



# 美丽乡村

由线

河北

本报记者

雷汉发

通讯员

马珉璐

# 对新农民要高看一眼深看一层

瞿长福

现在,新农民正越来越多地活跃在田间地头、互联网平台以及各种创业创意园区,他们以初生牛犊的气势,把传统农耕文明快速地与现代农业文明连接起来,既创造了一个崭新的群体,也开拓了一片崭新的土地,更给传统农业带来了崭新的气象与面貌。

这就是新农民在现代农业舞台上为我们呈现的第一次集体亮相,充满了新生命的生机与活力。那么,新农民的“新”到底在哪里?是新身份、新形象?是新技术、新手段?还是新理念、新作用?尤为重要的是,我们该如何看待新农民的“新”?因为这不仅关系到新农民的未来,更关系到农业农村农民的发展。

从新农民群体来看,目前主要由三大部分组成。一是由传统农民转变而来,这是人数最多的新农民群体,包括一直在乡里务农的“本土能人”和“返乡能人”,如种养大户、农机手以及各种农技员等。“返乡能人”大多有过打工、经商、做老板的经历和积累。这一群体有一个共同特点,他们的“农二代”大多开始于承父业。二是受过专业教育甚至有出国经历的青年群体。这一群体有一个基本特征,尽管学有所

长,但大多出身农村,或者与乡村有千丝万缕的联系,这是决定他们回乡创业的内在基因。三是以资本投资人或委托人身份从事农业产业的人群,寄望在农村大显身手。

这三个人群基本代表了目前新农民群体的整体概况。从他们身上寻找新农民的“新”,我们会生动地发现,在形象上他们已全然不同于传统农民,即便是一直在乡务农的专业大户,现在也会开小车、穿西装,过上体面有尊严的日子;在技术上他们敢于运用、引进、学习各种先进农业生产方法,而且大多是一方村民的技术榜样;在作用上,他们正越来越广泛地替代老农民,解决了农村大量劳动力进城后留下的“谁来种地”难题。

这是新农民给我们带来的“新”,他们几乎在每一个方面都开始显现与传统农业、传统农民截然不同的气质与力量。但是,这种“新”是新农民作为一个整体带给我们的。现实中,新农民只是一个又一个分散的个体。作为个体,他所体现出来的特点可能只是其中一点,有的可能偏重技术手段,有的可能偏重技术创新,有的可能偏重市场经营。当我们仅仅把他当做一

个个体来看的时候,他的这些新特点可能都不太突出,他所发挥出来的作用和他能发挥的作用都可能很有限,或者还很弱小。如果只看见这种个体的“小”,看不见整体的“新”,就会影响我们对新农民的看法,继而影响对新农民的支持扶持,影响对新农民的鼓励引导。

现实中有很多例子,对新农民大家都支持,但是遇到具体困难的时候,这种支持就会打折扣。一些新农民反映,有的部门并不是不支持新农民创业,但一看只有几个农民,就觉得犯不着费很大功夫去帮他想办法克服困难的。如果各地对新农民的作用都这样分割了看,分散了看,新农民的成长就会增加许多困难。

因此,关注新农民的“新”,需要从更高更深更远的角度来审视,要高看一眼,深看一层,还要满腔热情,满怀感情。新农民是具有强大生命力、创造力的新生事物,但起步、发展、壮大需要一个过程,映日荷花起于尖尖细角。只有把新农民的成长与农业现代化、新型城镇化与工业化真正紧密联系在一起,对新农民的成长壮大,才会既有大处着眼的支持引导,也有具体路径方法上的扶持鼓励。

## 今年中央一号文件提出,支持新型农业经营主体和新型农业服务主体成为建设现代农业的骨干力量——

# 田园更广阔 新农日益强

本报记者 刘慧 黄俊毅 见习记者 李华林

去年对许多新农民来说是不平凡的一年:种粮大户、家庭农场主、专业合作社负责人等新农民,有的收获了丰收的喜悦,有的经历了经营的挫折,有的扩大了种植规模,有的调整了发展方向。近日,本报记者奔赴各地亲身体会新农民在过去一年的辛酸苦辣。

家庭农场主周延武:

