

破解现代农业发展瓶颈的有益探索

——来自四川省达州市达川区粮食生产的观察

□□ 何南观 罗烽烈
农民日报·中国农网记者 李传君

党的二十大报告提出，“要全方位夯实粮食安全根基，牢牢守住18亿亩耕地红线，确保中国人的饭碗牢牢端在自己手中。”近两年来，四川省达州市达川区党委、区政府牢固树立大农业观、大粮食观，坚决扛起粮食安全的政治责任，积极探索破解制约现代农业发展的瓶颈，着力解决“谁来种、种什么、怎么种”等关键问题，稳定了农业大区、粮食大区的基本盘。

撬动社会资本，改革投入机制，解决“谁来种”的问题

眼下，本是农闲时，但达川区南岳镇久源村却是一派繁忙景象。几十台各式大型农业机械来回穿梭，忙于理沟、沥水、翻耕等作业。20多岁的眉山姑娘李惠拿着对讲机沉着调度，像一个战场指挥员，有序地排兵布阵。

年纪轻轻的李惠有了一个了不起的身份，四川省好味稻农业科技有限公司的副总经理。“好味稻”是曾受国务院表彰的全国知名种粮大户。李惠介绍，今年5月进场以来，“好味稻”已在达川区的南岳、大树、万家镇片区连片流转了1.2万亩耕地，整理了1000亩撂荒地，以种粮为主，采取粮经复合种植模式，做到了满栽满插，估算亩产值达到6000多元，亩均纯利润能达到2000多元。“未来几年，我们在南大万片区，耕种面积要达到10万亩，实现10万亩水稻、10万亩高粱、10万亩蔬菜的复合种植目标。”

李惠的底气除了“好味稻”自身的实力外，更多的来自达川区一个好的农业投入机制。达川区是一个传统的农业大区、种粮大区，但受制于山区和重丘地区的地理限制，农业基础设施薄弱。现代农业发展表面上是“谁来种”的问题，实质上是“谁来投”的问题，落后的农业投入机制严重制约了现代农业的发展。作为政府的平台公司，肩负发展现

代农业和乡村振兴的重任，达川区农业发展有限公司应运而生。达川区盘活沉睡资产，将部分撤并的村小学、村办公场所等闲置国有资产打包并入农业投资公司，同时统筹整合中央和省市涉农资金，通过股份合作的方式吸引和撬动社会资本参与农业产业项目建设，从而弥补了农业产业发展的资金缺口，有效解决了农业产业项目的资金投入难题。

据该公司董事长罗光林介绍，通过公司搭建农业金融平台，积极探索和创新“财政+金融+社会资本”的多元投入机制，以输血到造血、从短期到长效，在产业上投得准、投得值，充分发挥资源、资本和资金的融合效应和综合效益。去年以来，达川区农业发展有限公司通过招商引资的方式、股份共建的形式，引进了绿地集团、四川好味稻、珍馐集团、万丰食品等新型经营主体，推动了南大万10万亩现代粮油示范园区、米城1.2万亩高山贡米园区和双庙现代蔬菜园区等项目建设，撬动社会资本3亿多元，为乡村产业的发展提供了有力的资金支持。

通过一年的艰苦努力，达川区创新探索出一条以“农业投资公司+新型农业经营主体+农业合作社+村集体+农户”为主的农业发展模式，促进多方生产积极性，既确保投入主体和农户的利益，又确保了村集体的稳定收益，解决了农村集体经济空心化的问题。

紧盯市场变化，发展订单农业，解决“种什么”的问题

双庙镇二东村蔬菜生产基地今年最后一茬辣椒和茄子正在出棚，忙于整理土地的村民问基地负责人李建平：“李经理，接下来又种什么呢？”李建平回答：“种什么，要听农业公司的。”

通过20多年的发展，双庙镇已成为达州市主城区的蔬菜保供基地，种植面积2000多亩，涉及3个村600多农户110家种植企业。当地农民务工问题和农民增收问题都得到了很好的解决，但种植企业

普遍没有挣到钱。重要的原因是种植企业搞不清楚“种什么”，生产“跟着季节走”而不是“跟着市场走”，企业之间无序竞争，加上管理粗放、技术落后，导致“年年种年年亏”，经营业主的信心很受打击。

