



2013年02月19日 星期二
编辑:康源 E-mail:kangyuany@sina.com 校对:王培娟 美编:马丽

花菜也疯狂

刘林军想,每年多种几亩、十几亩花菜增加家庭收入,但他承包的地分为四五处,地块很分散,不利于集中耕地、施肥、采摘。而且,承包的面积也不够。

■ 本报记者 陈青松

在湖北省天门市张港镇,40 多岁的刘林军是远近闻名的种田能手。

当别人家的西红柿刚刚挂果、白菜才破土、黄瓜刚开花,刘林军种的这些应季蔬菜就已经上市,卖上了好价钱。别人家还在为蔬菜产量低、害虫侵袭困扰时,刘林军的蔬菜却大获丰收。

除了不怕苦、精心照料蔬菜外,刘林军最大的特点是爱钻研农业。他买了各种蔬菜种植方面的书,还订了一本杂志《农村百事通》和一份《湖北农业》报。

贵时卖两元多一公斤 贱时卖 3 分钱一公斤

寒冬的田地里,望着眼前成片成片又大又白的花菜被工人们搬到大货车上,再被大货车运到武汉、长沙、甚至石家庄、北京,刘林军心里乐开了花。

两元多一公斤,这是今年张港花菜的最高价格。

今年种植花菜,一下子能让刘林军收入 5 万多元,除去人工、种子等费用,净收入达 4 万多元。

由此,刘林军得了个“种田能手”的称号。此后,同村的人都跟着刘林军走:他种什么,农民们便跟着种什么。

果然,今年跟刘林军大面积种花菜跟对了;这几户农民都喜获大丰收。

在享受丰收喜悦的同时,这几户农民心里还是隐隐有些不安:今年花菜大丰收,又遇价格高,需求旺,是几年来难得的好机遇。可是明年呢、后年呢?

农民们的担心不是没有道理的:去年,张港镇 44 个行政村几乎村村种花菜,种植面积达 10 万亩,占全镇农作物种植面积的 64%。因气候因素,全镇近 12 万吨花菜扎堆上市,花菜严重滞销,刚开始每公斤花菜收购价格只有 0.1—0.3 元,最低每公斤只卖 3 分钱,与今年相比相差 10—30 倍!每亩收入只有三四百元,不算人工成本,每亩净亏损 2000 余元。

不仅如此,到后来,花菜根本无人问津,“白给都没人要。”

张港的花菜,曾因前几年被中央台报道而闻名遐迩。

就农业种植结构而言,花菜是当地农业最主要的农业收入。眼看着鲜嫩的花菜将要烂在地里,让数万户辛苦了一年的菜农心急如焚。

彼时,天门、武汉多家媒体呼吁社会各界通过各种方式“爱心采购”张港花菜。随后,各地蔬菜经销商、企业、消费者纷纷出力献策,张港花菜逐渐走出困境,日销量达到 700 吨,价格上涨到 0.3 至 0.5 元。不过,农户还是大面积亏损。

2012 年秋天,又到了种植花菜的

不求挣快钱,坚持种粮食

一位农民的土地情结

■ 本报记者 李金玲

腊月二十三,这天是传统节日里的小年。一大早,村头喇叭里就响起了村干部带有号召性的广播。“注意了!大家注意了!今天都来村委会领食用油,一人一桶,每家每户按户口本领取。”几遍广播之后,开始有人陆续向村委会大院走去。出来时,每人手里都拎着两三桶油。

山东滨州的某个村庄,坐落在白云山脚下,这里的人们勤劳、淳朴,祖祖辈辈靠天吃饭。“往年,村里从没有发过这些东西。”吴嫂脸上没有像其他村民一样挂着笑容,因为她知道,拿了油的同时,东坡里那块耕种了多年的土地也将彻底失去了。

不知道从什么时候起,村里就传出要占地的消息,开始还是捕风



今年,张港花菜最高价为 2 元 / 公斤,比去年高出 10 倍—30 倍。

季节,许多农户想想上一年令人惊悚的场景,开始放弃或减少种植花菜面积。

看到刘林军大胆种植花菜,同村的那几户农民跟着他“赌”了一把:仍像上年一样,一下子种了十几亩的花菜。

今年是“赌”着了,不可能年年都赌赢吧?再说,种植花菜是一个漫长的过程,少则两三个月,多则半年。一旦“赌”输,等于半年的收成都泡了汤。

与花菜一样,大白菜、黄瓜、西红柿在这个蔬菜产量大区都经历过同样的命运。

今年丰收——来年跟风大面积种植——滞销,似乎成为农民多年不变的宿命。

“不可能每年都指望媒体帮农民呼吁卖菜吧?”上述几户农民议论纷纷。

利用网络媒体打开销路

记者在调查张港花菜收购基地时了解到,今年张港花菜与往年不同,价格和销售都发生了翻天覆地的变化。

为什么会发生这么大的变化?对于同村人的担忧,刘林军又是怎么想的呢?