### 谁偷走了种植收益

2015年对于吉林省德惠市宋城子镇哈拉哈村达兰家庭农场主周延武来说是有惊无险的一年。他的农场遭遇百年不遇的干旱,又受到玉米价格下跌的影响,玉米种植收益急剧下跌。但是让他庆幸的是,由于风险防控措施得力,不仅没有像其他家庭农场那样陷入亏损困境,一年还有10多万元的净利润。

周延武给记者算了一笔账:2015年,他租种138公顷土地种玉米,土地租金共计131万元;种子、化肥、农药等投入共计63.5万元;人工成本14万元,柴油4.6万元,借贷利息支出11万元,其他支出1.6万元。每公顷土地生产成本16350元,总成本225.7万元。虽然遭遇了大旱,但是由于在品种选择、病虫害防治、田间管理等方面都下了大力气,达兰家庭农场粮食总产量没有受到太大影响,总产量达263万斤。但是玉米价格下调给农场带来较大的损失,去年玉米价格每斤0.9元,每公顷产值1.7万多元,每公顷利润只有750元,总利润只有10多万元,比上一年减收34万元。

规模化经营有利于降低农业生产成本,提高经济效益。但是去年玉米价格下跌导致的种植收益下降,让周延武开始思考,如何才能更有效管控规模化经营面临的生产经营风险。

周延武说,他在经营过程中感觉到,种植效益与种植面积并不成正比,只有规模适合自己,才能创造出最大的经济效益。为了管控好生产经营风险,从2014年开始,他就逐步减少玉米种植面积,由原来的260多公顷缩减到183公顷。2015年,他又把玉米种植面积缩减到138公顷。在缩减规模的同时,通过精耕细作来提高单位面积效益。周延武告诉记者,他今年将继续减少玉米种植面积到100公顷左右。

国家虽然出台了一系列对新型农业经营主体的金融扶持政策,但真正落实起来相当困难。由于无法取得低息贷款,周延武只能从民间高息借贷,在生产经营过程中经常面临资金链可能断裂的风险。他希望国家在加大对家庭农场补贴力度的同时,能拿出一部分资金成立担保公司,为农民贷款提供担保。“得到10万元补贴远不如得到100万元贷款更能助力发展。”周延武说。

现在玉米出现阶段性供过于求,国家希望通过调减玉米种植面积来缓解产能过剩的问题。周延武认为,调整种植结构存在一定的风险,可能会导致其他农产品供过于求,希望国家能够出台相应的补贴政策,引导农民从事科学合理的

轮作休耕,培植地力。

2015年经历的一切并没有动摇周延武从事农业的信心。他说,他将不断创新,积极探索适合土地集约经营的道路。去年,他在农场建立了12块试验田,对新型耕种模式进行试验比较,计划通过几年试验,推出比较成功的耕作模式,实现农业生产的增产增收。

农机合作社负责人黄龙:

### 创新管理多产粮食

清瘦的脸庞上架一副黑框眼镜,皮肤白皙,第一次见黄龙,很难把眼前这张带有浓浓学生气息的面孔与种粮大户联系起来。

在湖南省长沙县金井镇王梓园村黄龙的合作社里,七八个农民围着黄龙,或者反映情况,或者咨询问题,这个画面很有意思——一个二十多岁的小伙子指导着一群五六十岁左右的农民种田。

“今年我们共流转了1744亩地。”黄龙对记者说,“早稻亩产达到900多斤,晚稻达到1200斤左右。”

“当初我之所以选择回乡种田创业,完全是好奇心的驱使。”黄龙回忆说,在湖南农业大学植保专业读大四那年,老家种了几十年地的叔叔,用他提供的品种育秧,按他建议的方法施肥、防治病虫,结果早稻亩产880斤,晚稻亩产1150斤,比往年都多了200斤左右,“我自己也挺惊讶,到底有没有那么神奇?”

为了满足自己的好奇心,2011年大学毕业后,黄龙在湖南农科院工作之余,流转了30亩地搞实验。秋收时节,当地农户说,种了这么多年的地,没见过长得这么好的稻谷。2012年,黄龙以400元一亩的价格流转土地80亩,结合自己所学,大胆采用高密度种植。“流转费用的支付约定俗成,是在粮食售卖后兑现的,这大大减轻了我的压力。”黄龙说。

