土地适度规模经营提供了一种很好的思路。这几年,通过土地流转推进适度规模经营是农村的重点工作之一,有的地方为了加快速度,还作出了一年培育多少种植大户、流转多少土地等指标性规定,遇到上级检查或记者采访,往往加点水分把进度夸大一些。这种抢进度的想法可以理解,不过,凡事需要从实际出发,尤其对土地流转这样的大事,更不能脱离农村的真实状况与农民的真实能力。

这种真实状况是什么?对大户来说,总体上当然规模越大越好。但是,具体到每一个大户,收获大抵相同,烦恼却各不一样,每个大户都会经历不同的风雨。山东有个种植大户,过去在城里开饭店,后来作为“回乡能人”租地种粮,在当地干部

鼓励支持下,一口气租了1500亩地。但他自己不会种地,只能请别人代劳,代劳的人并不上心,加上租金过高,第一年亏了,第二年已难以继。

这样的情况并不少见。从各地来看,许多种植大户都有打工经商的经历,懂市场、有一定资金积累和抗风险能力。但是,规模化种植对许多“新农民”是件新鲜事,作为种植大户,大家都是第一次,不能简单地理解为“一只羊是放,一群羊也是放”。从选种子开始,到抗虫除草、防范风暴雨雪,乃至土地平整,每一个环节都面临考验,都有一定风险。所以,种植大户并不是一出发就要扬鞭策马、一日千里,像陈冬科那样想一想、“等等看”,积累经验、循序渐进,条件成熟了再出手或许更好。

对普通农户而言,“等等看”可能更合乎实际。有的人在土地流转中遇到农民不愿意租地,就认为农民观念落后、不好打交道,甚至要“动动手段”。其实,并不是农民不好打交道,而是各有各的情况。家家有本难念的经。陈冬科的同村人李文奇就愿意租自家的4亩多地。他的两个孩子进城务工,一个在城里安了家,他和老伴才60岁出头,闲着也是闲着。

这就是普通农户的现状。有的虽渐渐老去,但年事并不太高,身子骨也硬朗,自己种点地还能活动身体,加上子女务工经商,或进城上班,生活压力不大,种地已然成为一种生活方式;有的还有一定生活压力,自己种地比租给别人收入要高一些,所以不愿意把地租出去;有的种地就为了自给自足,为了自家人吃着放心;还有的因为承包地没有确权登记颁证,担心地租出去之后收不回来,加上机械化程度和农村社会化服务程度越来越高,种地更加省心省力,因此缺乏土地流转的意愿和加动力。

情况各不相同,道理自在其中。无论种植大户还是普通农户,对土地流转都有一个逐渐认识、逐渐接受、逐渐适应的过程。认清这一点,对当前引导鼓励农村土地适度规模经营尤为重要。这需要县乡村干部有极大的耐心和细心,要分清种植大户和普通农户的不同情况,既要积极引导,又要仔细做工作,还要耐心等待,条件不成熟的时候不妨“等等看”,等条件成熟了,也就水到渠成,顺理成章。

土地适度规模经营是现代农业的发展方向,但过程急不得,这时候“等等看”是为了更好更平稳地发展。

连线

“咋办呀,咋办呀?”贫困户钟伟看着自己家堆满的胡萝卜直挠头。记者下窖看到,上万公斤的胡萝卜有不少开始发芽,再卖不出去就得扔。

辽宁省沈阳市沈北新区尹家乡新农村是远近闻名的“胡萝卜第一村”,现在是网上有名的“胡萝卜销售第一难”。近2万吨胡萝卜安静地躺在窖里少人问津。

上网告急!沈北新区有关部门帮村民忙着上网发布求购信息,通过微信等方式开展了“爱心大团购”活动。辽宁服务业主管部门也启动了应对机制,积极组织省内大中型农产品流通企业赴现场采购胡萝卜。新农村党支部书记佟家文说:“没想到咱沈阳人这么热情,超市和各单位食堂纷纷前来‘爱心采购’,3月份以来已经卖出200多万公斤。”

记者在采访中得知,“胡萝卜第一村”的“卖难”已经不是第一次出现了,2007年和2012年都出现过类似情况,只是今年问题更加突出。光靠“献爱心”能解决长久之计吗?

