

农业企业、家庭农场和农民专业合作社，是近年来各地探索的新型农业经营主体的代表。它们各有优势，但独立经营又各有局限。近两年，在安徽省宿州市农村冒出了不少农业产业联合体，它们是由龙头企业、家庭农场和农民专业合作社这三大新型经营主体紧密联系组成的“大块头”。这些农业产业联合体在推进农业现代化中如何发挥新型经营主体的作用？如何破解农业规模化经营中的现实问题？其健康发展还需要哪些支持？带着这些问题，《经济日报》记者近日来到宿州进行调研——

联合体：让 $1+1+1>3$ 

孙勇

## 田野里的“巨无霸”如何长成

——安徽省宿州市推进现代农业调研记

本报记者 张雪 白海星

**被逼出来的** 在宿州市埇桥区灰古镇采访的当地一位农民告诉记者：“我们这儿有个‘大院’，把地交给‘大院’种，省心，产量高、收入稳定。”“大院”的全称是淮河粮食产业联合体。

“你问我联合体是咋来的？一句话，逼出来的。”说这话的人个子瘦小，皮肤黑，眼睛特别有神。他叫李清武，是淮河粮食产业联合体创始人。

2011年，李清武经营的淮河种业公司从蚌埠北上宿州，流转了1000亩地。别看现在提起李清武，周围农民对他竖大拇指，开始的时候，这位异乡人受到的却是一片质疑：“他能干啥？他是来套项目的吧？”

“种不种得好，咱3年后见！”李清武心气很高，可困难偏就找上门，“一下种1000亩地，种、收、管都成了问题。拿收割来说，我们急需收割机的时候，大家都需要，急得我们熬夜也抢不完。”

李清武碰到的问题，很多种粮大户、家庭农场都遇到过。从几十亩土地，扩大到几百、甚至上千亩的规模，这对生产资料、农机、技术的需求都上了一个台阶，仅靠个人投入成本太高，也不划算。

当年险些绝收的结果，逼着李清武开始想办法。“规模经营要提高效率，要节约成本，靠我自己单打独斗到不了位，还是得走联合发展的路子。”李清武说。

2012年7月，李清武创办的农业产业联合体成立了。按照他的想法，联合体由龙头企业淮河种业公司牵头，负责提供优质低价的生产资料，并且高于市场价格收购家庭农场的农产品；家庭农场承担土地流转、生产耕种的任务；种植、农机等专业合作社，提供耕、种、管、收生产服务。

联合体的发展速度很快，目前已有22家家庭农场、10家合作社加入，成员流转的土地面积已有16000多亩。由一艘船，到一个舰队，联合体的经营能力和抗风险能力都大大提高了。

何勇是最早一批加入联合体的家庭农场主。目前，他经营着700多亩土地。何勇说，加入联合体最直接受益的是生产成本的下降，联合体提供的种子、化肥、农机服务都比外面便宜，种一亩地的成本比一般家庭低200元左右。

庞大的块头，让联合体在市场中增加了议价的砝码。“拿收割机来说，一天耗油150公斤，联合体的收割机加一公升油可以享受8毛钱优惠，一天下来就节省120元。”李清武说。

成本降了，粮食种得还好了。由于新技术的应用，以及劳动效率的提高，算下来，加入联合体后小麦平均亩产可以增加50公斤，玉米增加100公斤。

## 调查手记

## 大智慧 大能量

张雪

在安徽省宿州采访时遇到的3个人：李清武、何勇和韩素兰，背后代表了3个群体：农业龙头企业、家庭农场和专业合作社，他们是宿州着力培育的新型经营主体的代表。由他们牵头发展现代农业，推动土地适度规模经营，为解决谁来种地的问题提供了办法。

这几年，新型经营主体成长很快，但各自都面临着成长的烦恼。李清武说，产业联合体是逼出来的。在发展过程中遇到问题，逼着他们动脑筋、想办法，产业联合体是他们立足实际，创造出的解决之道。这个“大块头”凝结着农民们的大智慧，释放着大能量。