真正实现盈利是在2013年,黄龙联合金井镇、双江镇的5个种粮大户成立种植专业合作社,共流转800多亩土地。那一年,黄龙开始摸索更高效的管理方式:每人管一片,每片150亩到200亩;制定标准化生产流程,将水稻种植分为育秧、耕田、播种、防虫等6个大环节、143个小环节,每个环节都有技术要求;明确奖励机制,每人每年1.5万元底薪,再根据管理片区的利润发放奖金,额度2.5万元到4.5万元不等。当年年底一结算,每亩田净挣570元,每人分红6万元。

“2013年虽然盈利了,但是利润并不高,问题出在机械化水平不够,缺人。”2014年,黄龙和其他五个成员决定成立农机合作社,有机械的、有100亩以上田地的,本身是劳动力的,只要满足条件之一的农民,都可以入社。

农机合作社的成立,激发了周边农户的种粮积极性,到2015年年底,合作社共吸纳了47个社员,流转土地1744亩。黄龙说:“2015年粮食生产基本实现全程机械化,成本相比之前大幅度下降,一亩地净利润达到700元到800元。大家一起种粮,越做越有奔头。”

▶ 今年中央一号文件提出,坚持以农户家庭经营为基础,支持新型农业经营主体和新型农业服务主体成为建设现代农业的骨干力量,充分发挥多种形式适度规模经营在农业机械和科技成果应用、绿色发展、市场开拓等方面的引领功能

▶ 今年中央一号文件提出,积极培育家庭农场、专业大户、农民专业合作社、农业产业化龙头企业等新型农业经营主体。支持多种类型的新型农业服务主体开展代耕代种、联耕联种、土地托管等专业化规模化服务

截至去年6月,全国家庭农场.....超过87万家,种粮大户.....超过68万户,农民专业合作社.....超过140万家,农业产业化龙头企业.....超过12万家,新型农业经营主体已逐步成为现代农业建设的生力军

“去年是合作社成长壮大的一年,也是比较被动的一年。”黄龙指着合作社仓库中囤放着的1300多吨粮食说,“往年的粮食烘干后就直接装车卖掉了,今年却遇到卖粮难的问题。”

谈到种粮的前景,黄龙依旧信心满满:“种粮是有前途的。种粮的回报周期短,费用支付灵活,而且政府给予了大力扶持。我们去年拿到的各种补贴加起来有20多万,政策支持是粮食生产最直接的保障。”

大学生回乡种地,在传统的观念里并不被认可。但以黄龙为代表的新农民用丰厚的收入和强大的带动效应刷新了人们的认知。

种植大户蔡明锋:

### 效益正在逐步提高

在江西省龙南县桃江乡宏昌现代农业产业基地的果蔬大棚里,轻音乐悠扬地回荡着。一颗颗草莓攀在架子上,舒展着嫩绿的叶片,根部泡着营养液。草莓进入成熟期,架上点缀着颗颗鲜红的果子,像挂挂无数红灯笼,煞是好看。这是赣州市首家智能化无土栽培果蔬基地,虽然目前只有1000平方米,但凝聚

着蔡明锋返乡创业的梦想。

2009年7月,蔡明锋从湖北大学植物遗传专业硕士毕业后,在武汉一家大型国企工作,待遇优厚。2012年底,眼见国家科技兴农和强农惠农的政策不断加码,蔡明锋坐不住了。他想,自己学的是植物遗传专业,完全可以大干一场。于是,蔡明锋毅然放弃令人羡慕的职位,回到家乡龙南县桃江乡当起了新农民。创业之初,蔡明锋只筹集到10多万元,与龙南县一家商贸公司合作,在水西坝村流转2亩土地,运用自己所学,精心培育无土蔬果。2014年,扣除人工、折旧、水肥等各项开支,蔡明锋挣了3万元。初次尝到甜头,他干劲更足了。

2015年开春前,蔡明锋加盖了8座大棚,谁知4月份遇上风暴和冰雹,棚膜被风刮破,不少大棚甚至散了架。在有关部门的帮助下,蔡明锋开展生产自救,又从中国农科院购进了优质果桑嫁接树苗1000多株。这种优质果桑第二年就能挂果见效益。2015年虽然遭了灾,但基地毛收入仍有30万元。目前,蔡明锋的宏昌现代农业产业基地已完成投资100多万元,建成智能化无土栽培大棚1000平方米,发展无公害大棚草莓15亩、无公害蔬菜基地100亩,成为集观光、采摘、旅游为一体的现代农业观光园。

