

创新模式 “公司+农户”同唱“共富曲”

“公司+农户”是农业发展的主流产业模式之一,在新科技频出、新业态频增的现在,萧山的中小型农业公司又是如何“各显神通”,助力农户增收共富呢?我们找到两个样本,一个是戴村的“映山红”,他们让农户的鸡戴上脚环,必须跑满100万步才能上市,这到底是什么“神”操作?蓝海小镇摸索出“农业+文旅+三产”的发展思路,农户干同样的活却能拿两份收入,到底能打动多少人?



查看更多内容
扫一扫二维码

■文/记者 王肖君 赵芷萱 摄影/记者 赵芷萱

样本一:

映山红:科技助农

戴村镇云石群山上,上千亩野生映山红竞相绽放,一团团、一簇簇,越山而过的风浪掠过漫山遍野的红。这两年来,山下的村庄仿佛也在极力呼应着这火红的美景,过上了越来越红火的日子。

公司兜底销售,让农户愿意种菜

因为喜爱戴村的映山红,杭州萧山映山红农业科技服务有限公司负责人孙国柱给公司取了个“花名”。

创办企业之前,孙国柱当过几年大石盖村村书记,之后扎根戴村乡野搞事业,主要是想利用企业的市场优势,找到一条能与农村、农民携手致富的路子。而且,未来的乡村经济发展一定是“授人以渔”,是用“造血”代替“输血”,不是单个企业的“独乐乐”,而是企业与村民的“众乐乐”。

对于瞄准乡村的创业者来说,乡村振兴是一个很大的商机,因为乡村有闲置的土地和老百姓,而企业有先进的生产技术、管理经验和市场。

大石盖村就是映山红的首个“试验场”。原先房前屋后荒芜杂乱的废地,如今已被改造成了大片整齐有序的菜地,每块田都会被相应的农户认领,插上自己名字的铭牌。累计开辟近4万平方米,名字就叫“初心菜园”,种上了

小番茄、茄子、花生、玉米、辣椒等。

“现在家家户户都种上了菜,每天打理菜园,晒晒反而更健康。而且,卖菜的收入有几百元,积少成多,也是一个增收来源。”大石盖村一位正在菜地浇水的村民说。

“最根本的是要让农户很愿意种菜。有些农户怕种了之后卖不出去,所以我们企业就会来兜底。农户种了之后,企业以市场价回收菜,再想办法卖掉。”孙国柱探索的这种运作模式,一方面可以有效消除农户在销售问题上的后顾之忧,全身心无负担地投入到种菜中去;另一方面,农户种的菜允许自己吃,大概每户能吃掉30%,这属于无偿提供给农户的部分。

之后,孙国柱的团队又摸索出了一套筛选农产品的流程:农户种菜一村团长收菜—专业人员检测样品一测评员试吃附加核合一上市。

“村团长”这个人也是“严选”

出来的。此人必须是村里的“百事通”,要熟悉各家农户的农产品种类、数量、品质等情况。目前,映山红在戴村的佛山村、枫桥村、尖山下村、张家弄村、大石盖村共5个村设置了“村团长”一职,企业通过党建联盟找到村委会与村党组织,选拔3-4人作为“村团长”候选人,再由企业选出1位,进行为期一月的考核测试,通过后才可上任。

“村团长”一职还是责任制的,如果他收上来的农产品出现质检不过关的情况,哪怕只有一单货、两单货,映山红也会因此拒收他负责的整个村的农产品。

据统计,今年3月,杭州萧山映山红农业科技服务有限公司为700余户村民免费发放南瓜、茄子等优选种苗29500余株,玉米、毛豆等优质种子292.5斤。预计今年年度可收购作物105吨左右,增收105万余元,户均增收超过1500余元;种鸡14525只,种猪75头,带动增收266万元左右。

样本二:

蓝海小镇:文旅兴农

满目红绿,瓜果堆珠玉。眼下正值蓝莓采摘旺季,在所前镇山联村的蓝海小镇西区,森林木屋与粉色沙滩交相辉映,游客们兴致勃勃,一边品尝美食,一边观赏乡村田园风光:有的漫步于蔬果棚内采摘蓝莓、杨梅、番茄,有的围坐在遮阳伞下吃烧烤、喝小酒,有的在夜幕下享受野餐,有的驻足于鹿园与鹿群合影留念……