为了稳住达州市的“菜篮子”，达川区农业投资公司入股园区，派出专家团队指导科学生产，深入达州市和周边各大城市的菜市场做市场调查，定期向各种种植企业下达订单，进行保底收购，统一市场销售。李建平感叹农业公司解决了蔬菜园区的大问题，他说：“过去我们是生产销售一把抓，结果什么都没有抓好。现在好了，农业公司给我们保底收购，我们只管专心抓生产。跟着市场走，市场需要什么，我们种什么。”

米城乡吴家营吴世成夫妇过去在城里开小餐馆，土地抛荒很多年，今年回来种了3亩稻谷，收益不错，并萌生了开农家乐的想法。吴世成激动地说：“过去种田不挣钱不说，还要倒亏。现在农业公司进来后，每亩田可以挣2000多元，来吴家营玩耍的人越来越多，我们两口开个餐馆既解决了游客吃饭的问题，又可以顺便挣点闲钱。”

“米城大米”是达川区的传统农业品牌，但盛名之下，其实难副，不但农户挣不到钱，种植企业也年年亏损，久而久之，土地抛荒，无人愿意耕种。农业公司经过深入调查，发现米城片区稻种杂乱，品牌保护意识不强，市场售价不具有比较优势。去年以来，农业公司采取“公司+专合社+村集体+农户”的生产管理模式，统一稻种，统一技术指导，统一品牌标识，统一市场营销，“米城大米”的比较优势得到了巩固。同时，园区将米城乡吴家营片区划分为有机大米核心区，周边几个乡镇的1.2万亩稻田划分为高山生态稻园区，并实行保底收购，有机稻每公斤达到12元，高山生态稻每公斤达到3.4元。

经过两年的规范管理和市场营销，曾经乱象丛生的“米城大米”品牌价值得以提升。在深圳工作的米城人吴世江说：“现在‘米城大米’的包装既精致又有乡愁

感，当礼品送既实惠又有范儿。我今年已经给朋友和生意场上的合作伙伴送了近千袋‘米城大米’，朋友们反响非常好。”

今年夏天，达州市委统战部和达川区委统战部策划举行了“我在米城有亩田”的稻田认购活动，直接将米城乡和米城大米推上了热搜，各界社会人士共认购了1100亩有机稻和高山生态稻。

通过生产观念的变革，解决“怎么种”的问题

在南岳镇久源村的腊月，技术员杨科出了口长气，经过一个多月的努力，近100亩土地的改良工作终于完成。他说：“腊月丘这片土地过去偏酸性，不适合农作物生长。”

杨科的手里随时拿着一个平板电脑，里面装着南大万片区10万亩土地的大数据，包括几十个地块的编码和详细的pH值(酸碱度)。他说：“过去几十年一味追求粮食的产量，大量使用化肥和农药，土地的肥力大大降低。经过改良后，每个地块种什么都要个性化规划。在这方面，我们企业和当地的农民存在很大的观念分歧，这个矛盾的化解需要漫长的时间。”

李惠介绍：“我们本部派了20个技术人员过来，着力培养当地的技术人员和种田能手，成功培养一个，我们就回去一个，直到实现技术管理人员全部本地化。”

在米城乡吴家营“米城大米”的核心园区，安装了几十个摄像头的“溯源”装置，监管着有机稻田的每一个生产环节。米城大米专合社理事长王京强说：“有机稻的收购价从每市斤1.2元上升到每市斤6元，老乡们得到了真正的实惠，但有机稻的‘苛刻’要求让他们很不适应。”他介绍，“过去种田，简单粗放，为了提高产量，增加施用化肥，除草施用除草剂一除了事，现在要求高了，不准施用任何化肥农药，除草也是人工除草，一切讲究绿色生态。发展生态农业，不但提高了‘米城大米’的品牌价值，还意外吸引了大量的观光游客，这让米城人看到了发展观光农业的机会。”

黑龙江鸡西市：加快农业全产业链融合发展

本报讯(农民日报·中国农网记者刘伟林)黑龙江省鸡西市聚焦农业发展短板，多措并举促进农业从生产、加工到销售的全产业链融合发展，逐步完善产业体系，做大做强农业。

围绕农业生产基础，全市优先在基本农田保护区、粮食生产功能区、重要农产品生产保护区累计建成了320万亩高标准农田，逐步构建“早能灌、涝能排”的早涝保收、丰产稳产的完善基础设施体系，有效应对自然灾害，缓解农业靠天吃饭的局面，为稳定粮食产能、保障粮食安全奠定了坚实基础。据农情测产，2022年，市属粮食产量达到77.7亿斤，同比增长5.6%，产量实现“十九连丰”。大豆单产再创历史纪录，虎林域内八五四农场大豆亩产高达622.4斤，成为名副其实的“金豆王”，为保障国家粮食安全作出鸡西贡献。