60多岁的何泽香老人在河北固安县屈家营村的老街生活了30余年,提起村里的变化,她说:“没有改造前的土路又窄又脏,村民们私建的猪圈、厕所散落在村间,一下雨车都进不来。现在村里的环境和以前大不一样了,街道变得干净了、漂亮了。”

如今,类似的变化正在河北廊坊的各个村街悄然发生。

近年来,廊坊广大农民的生活越来越富裕,对生活有了更高的要求。2013年,廊坊启动实施了农村面貌改造提升行动,全面推进美丽乡村建设。

美丽乡村建设千头万绪,廊坊提出规划先行。

胡庆军是屈家营村党支部书记,他认为美丽乡村的建设不是简单追求形式上的美观,不能忽略农民的承受能力,也不能盲目改变原有的乡村田园风光。“说到底,农村是农民自己的家园,要尊重农民的意愿,做好规划,我们才能打造独具魅力的屈家营村。”

美丽乡村建设需要因地制宜,在尊重农民的基础上考虑村庄的长期发展。真正的美丽乡村既要保持田园风光,又要增加现代设施,同时传承优秀文化。做到这些并不容易,离不开科学合理的规划。廊坊市委书记王晓东说,美丽乡村建设要做到科学规划,严格按照群众生活品质提升、农村未来发展的需求,科学谋划美丽乡村的总体布局,努力打造美丽乡村的品牌和特色。

建设美丽乡村,资金保障必须跟上。近三年,廊坊市级财政拿出4.7亿元专项资金用于支持美丽乡村建设,这是在廊坊历史上对农村单项行动投入最大、最集中的一次。各县市区按照平均不低于5000万元的标准,配套加大财政支持力度。据统计,廊坊市县两级共投入财政资金19.7亿元,争取上级资金3.8亿元投入美丽乡村建设。

为了把美丽乡村由“盆景”变成全市旅游的“风景”,廊坊由点连线、由线拓片,大力推进农村旅游业发展。

固安县把柳编、漆雕、脸谱制作等独具特色的非物质文化遗产融入省级重点旅游片区建设,开发出非物质文化遗产旅游、屈家营古乐游、温泉沐浴养生游等富有乡土气息的旅游线路。大厂县以“水墨印象、现代田园”为主题,重点挖掘民俗文化,大力发展乡村休闲观光旅游,吸引了世界农业嘉年华、田园牧歌玫瑰农庄等多个大型旅游项目入驻。

去年,廊坊制定出台了《关于加快推动美丽乡村建设提档升级促进乡村旅游产业发展的实施意见》,提出“十三五”期末美丽乡村示范片区建成乡村旅游景区的总体目标,要求各县市区加大财政专项资金扶持力度,对每个美丽乡村旅游重点片区的扶持不少于5000万元,对每个旅游专业村的扶持不低于100万元。

## 互联网让农产品品牌俏起来

本报记者 乔金亮

“2014年网上农产品销售额超过1000亿元,2015年网上销售农产品超过2000亿元,发展速度非常快。但农产品网上销售还存在很多问题,比如市场主体不健全、基础设施建设严重滞后等。2016年,中央财政将拿出48亿元资金,支持256个示范县开展农产品电商试点,重点支持中西部贫困地区发展农产品品牌。”商务部电子商务和信息化司副司长聂林海说。

日前,由中央电视台农业频道主办的“2016农产品品牌高峰论坛”在四川蒲江举行,多位业内专家围绕“互联网+品牌农产品的发展之路”的主题建言献策。农业部优质农产品开发服务中心副主任陈金发表示,基于产品的区域性和公共性特征,建议通过母子品牌模式打造农产品品牌。区域公用品牌为母品牌,企业品牌、产品品牌为子品牌,构建母子品牌相互融合、相互促进的格局,通过区域公用品牌推动企业品牌、产品品牌的发展。

阿里巴巴研究院高级研究员张瑞东认为,在互联网时代,消费者很注重食品安全问题,农产品品牌建设可以在这方面大有作为。他表示,线上销售农产品,最大的优势就是包括整个生产过程都可以数据化,通过互联网的方式直接展现在消费者面前,数据化的可追溯服务可使农产品品牌实现溢价。



虽是隆冬时节,在辽宁省辽阳县首山现代农业示范区“农业嘉年华”里却是百果飘香,各种奇花异草争奇斗艳,吸引了游客前来观赏游玩。 王华风摄

本版编辑 李亮