凌飞集团有限公司旗下的杭州蓝海生态农业有限公司(简称蓝海小镇)依托所前多种蔬果优势资源和得天独厚的山地环境,打造了一个拥有广阔空间的“生态绿洲”。



鸡必须跑满100万步才卖,只为构建信用体系

映山红的跑步鸡戴上脚环,必须跑满100万步才能上市,这并不是什么噱头,而是建立信用体系的重要一环。

跑步鸡的第一代MAD脚环传感直径只有15米,鸡稍微跑得离数据接收器远一点,数据就无法实现有效回传。研发的第二代脚环传感直径达到180米。去年研制出来后,映山红用50只鸡做了先行试验,现在试验周期已过,第一批试验鸡已经可以拿去卖了,今年5月起正式投放第二代脚环。

“菜场一只4斤重的鸡卖40多元,但跑地鸡能卖138元,我们养鸡也有了动力。”山区的村民感

慨道。

“农业经济治理的前端是建立信用体系,市场上每家卖土鸡的都说是农家养的,那我们就拿出可视化、可信的数据,让城市消费者信服。”孙国柱说,如果同样养7个月的鸡只跑了90多万步,我们就要去检测这只鸡,是不是生病了?为什么懒动呢?

为什么要推出跑步鸡概念?孙国柱认为这是自己办企业的初衷,因为只有把乡村治理、农产品标准化、农产品市场化联动起来,企业拓宽销售渠道,才能带动农户增收共富。

聊到目前的困难,孙国柱表示,现在比较棘手的问题就是销

售方面,如何打开消费市场,如何解决物流成本高的问题,是两个难点。“现在实行起来最有效的方式就是打通乡村‘村团长’与城市‘社区团长’之间的关节,一定要落实到有人买的地方去。”为此,映山红在韵味萧山、都市快报等App上进行宣传推广,同时还设置两个地推团队深入城市社区,一天销售额最多时2万元,一星期最多能卖掉35吨农产品。

为了解决乡村物流成本高的问题,映山红正积极与中国邮政商讨,尽可能通过合作,把南片几个镇的物流做一个整合,以后农产品就可以经过中国邮政帮企业落地配送了。

土地高效利用,让农民重新回到家乡

蓝海小镇开发的游乐混搭项目还挺多,亲子采摘游乐、特色研学课程、团建拓展等项目已得到市场认可。根据统计,这几年平均每年接待游客量超5万人次,旺季一天能接待2000多人。

“6月份是蓝莓采摘节,这时候不仅有鲜果采摘,还有配套的森林游乐园、射箭、骑马、游船等十余个项目可以玩耍。我们希望创新采摘游,来打破传统农业界限。”杭州蓝海生态农业有限公司总经理徐远说。

回想2007年,杭州蓝海生态农业有限公司将蓝海小镇所在的

共1200亩土地从农户手上租了下来,彼时还是一片无人打理的农地。

“那时候我们想把土地利用起来,就种上了苗木,目前蓝海小镇西区的800亩地仍以苗木种植为主,西区大部分土地已经转型为瓜果蔬菜采摘园和休闲农业体验园了。”徐远说,这1200亩的土地共涉及三个村的农民,有400-500户。

之前,村里许多农民外出打工谋生,公司接手后将荒地重新利用,也提供了一些就业机会。慢慢地,越来越多的农民愿意回

到农村,回到自家的土地上来干活了,他们变成了亦工亦农的新型农民。

“以前就自家一点地,一年到头也没有多少收入,不得不出去打工。现在好了,我可以一边当企业工,一边在自家田里干活,还能收土地租金。”一位在这里干了三年的村民说道。

一位修剪枝叶的大伯说,目前企业里有七八十个人都来自租借土地的农户家庭。农民占了全公司工作人员大半,主要做浇水、施肥、除草、修剪、种苗、移苗等工作,还能拿工资,挺好的。

