数字乡村战略帮助小农户对接现代农业

手机成为农民新“农具”

经济日报·中国经济网记者 吉蕾蕾

改革有实招

“目前，借助数字乡村战略的实施，我国部分地区转变了农业生产经营方式、推动了农村物流网建设、提升了农民数字化水平、拓宽了农民增收渠道、保障和改善农村民生，走出一条中国特色、数据驱动的农业农村现代化道路

11月24日，种植户在江西新余渝水区南安乡“红美人”果冻橙种植基地采摘。当地通过“互联网+农业”开展果冻橙大棚密植化管理，产品搭乘电商平台远销港澳地区及东南亚，产品供不应求。 赵春亮摄

菜贱伤农、菜贵伤民等农产品产销不对称、价格不透明等问题一直备受关注。农民关心农产品如何卖出去，并卖得好价钱，市民关心在哪儿才能买到物美价廉的优质农特产品。也就是说，农民生产与市民消费如何精准对接？

“在信息革命方兴未艾的新时代，我们需要不断迭代自我认知，立足农业农村实际，找准网络强国战略和乡村振兴战略的结合点，全面实施数字乡村战略。”在日前举办的全国新农民新技术创业创新博览会数字乡村发展论坛上，农业农村部副部长屈冬玉表示，推进数字乡村建设，要以数据链带动和提升农业产业链、供应链和价值链，支撑农业转型升级和高质量发展，建立起农民生产与市民消费的有效对接机制，促进小农户与现代农业发展有机衔接，走出一条中国特色、数据驱动的农业农村现代化道路。

练内功，标准化生产筑品牌

11月16日的重庆忠县，冬意渐浓，但依旧硕果满园。漫步在忠县新立镇双柏村的柑橘园里，记者被眼前挂满枝头的柑橘和散发出的阵阵橘香所吸引，仿若置身一片世外“橘”源。

“通过近几年的品种改良，忠县柑橘不仅品种多，而且成熟期限也很长，从每年10月开始到次年6月，果园里都会有不同品种的柑橘销售，每年4月花果同树的景观更是独特。”忠县副县长甘露告诉记者，忠县有2000多年柑橘种植历史，是全国柑橘优势区域长江中上游柑橘带核心区，不过以前由于种植技术受限，柑橘的产量产值都非常低。自从1997年启动三峡柑橘产业化项目以来，全县持续发力培育壮大柑橘产业，特别是2015年成为国家电子商务进农村综合示范县后，全县搭建了“柑橘+互联网”平台——柑橘网，彻底转变了柑橘的生产经营方式。

产品有标准，才能卖上好价钱。记者采访发现，为推进柑橘产品质量标准体系建设，忠县利用柑橘网APP记录橘农田地信息，提供天气及农事管理系统，精准指导橘农标准化种植和管护，有效降低了橘农种植成本。同时，利用平台大数据帮助橘农进行简单易懂的效益核算，并生成种植生产报表，让橘农将自己果园的生产状况和各个生产环节与全国其他同类果园进行比较分析，从而精确提高种植水平。对忠县新立镇120名柑橘网APP用户的抽样调查显示，通过柑橘网平台的智能化管理，柑橘综合收益同比增长27%左右。

“品种是前提、品质是根本、品牌是保障，推进农业标准化、规模化、品牌化必须做实农业‘三品’工作。”重庆市农业农村委员会主任路伟介绍，如今，重庆市推进农业标准实施示范，已累计实施农业标准化项目202个，建成17个国家级农业标准化示范区，创建“三园两场”679个，面积达160万亩，大大夯实了农特产品外销的基础。

拓销路，互联网交易更红火

初冬时节，位于江西定南县老城镇坳头村的一片赣南脐橙园陆续进入采摘期。与此同时，该村农村电商服务站也迎来接单高峰期。“以前种脐橙，盼着丰收，又愁销路，现在村里设了电商服务站，许多果农不用出村，脐橙就远销四方。仅今年‘双11’当天，村电商服务站就接到脐橙订单100多单。”该村电商服务站负责人刘辉文介绍，定南县脐橙网上热销得益于当地农村信息化硬件设施能力的提升。目前，定南县7个镇的112个行政村设立了农村电商服务站，创建的“电商直播+农产品”销售模式已成为当地脐橙走进千家万户的重要途径。