产业联合体以商品化生产为目的，具有一定经营规模、较先进的物质装备条件和经营管理能力，能够实现相对较高的农产品加工转化率、土地生产率、劳动生产率和农业科技贡献率，是推动现代农业发展的有力抓手。实践证明，产业联合体在宿州扎下根，农民们的自发创造具有旺盛的生命力。

今年的中央一号文件，对加快构建新型农业经营体系再次作出部署。这意味着，会有越来越多的新型农民登上更大的舞台。我们应允许和鼓励他们立足实际的自发创造，激发现代农业发展的内生动力，各级政府还应对其加以适当的规范和引导，为他们提供实实在在的支持。采访中，许多人都表达了对于基础设施、资金、保险等方面迫切需求。只有这些问题得到切实重视和解决，我国新型农业经营体系才能长成参天大树。



左图 安徽省宿州市一家农业合作社工作人员正在给田里打药，预防病虫害。

右图 意利达农业科技专业合作社负责人韩素兰(中)正在查看农户陈传刚地里的苗情，为他讲解种植技术。

陈虎摄

本报记者 张雪摄

## 大块头

## “联合体”是咋联合的

## 3

近几年，农业企业、家庭农场和农民专业合作社等新型经营主体成长很快，但各自都面临着成长的烦恼。在宿州市农业委员会主任张明权看来，分工合作，发挥各自所长，弥补彼此不足，以“组团”的方式更好提高经营效益，增强抵御风险能力，正是三者走向联合、组建联合体的内在动因。

“在现代农业产业联合体中，农业企业做市场、家庭农场搞生产，合作社专注服务。”张明权说。三大主体明确分工的基础上，又形成了联合体成员互相渗透的盈利模式。

像淮河种业这样的龙头企业，一方面，通过规模采购向家庭农场供应生产

资料，获取差额利润。另一方面，依靠家庭农场生产，定向获得安全可靠的原材料，通过生产总量的增加、产品质量的提高增加效益。

对于何勇来说，他依靠联合体提供的新技术、新装备，提高了土地产出率和劳动生产率。“从龙头企业低价获取生产资料，农产品以高于市场的价格出售给龙头企业，收益好。”

农民专业合作社加入联合体后，有了稳定的服务面积和集中连片的作业环境，经营收入更有保障。

对于联合发展，早些年各地就在探索公司+合作社+农户的模式，与其相比，农业产业联合体的优势在哪里？

宿州市农委副主任段梅英认为，从表面看，联合体的组成由千家万户，变成了家庭农场，合作对象数量减少了，但单体规模扩大了，联合体成员的地位更加平等，管理更可控，利益联结也更紧密。

“我们和合作社、家庭农场之间彼此依赖，相互信任。有的家庭农场资金周转不开，我们可以先无偿提供生产资料，等收粮的时候再扣除费用。”李清武说，淮河种业还能以公司资产作为抵押向银行贷款，为家庭农场解决资金之困。

“联合体各成员之间以资金、资产、技术、品牌、劳动力等资源要素融合形成利益联结方式。”段梅英说，各方形成了“你中有我、我中有你”共同求发展的格局。

## 调查视点



上图 志勇家庭农场负责人韩效峰正在查看大棚蔬菜的苗情。本报记者 张雪摄

中图 农用直升机在麦田里喷洒农药。陈虎摄

下图 收获时节，安徽宿州市积极推广农业机械化收割。董虎摄(资料图片)

## 宿州市

该市位于安徽省东北部，地处皖苏鲁豫四省交会地带，是安徽的北大门。

宿州所辖4县1区均为全国著名粮棉大县，素有“果海粮仓”之称，小麦、玉米、花生产量居全省第一，萧砀百里黄河故道是全国最大的连片水果产区，灵璧、泗县均为安徽省畜牧十强县，砀山酥梨、萧县葡萄、夹沟香稻米等名优特产久负盛名。

## 农田里的“包工队”

## 4

有了联合体这样的“巨无霸”，普通农户需要的农业社会化服务还有市场吗？宿州也给出了答案。

“你有能力流转土地，但你不一定有能力管理好它。我们就像田地里的包工队，家庭农场需要什么服务我们就提供什么，帮助他们种好田。”韩素兰这样定位自己创办的意利达农业科技专业合作社。土地的规模化经营，突显了农业社会化服务的重要性，联合体的蓬勃发展，给了意利达们更多发展壮大的机会。