就在新农村里,村民段立权却做着给外地胡萝卜“美容”和冷藏的生意。他说:“这一车车装的都是福建发来的新胡萝卜,人家的胡萝卜一根根又立整又干净,到批发市场都能卖到每公斤3元,可咱村的胡萝卜0.3元一公斤都卖不动。我曾给咱村做过销售代理,知道咱村的胡萝卜好吃又有营养,可惜卖相不佳,加上前些年村民‘萝卜快了不洗泥’的短视做法伤了代理商。”沈阳蔬菜流通协会会长何立兴印证了这种说法,他认为这两年频繁出现“卖白菜难、卖萝卜难”,都和农民传统种植的惯性有关,不看市场变化,不问销售渠道,不善产品升级,因此经不起气候灾害和价格周期波动。

胡萝卜种植大户佟希信也盼着改变。他家5个纵横过丈的大窖里堆积如山的20万公斤胡萝卜,一根也没卖出去。因为村里说了,有来“献爱心采购”的,就让贫困户先卖。佟希信算了一笔账:一亩地租金1000元,加上胡萝卜种子、人工费等费用,成本得2500元左右,随着去年干旱胡萝卜减产,每公斤胡萝卜成本价就要0.8元。“现在基本是给钱就卖!”佟希信心里上火。他说,今年可不能再这么种了,要是发展订单农业该多好,他情愿多花钱施有机肥,确保胡萝卜的品质,卖上好价钱。

佟希信和沈北新区政府副区长张文国想到一块去了。张文国认为发动各界“献爱心”救救急可以,但要想从根本上解决“卖难”,还得靠调整种植结构。沈北新区是全国著名的农产品深加工基地,引导农民与农产品深加工产业链对接有地利优势。政府不能干预市场,但可以帮农民解决信息不对称的问题,架起产销沟通之桥,引导农民进行种植结构升级。

本报记者

孙潜彤

## 众多机手开始由单一农机服务转向租赁土地做专业大户,这种新型经营主体成为今年春耕生产中的新亮点

# “机农合一”大有燎原之势

春日的湘赣大地生机勃勃,相伴一片片金黄的油菜花,农民们进入了一年的春耕大忙时节。在湖南浏阳市,当地有名的农机手曹修明早就转变为“机农合一”的种植大户,流转土地面积从300多亩扩大到1700多亩,光机械和谷仓投入就有几百万元。这两天,他正带着家人平整耕地、浸种育苗,一门心思琢磨如何种好粮。

置身火热的春耕生产中,深切感受到当前农业农村发展的新脉动:土地流转逐年加速成为新趋势,种粮作为土地流转大户的现实选择成为新常态,“机农合一”成为新型经营主体中的新亮点。

传统的“机”主要是指农机手或农机合作社,他们依靠农机作业服务获取收益,自身很少耕作大量土地,替人耕种收是其主业或收入主要来源。传统的“农”则是指种田农户,耕种土地上的产出是其主要收入来源。在当下的湖南浏阳和岳阳,原本两种不同的生产主体正在悄悄发生融合,形成一种新型经营主体,而且大有燎原之势。

从“机”看,随着农机购置补贴的连年实施,农户农机保有量持续提升,一方面带来了农业生产机械化稳步推进,另一方面也导致农机的使用效率下降:农机手单纯通过提高作业面积增加收入越来越困难。大户种粮发家的案例,不断刺激着农机手的致富梦想,这群原本农民群体中活跃分子,渴望从种粮中分享收益。于是一批农机手开始大量流转土地,农机主要为自己服务,空闲时提供社会服务,迅速成为“机农合一”的主体力量。湖南不少地方都可以看到这样的鲜活例子。

从“农”看,农户认识到保护价收购政策使种粮稳赚不赔,纷纷增加转包土地加大经营规模,一大批中小规模户成长为流转大户。种粮没有种植经济作物那么大的市场价格风险,所以湖南当地的大户们