不过，农特产品要走出家门，物流是关键。重庆市忠县商务局局长刘淑告诉记者，距离县城55公里的石桥村盛产柑橘，但因山路崎岖，高额的运输成本导致当地柑橘年年滞销。

“为了降低农村电商快件寄递费用和配送时间，由重庆合干电商公司出资建设，忠县政府按建设资金的50%提供补贴，合干电商物流共同配送中心整合申通、圆通、韵达等8家快递物流资源，建成了合干电商物流共同配送中心及配套的快递末端公共取送点。”刘淑介绍，在此基础上，合干电商让利于农户，将上行农产品寄递价格从5公斤20元左右降低至成本价4元。通过这一举措，农村电商销售量和整合快递企业的业务量均同比增长60%左右。今年六七月份夏橙发货高峰期，日均发货近6000件，夏橙整体出港约10万件。

坐着直达物流车进城的农特产品可不只是时令水果。“如今，每天有12条物流专线的12辆物流车往返于城市和乡间，涪陵榨菜、土鸡蛋、手工红苕粉、油醪糟等200多种农特产品纷纷搭车进城。”重庆涪陵电子商务产业园运营产业大客户负责人杨吕告诉记者，为了帮助地方农特产品打开销路，依托线上服务平台——探百村，园区采取“线上消费，线下体验”的展销模式，在所有行政村建成并运行了352个乡村电商服务站，形成了“买货、卖货足不出村”的新局面。

抓机遇，提升农民数字化水平

随着人工智能、大数据、云计算等现代信息技术的应用普及，按需生产甚至按需分配成为可能，推动了城乡融合发展、新旧动能转换，数字经济呈现蓬勃发展态势。

“农业的数字化改造和农业农村数字经济发展潜力巨大，培育和壮大农业农村数字经济，可以不断拓宽农民增收渠道，更加有效地保障和改善农村民生。”屈冬玉认为，我国城乡发展不平衡、农村发展不充分，其中，城乡数字鸿沟最为突出。没有信息化就没有现代化，没有农业农村现代化就没有整个国家的现代化，必须扎实推进数字乡村建设。

首先，要立足国情社情农情，建设有机衔接小农户与现代农业的数字乡村。人均一亩三分地是我国的基本农情，户均耕地规模仅相当于欧盟的1/40，美国的1/400，即使将来城镇化水平达到70%，还会有4亿多人生活在农村，大国小农的基本特征将长期伴随中国农业农村现代化的演进过程。要持续实施数字农业建设试点项目，推进农业标准化品牌化，促进数字技术与现代农业产业体系、生产体系、经营体系深度融合，让手机成为农民的新农具，助推农业农村现代化发展。

其次，要夯实数字中国基础，加快建设数字乡村。要统筹推进乡村信息化基础设施建设和网络安全防护工作，建立空间化、智能化的新型农村统计信息系统，数字化高效管控农村集体“三资”，通过“互联网+”农产品出村工程的实施破解滞销卖难问题，引导外部资源通过信息化延伸到村，运用数字化技术不断提升农村自身发展能力。

更为重要的是，要大力提升农民数字化生活水平。顺应亿万农民对美好生活的向往，在农村地区普遍建立网上服务点，提供“互联网+”教育、医疗、交通、娱乐等公共服务，丰富农民数字化生活服务内容，提升农民数字化应用能力。通过实施数字乡村战略，推动信息技术连接“三农”，为农业全面升级、农村全面进步、农民全面发展提供新动能。