积极构建更强的产业支撑，全市坚持“招商引项目—项目促加工—加工兴产业”的发展思路，以“粮头食尾、农头工尾”为抓手，确定了“一年见成效、二年大变革、三年全部消灭无产业项目村”的发展目标，推进农业产业发展取得实效。在农业招商方面，紧紧抓住国家产业转移契机，依托粮食、畜牧、山特产品、北药

等优势资源，聚焦长三角、胶东半岛等先进地区大力开展农业招商，着力引进支撑力大、带动性强的农产品精深加工大项目、优项目，促进农业产业高质量发展。目前，全市农业招商签约项目26个，签约额超过29亿元。全市推进落实乡村产业发展三年规划，统筹发展农产品初加工、精深加工和综合利用加工。重点打造水稻、玉米、大豆、肉类、山特产品、中药材等优势产业。目前，规模以上农业产业化龙头企业发展到112户，农产品加工转化率63%，虎林市宝东镇、迎春镇、密山市兴凯镇、鸡东县永安镇成为农业产业强镇。

鸡西市坚持“以品牌促营销、以营销扬品牌”的发展战略，立足实际，制定了《鸡西市品牌农业工作实施方案》，明确具体目标和发展路径，品牌效应进一步增强。全市“两品一标”数量已达到233个。多年来，鸡西市充分利用寒地黑土、绿色有机、非转基因三张“金字招牌”，深入实施品牌强农战略，培育了一批特色优势品牌，品牌影响力不断增强。今年前10个月，全市仅重点监测的农产品企业、电商平台农产品销售量就达到39.5万吨，销售收入超过18.6亿元。

农行内蒙古分行：金融服务羊绒产业成效显著

本报讯 内蒙古羊绒产量全国第一，全国近一半的羊绒来自内蒙古，羊绒产业是自治区经济发展的特色优势产业和重要的民生产业，在繁荣市场、扩大出口、吸纳就业和增加农牧民收入等方面发挥着重要作用。农行内蒙古分行创新金融支持羊绒产业服务模式，重点支持羊绒产业发展重点区域、全产业链发展规划、羊绒品牌建设，截至10月末，羊绒全产业链贷款余额15.28亿元，增量1.95亿元。

该行持续加强羊绒产业重点产区金融服务，通过制定金融支持羊绒产业发展服务方案，围绕自治区5个羊绒产业园区，大力推广“一集群一方案一授权”信贷服务模式，引导羊绒加工企业向重点园区集聚。同时，聚焦鄂尔多斯、巴彦淖尔羊绒产业带，重点支持鄂尔多斯羊绒、浩森羊绒等规模效益显著、产业链条健全、综合竞争力强的企业，助力羊绒品质提升，打

造区域产业高地。今年1至10月，该行累计为上述两家企业发放贷款12亿元。同时，根据羊绒产业上下游特点，运用“惠农e贷”“链捷贷”等便捷产品，满足羊绒全产业链条各主体信贷需求，不断提升一体化金融服务质效。

围绕自治区农牧业品牌提升行动，农行内蒙古分行扎实推进金融支持羊绒品牌建设，积极支持羊绒企业建设内蒙古羊绒旗舰店，为羊绒企业匹配专项国际业务授信额度，加大支持其海外投资建设，支持培育具有国际影响力的羊绒自主知名品牌。下一步，该行将加强产品和模式创新力度，运用并购贷款、商标抵押等产品，支持自治区羊绒企业技术创新和品牌建设，为重点企业开展国际品牌收购，科研成果引进提供有效的产品和资金支持。

景浩 鲁娜



郑州商品交易所
Zhengzhou Commodity Exchange

商储无忧

助力稳定化肥供应 保障粮食安全



期货交割品
尿素

2021年初，郑州商品交易所推出尿素“商储无忧”项目，支持承储企业利用市场化手段化解储备化肥跌价风险，是期货市场主动对接国家化肥商业储备的创新举措。

近两年来，试点项目累计为60万吨尿素提供了风险管理支持，为河北、安徽、山东、河南4个粮食主产大省的春耕尿素供应提供了有力保障。

2022-2023年度试点工作已于日前启动，郑州商品交易所将继续扩大覆盖范围、延长服务周期、提高支持力度，致力于让“商储无忧”在高质量服务产业健康发展、积极落实国家政策上走深走远。