大多选择种植综合机械化水平高的双季稻。在规模小时,农户们对农机的依赖程度较低,一旦种植规模大幅增加,全程机械化生产就成为必要条件。而且,扶持粮食生产的政策必然包括加大农机购置补贴力度,在湖南,农民购置农机最高可以享受全额60%的叠加补贴,种粮大户迅速成为大型农机的拥有者。大户使用农机为自己服务,一方面可以降低生产成本、提高种植效率,另一方面可以保证重要农时的作业质量,达到稳产高产目的。

从湖南实际来看,“机农合一”方兴未艾,随着规模化、标准化生产的推进,必然成为农业生产的主力军。第一,这是农业规模发展的必然选择。目前,耕种承包地的大多是五六十岁的老人,他们一方面基于多年生产习惯种田,另一方面他们种田更多是为了保证口粮和吃着放心,很多人并不在意几千元种粮收益。随着这部分农民因年龄原因退出种田,大规模的土地流转不可避免。将来真正的土地流转大户和种粮主体肯定从懂技术、有闯劲、有头脑、有积累的农民中产生,农机手就是最佳人选。岳阳市屈原管理区凤凰乡香游湖村党支部书记郑春宝是一位农机大户,去年只耕种100多亩土地,即使今年每亩租金增加了400多元,但他耕种的土地还是增加到400多亩,因为他看到了种粮的规模效益。

第二,这是农业降本增效的有效途径。浏阳北盛镇农民张元克的妻子说:“以前种4亩地累得要死,现在用机械种200多亩不费事”。一个人抛秧一天最多一亩多地,一台高速插秧机一天可以插七八亩地。从支出看,人工成本远远高于机器折旧支出。规模生产特别是耕作几百上千亩土地,不但要求经营者有机器,还要会用机器,才能实现种完田和种好田的统一,从而节约成本提高效益,农机手在这方面



春分刚过,河北省永年县刘营乡余刘营村的地头,农化服务人员正操作着化肥深施肥对起垄期的小麦进行追肥。本报记者 乔金亮摄

具有明显优势。

第三,这是农业科技提升的最佳载体。农业的出路最终要靠科技进步。大部分农业先进技术的应用,都是由农机合作社或种植合作社中的领头人先行先试的,如工厂化育秧技术、油菜浅耕开沟直播技术、水稻和油菜全程机械化技术等等。一些合作社领头人和农机手在实践中也摸索出很多当地适用的新技术、新方法。例如在浏阳市,百环农机合作社的多层育秧架改进技术、龙港农机合作社的锅炉空谷壳灰自制育秧基质技术、永安农机合作社的淤泥机育秧技术、北盛众益农机合作社的多功能一体化机库和加工库房等都出自当地农机手

的发明创造。

第四,这是保证粮食安全的重要力量。我国实行谷物基本自给、口粮绝对安全的粮食安全战略,“谁来种地”一直困扰社会各界。而最可靠的机制一定是利益捆绑型的联结机制。中小规模农户对收益比较敏感,且船小好掉头,靠他们保数量保供难度较大。工商资本追求高收益,流转土地脱农脱粮倾向明显。只有农机大户,他们在购买农机上投入了大量资金形成固定资产,同时熟悉农村、热爱农业、收益预期合理,是可信赖的持久生产者,也一定是未来现代农业的践行者。(农业部“百万农户调查”活动第15调查组)

## 春耕时节,不少合作社面临着较大资金压力

# 合作社里为钱愁

本报记者 刘慧

春耕时节,安徽宿州市埇桥区符离镇的昌乾农机合作社理事长武昌金一方面紧张地准备着春耕,另一方面也为将要面对的几大困难担忧。他告诉《经济日报》记者,目前他的农机合作社面临几方面的资金压力。

第一个资金压力来自购买大型农机具。农机合作社需要不断优化农机装备结构,但购买大型农机具所需资金巨大,一台大型农机具动辄几十万元,有的甚至高达几百万元。这些年国家农机购置补贴给合作社在一定程度上解了困,但对于需要大型农机具的合作社来说,仅靠补贴难以解决问题,例如,一台大型农机具补贴资金最高不超过60万元。