乡约谈农

兴旺农村产业用三招

□ 吴惠芳

改革开放40年，也是江苏省张家港市南丰镇永联村乡村振兴发展的40年。永联村是1970年在江边围垦建成的，当初只有254户人家、700多口人、近800亩地，曾是全县最小最穷的村庄。借着改革开放的东风，永联村通过挖塘养鱼、兴办钢厂等开启了快速发展之路。2017年，永联村销售收入超400亿元，利税超70亿元，村级可用财力1.56亿元，村民年人均纯收入4.58万元。

回顾40年来的发展变化，永联村走过的路其实就是乡村振兴之路。这些年永联村的发展实践，给我们带来很多启示。在推进农村产业兴旺方面，笔者认为应解决好三个关键问题。

一是要坚持“五湖四海”用人。实现农村基本现代化，人才是最关键的因素，必须不拘一格引人才、用人才。永联村老书记吴栋材并不是永联村土生土长的村民，现在的村党委班子9个人中只有一个土生土长的永联村人，村办企业永钢集团15个高层管理人员中只有一个土生土长的永联村人。永联村现在有1.01万名经济合作社社员，永钢集团员工有1.2万人，光靠永联村的原有村民肯定做不了这么多工作。所以，乡村振兴必须实现引人才、用人才的“五湖四海”标准。

二是要按市场经济规律办事，用市场机制激发内部活力。特别是对于专业技术人员，要充分运用经济手段来调动他们的积极性和创造性。具体到永联村，在永钢集团钢铁主板块，管理层持股75%，永联村集体持股25%；其他的板块，坚持“四六开”，管理层持有40%，集体持股60%。这样一来，就将单位的发展效益和管理层的个人利益紧紧地捆绑在一起。实现乡村振兴，必须把乡村（企业）的发展与个人的利益紧紧捆绑在一起，捆绑得越紧，越有利于调动人们的积极性创造性。

三是要让农民共享产业发展成果。只有共享发展成果，才能团结和凝聚全体村民的力量，得到全体村民的支持拥护。这些年，永联村一直与时俱进地探索创新共建共享。例如，永钢集团坚持给永联村村民保留了25%的股权。凭借这一安排，永联村村民可以享受企业发展的红利，相应地，永钢集团也可以和永联村村民和谐相处，寻求共同发展。

（作者系江苏省张家港市南丰镇永联村党委书记）

乡间故事

四川德阳中江县

大户细说种粮事

本报记者 刘 畅

“刘老板！刘老板快出来，有人来拉大米了……”“来啰！来啰！”循声望去，四川省德阳市中江县永太镇多宝村金穗源粮食专业合作社负责人刘玉兰瘦小精干，一路小跑绕过黄灿灿的谷堆。她招呼合作社员工把一袋袋包装精美的大米搬到小车上，又挥手将小车送出了大门。站在大门前，她向记者挥挥手：“一起去田坎上走走吧！”

走出大门，1000多亩稻田平整而宽阔，笔直的水泥路直通专业合作社，零零星星地能看到几位村民在田间劳作。“2011年，我承包了600亩土地开始种水稻。一步步走过来，生意虽有起有落，现在日子越来越好了。从多宝村到永太镇，很多人加入了我的‘种粮大军’，我们是乡村振兴的受益者也是见证人。”刘玉兰打开了话匣子。

2011年，原本经营着一家农机维修小店的刘玉兰转行承包土地种水稻。7年来的辛苦事道不尽，但乐观的刘玉兰更愿意和记者聊喜事乐事。

首先，政策“红包”发不停。刘玉兰告诉记者，从2012年开始，中江县开始推进小农水项目，自己的土地也直接受益。“以前水利基础设施不到位，不是旱就是涝，插秧时最是恼火，靠人工忙不过来，机器又总是陷到土里。”

通过民办公助、以奖代补，项目所在地行政村作为建设业主，组织村民参与小农水项目建设和管理，项目资金还可以作为奖励资金，充分调动了村民的积极性。

其次，借“他村之力”解用工难题。“用工难是一直困扰我的问题。”刘玉兰告诉记者，从最初能请到三四十位村民帮忙种地到现在仅能请到八九个人，一方面是因为大量青壮年外出务工，另一方面是机械化解放了人力。