2008年，意利达成立，刚开始自己流转了2000亩土地耕种，可没想到收获的时候碰上连阴雨天，粮食全部霉变，合作社一下亏损十几万元。韩素兰总结经验，调整思路，索性将合作社的经营方向定位为提供专业服务。

经过这些年的发展，意利达农业科技专业合作社已经建立了农机作业服务部、植保作业服务部、农资经营服务部和农业技术指导服务部，既可以为家庭农场主、种粮大户提供从种到收的全程托管式服务，也可以按需定制，提供菜单式服务。

记者与韩素兰正说着话，意利达的客户陈传刚进了门。陈传刚种药材在行，种粮食却不精通，他将1500亩地委托给意利达管理。“他们的服务非常到位，我一点不用操心，种出的粮还多。去年的小麦、大豆亩产都比普通农户多几十公斤。”陈传刚说。

合作社工作人员李邦成现在负责植保作业服务部。他介绍，农委专家对合作社有密切的指导，病虫害信息、用药信息都会提前告诉他们。“农民一般

是见到虫子再打药，我们是提前预防，效果更好。”李邦成说。

由于合作社提供的是规模化服务，还能有效地降低服务成本。据意利达测算，2013年，农民自己种植投入每亩的费用约为736元，而委托合作社全程服务的成本约为605元，每亩地平均可以节约成本131元。同时，合作社善于田间管理、应用先进技术，提高土地的产出，每亩地平均可以增收110元左右。

“越是规模化经营，越离不开我们提供的专业化、精细化的服务。”韩素兰说，特别是组建了联合体这个“舰队”后，专业合作社有了更大发挥空间。虽然他们提供的服务价格低于市场价格，但因为有了更庞大、稳定的服

## 成长还需“扶一把”

经过这两年的实践探索，联合体已经慢慢在宿州扎下了根。目前，该市农业产业联合体已经发展到112家，加入联合体的农业企业116家，合作社464个，家庭农场及专业大户1072个。

联合体解决了现代农业发展过程中的一些现实问题，但它的壮大还需要更多的帮助和扶持。

李清武说，为了解决联合体成员晾晒粮食问题，去年他们新建了水泥晒场，还投资了新的种子烘干设备。“联合体的步子迈得快，原来按照小户设计的基础设施、机械设备跟不上了，这些都要赶紧升级才行。”李清武盼着有更多的项目资金、扶持政策向联合体倾斜。

2013年，宿州有7个联合体的龙

头企业为192个家庭农场担保贷款7325万元，形成了龙头企业领保模式。宿州市埇桥区在联合体内开展了无质押贷款、大棚抵押贷款和联户担保贷款试点，为产业联合体累计担保贷款2.1亿元。尽管如此，资金依然是联合体成员普遍遇到的发展瓶颈。“买一台农机要花不少钱，我们一买十几台，合作社很难一下拿出上百万元的资金。想向银行贷款，又缺少它们认可的抵押物。”韩素兰说，希望今后能以融资租赁等更多灵活方式解决资金问题。

规模经营让联合体成员对农业保险的需求更加迫切。2013年，宿州在埇桥区部分粮食产业联合体的14家家庭农场开展了农业政策性保险试点项目，在小麦、玉米原保额270元、

250元的基础上分别提高到500元和400元，提高部分的保费由市区两级财政分别承担40%，家庭农场承担20%。去年，试点范围再次扩大到全市462家粮食生产家庭农场。何勇的家庭农场已经被纳入试点，但他依然感觉不够。“农业保险对我们太重要了，我们想多上，可现在的问题是，政策性保险的起赔标准太高，商业保险的选择余地又太小。”

眼下，宿州广袤土地上的小麦长势正好。李清武、韩素兰、何勇，还有许许多多和他们一样的龙头企业经营者、合作社负责人、家庭农场主，都盼着联合体在自己的用心经营，和更多人的关心呵护下，像地里的小麦一样茁壮成长，收获满满。