同样的压力在江西省崇仁县石庄乡建平农机专业合作社理事长鲁建平身上

也有。鲁建平说,他2010年成立建平农机专业合作社,先后投入260多万元购置大型拖拉机、插秧机等农机设备300余台。现在当地对大型农机具的需求越来越大,合作社现有农机装备远远不能满足农户需求,许多上门的订单不得不放弃。他今年计划添置高性能插秧机5台,大型联合收割机1台、大型旋耕机2台。他已经向当地银行提出贷款申请,但是因为没有有效的抵押物,无法及时获得贷款。

农机合作社为了实现可持续发展,除了提供耕种收等农机作业服务,还不断拓宽农机服务范围,提供粮食烘干仓储设施服务。现在粮食烘干仓储服务需求巨大,而建设一个具有一定规模的带有烘干设备的粮库需要几百万元。如果没有相应的资金支持,农机合作社根本无力建设。

农机合作社第二个资金压力来自土地租金。据记者了解,许多农机合作社为了获得更好的经济效益,开始租赁土地,从事农业生产经营,实现了农机自我服务与社会化服务的有机结合。近年来,农村土地租金越来越高,1亩地少则几百元,多则1000多元。而且,农民为了实现土地利益最大化,往往通过一年一承包来调整土地租金。对于很多农机合作社来说,持续看涨的土地租金,是一笔很大的支出。

农机合作社的第三个资金压力来自人工成本的上涨。现在农机合作社农机装备结构越来越优化,大型智能化农机具逐渐成为农机合作社购机的首选。智能化农机对农机手的技术要求高。现在农村年轻劳动力严重短缺,有知识懂技术的农机手更是寥寥无几,谁来驾驶先进农机

成为合作社面临的一大难题。

武昌金告诉记者,今年受多种因素影响,外出打工的农村青壮年劳动力返乡较多,招募农机手相对容易,他今年计划招聘近60名农机手。可是,要想招聘到好的农机手,必须提高工资。农机手是季节性工种,工资按天计算,他付给一个好的农机手1天的工资为200元,1年平均付给一个农机手工资1.2万元左右,合计1年付给农机手的工资要70万元。

正值春耕大忙时节,不少农机合作社都在为钱的事发愁。但当前,农村金融供给总量不足、金融产品单一等状况没有得到根本改观。这就需要进一步推进农村金融体制改革,加强农村普惠金融服务,满足农民的资金需求。希望将来越来越多的合作社不再为钱发愁,专心种好田。

山东宁津:

## 先进农机赶“大集”

本报记者 乔金亮

“这个深松中耕碎土联合整地机一过,顶咱普通旋耕犁犁好几遍,还犁得深、犁得好。”山东宁津县大柳镇七间村党支部书记李国新说。3月20日上午,山东德州市宁津县举行农业生产全程机械化暨春耕备播现场演示会,现场展演了14类86套现代化农业机械设备,吸引了800多种粮大户、家庭农场主等前来选购农机。

“这回来的这个大型机械是头一次看到。”李国新一到现场,他的脚步就没有停下来,满眼的新机具让他眼花缭乱。

演示会现场,山东常林集团的液压条铧犁、液压折叠深松中耕碎土联合整地机、种肥同播小麦免耕精量播种机等机械设备依次登场,只见一辆辆拖拉机拖拽的巨型设备在田地里来回穿梭,腾挪变化,或深翻土壤,或灭茬作业,或一次性播种撒肥,一个个“庞然大物”的表现引得现场观众连连惊呼。

据了解,去年以来,宁津县推行“三联三增”富民党建活动,“三联”就是建立“三级联动、农资联供、农机联运”模式,实现农民增收、集体积累增加、基层党组织凝聚力、战斗力增强的“三增”目标。

据介绍,与山东常林集团共同打造“现代农业全程机械化示范基地”是宁津县“三联三增”富民党建活动中的一个重点项目。“力争通过此次合作,将宁津农机化水平提升到一个更高层次,使得农业增产增收效果更加明显。”宁津县委书记洪洪波说。



云南省红河州高原特色优质农产品推介展日前在北京新发地会展中心举行。来自红河州的54家参展企业带来了梯田红米系列产品、石榴、茨菰等优质特色果蔬,以及独具红河特色的虎力散、灯笼花等产品。本报记者 张雪摄

本版编辑 李亮