对此，刘玉兰从去年开始联系临近的石羊村、高坝村、富平村，以村集体为单位，为当地提供种子、化肥、农药以及技术指导，把各个村撂荒的土地充分利用起来。“村里的农民就近务工，按照我们的标准种地，我们再以市价统一收购。”现在，刘玉兰“管辖”范围内的土地一共有3000余亩。“这样一来，粮食的产量、质量提高了，村民们的收入也有了保证。”刘玉兰告诉记者。

刘玉兰的种粮故事是中江县实践乡村振兴战略，加快推进农业农村现代化建设，大力发展农业特色产业的缩影。

中江是产粮大县和油料生产大县，全县常年种植粮食作物199万亩、油料39万亩，划定粮食生产功能区106万亩。当地通过龙头带动，坚持质量兴农、绿色兴农，推进建基地、创品牌、搞加工，构建现代农业产业体系、生产体系、经营体系，在稳定粮油产能的同时，带动了更多农户致富。

中江县永太镇多宝村金穗源粮食专业合作社粮仓。 顾朝辉摄

江西南城推进返乡创业让近两万人在家门口就业

引得“好马”频回头

本报记者 赖永峰 通讯员 彭国正

冬天的清晨，风裹挟着寒气。余火珠包上围巾，三步并作两步赶往离家5分钟路程的江西南城腾龙医疗配件有限公司，开始一天的工作。“现在好了，家门口上班，每个月工资有三四千元还能照看孩子。”余火珠说。江西南城腾龙医疗配件有限公司由返乡农民工邓玉芬创办，2014年初，邓玉芬结束“打工妹”生活，带着成熟的技术和稳定的市场资源返回家乡南城县建昌镇，筹办了这家公司，经过几年的发展，公司安排了40多名乡亲就业，年产值600多万元。

近年来，南城县通过建立健全创业服务体系、政策体系、保障体系等措施，打造良好的创业生态环境，引导在外成功人士返乡创业，兴办制造型中小企业、生态种养农庄、新型电商服务站等经济实体，领着乡亲奔小康。近3年来，该县由返乡创业人员创办经济实体6000多户，投资总额超过120亿元，带动近2万人实现了“家门口就业”。今年前三季度，返乡创业实体共创造主营业务收入58.6亿元，返乡创业人员成为推动城乡经济发展的一支主力军。

为让返乡创业“好马”跑得快，该县为他们发放“大礼包”，在降低市场准入门槛、简化办事程序、改善创业环境等方面大胆突破，免收登记类、证照类、管理类费用，以及给予创业补贴等。同时，加强创业孵化基地建设，形成了以科技部门为主的科技创业服务中心、经贸部门为主的中小企业创业园、特色街区等一批创业基地。为了加强对创业人员的指导，该县还推出“创业服务联络卡”，从创业项目的选定、市场需求、发展前景和资金投入等方面为创业者提供“一对一”指导，累计为4000名返乡创业人员提供相关咨询服务。

南城县就业局负责人告诉记者，与前些年返乡创业人员创办的主要是代工企业的情况不同，近几年拥有自主品牌的返乡创业高新技术企业发展很快。在上海创业成功的王海龙带着3项发明专利和8项新型实用技术返乡，创办了江西坚德实业有限公司。如今坚德公司生产的金刚石工具，享誉国内混凝土切割领域和石材开采领域。

聚焦新业态也是该县将“返乡创业”引向“大众创业”的一个着力点。该县将电子商务作为引领返乡创业的新引擎，围绕电商孵化基地创建开展电子商务生态产业链招商。如引入返乡人才毛海军创办了“天城乐购”B2C服务平台，通过融合实现物流配送、代销、特别渠道联盟等多个O2O模式运营，拓展了市场空间。截至目前，返乡创业人员共创办电商实体600多户。

执行主编 王薇薇 责任编辑 秦文竹
联系邮箱 jjrbcs@163.com