构建复合产业园,带动周边农旅经济

凌飞集团有限公司董事长俞张富经常对蓝海小镇员工说:“我们新时代的萧山人,一定要做好萧山农业的新传承人。”

怎么出“新”?徐远还是有经验的:“别看周围的果农和我们没什么关联,客户需求量大的时候,我们就联系这些果农,从他们手上收一定的量来卖给客户。平时每个散农的量也不多,销售渠道也少,这种合作既能让客户吃到新鲜绿色生态的瓜果,也给散农增

加了收入。”

目前,蓝海小镇园区内有蓝莓、梨、樱桃、杨梅、甜柿等多个品种的瓜果蔬菜,以蓝莓为例,平均年产量在13000斤左右。

“下半年,我们会推出一个草莓大棚,然后会在大棚入口设一个农贸市场,专门用来给周边的村民摆摊,让他们可以进入园区来卖自己的土特产,也算是相互引流了。”徐远告诉记者,以往会有一些村民在园区路边零零散散地摆摊,卖一些李子、土鸡蛋之类

的农产品,这次他们就可以直接进园区卖。

“目前我们每年的收益大概在100万-200万元,未来想逐步把1200亩地都转换为融合了生态观光、乡村体验、休闲度假、健康养生、研学亲子等项目的复合产业园,从农耕到农旅,挖掘更多新形式。”徐远觉得,只有让每一块土地都充分利用,把品牌打响,才能给更多的农民创造工作机会,带动周边的农旅经济。



样本的思考

多路径助力农民增收 核心在“聚人心”

20世纪90年代我国提出“农业产业化”,发展至今,“公司+农户”是主要产业模式之一。从萧山很多中小型农业企业的实践来看,不同企业根据自身特点,在“公司+农户”的基础上不断衍生出新的组织模式,实现共赢。

比如,映山红是采用农户-村团长-公司的合作方式。义桥的萧富农业是一家产茶农业企业,合作方式相对简单,从2015年起,萧

富农业就与山区31户农户签订“公司+农户”收购协议,对协议农户的青叶提供保价收购服务,增加了山区农民的收入并提高其积极性,成为带动群众实现增收、促进共富的一个重要抓手。

而义桥的庞大农业则在“公司+农户”的产业模式基础上,设计出“供种-供苗-供有机肥-技术服务-回收肉羊”等合作方式。一方面,直接带动栽种牧草10000多

亩,解决1000多人就业问题。另一方面,带动了羊肉食品加工业、皮革工业和羊业营销队伍的壮大,走出了一条农业增效、农民增收的新途径。

而蓝海小镇又有自己的特色,主要是通过承包土地、招收农民工、允许农民进园区摆摊等方式,助力农民增收共富。

业内人士认为,在农业企业发展的过程中,也都看到搭建共富的

桥梁不是一蹴而就的,随着农业产业经营模式越来越多样化,企业的担子也不小。不少农业企业在探索如何集成小中农户、如何有效地走向市场化、如何把现在的产业链形成一个模式并良性循环等问题。

其中,前端的农产品收取、产量的增加和后端的销售都是关键问题。说起未来前景如何,孙国柱依然把话放在了实处:“关注两头,优化中间。两头就是前端的农户

和后端的消费者,优化中间就是像我们这样的公司,要优化、把关。”

像蓝海小镇这样对农村发展规模种养、休闲农业的公司也多了起来,他们面临的问题也很多,比如,如何把土地与劳动力资源高效整合、如何配置土地流转形式、如何有效解决农民种什么怎么卖、如何引流农村富余劳动力等。

不同中小型农业公司都在积极探索不同的致富路径,也在破解

各自的难题。但很多公司也强调了一点,那就是要共富首先要聚人心,只有共赢才能获得长远的发展。企业与农户的共富之路并不是嘴上说的这么简单,也并非公式化地走流程,“只要让他们种就行了”“只要给他们出钱把农产品收回来就行了”,必须真心为农户着想,真心践行乡村振兴,才能把无组织的农户变成一支“招之能战”的农业产业队伍。