刘林军表现得很淡定。他说,之所以今年大面积种植花菜,不是盲目做的决定。平时,他除了看报纸、杂志,还在家里安装了宽带,经常上中国农业信息网、中国农业网、湖北农业网、武汉农业信息网等农业科技信息网站。有的网站上,还开通了花菜专栏。

在网上,专家们针对花菜前景进行分析,同时菜农们也可以在专栏上得知花菜的种植、价格和出售情况。刘

林军便是从这些网站上,对花菜的前景、价格涨幅了如指掌。

刘林军认为,在农村,以前信息相当闭塞,一些重要信息无法传到农户那里,互联网对农村更为陌生。而现在,宽带进入百姓家已是寻常事。

像刘林军一样,越来越多的农民喜欢在网上为自己辛苦种植的花菜找信息和出路。

刘林军介绍说,除了价格,销售渠道现在也发生了巨大变化。“最明显的变化是销售渠道大大拓宽了,过去,农户们习惯了坐等外地商贩来收购这种原始渠道,价格始终处于被动状态。现在,已经有专业的花菜收购中转机构站出来,将一个村、一个乡所有花菜集中收购,然后批发到大城市。张港还有集收购、处理、贮存及运输的龙头蔬菜公司,还具备贮存花菜等蔬菜的大型冷库。这些中转机构是竞争关系,相互比价收购,花菜不愁卖,价格还能上涨。”

当地的收购部门通过互联网,随时掌控全国大中城市的需求信息。在淘宝聚划算上面,可以买到张港花菜,且日销过万。

记者还了解到,张港的花菜基地已从过去的万亩发展到今天的 10 万亩。现在,张港镇已被国家标准化

管理委员会确定为“全国第六批农业标准化示范项目——花菜标准示范区”。

有了这个金字招牌,张港的花菜更有名了。

老刘的烦恼:
集约化经营不够

但是,当地还存在土地抛荒、有些种地积极户却嫌承包的地块分散和

面积不够等现象。

刘林军想,每年多种几亩、十几亩花菜增加家庭收入,但他承包的地分为四五处,地块很分散,不利于集中耕地、施肥、采摘。而且,承包的面积也不够。

据悉,家庭联产承包责任制在中国农业、农村的发展中居功甚伟,但也带来了分散经营、资源浪费、效益低下的弊端。尤其是近年来,长期从事农业生产的劳动力主体呈现老龄化、低龄化,青壮年劳动力比例下降,农业的基础设施落后,耕地利用率也开始下降,农村空心化现象逐渐明显。

随着 2 月 1 日中央一号文件正式对外发布,刘林军的烦恼就要解决了。一号文件要求围绕现代农业建设,充分发挥农村基本经营制度的优越性,着力构建集约化、专业化、组织化、社会化相结合的新型农业经营体系。

中央农村工作领导小组副组长、办公室主任陈锡文认为,在越来越多农村人口外出打工就业的背景下,提出创新农业经营组织问题,强调创新农业生产经营体制,各地反映很必要。我国面临的问题是家庭经营规模过于细小,成本高、风险高。创新农业经营体系,就是要使农村生产关系更加适应生产力发展,把各类农业经营主体的特长发挥出来。

此外,一号文件提出,鼓励和支持承包土地向专业大户、家庭农场、农民合作社流转。“家庭农场”首次在文件中出现,对专业大户、龙头企业的政策扶持在文件中再次明确。

吴嫂从小家就穷,挨过饿,所以她把粮食、土地看得比任何东西都金贵。如今,大家都乐意到城里打工挣钱,吴嫂却每年都坚持守着她的一亩三分地。她说,唯有收获庄稼能给她带来快乐。这两年,她又承包了一片 50 多亩的荒山,开山种田。

“开始是琢磨着种些果树,又担心山火,后来干脆开出来先种几年庄稼,也不用施肥。”提起自己开的荒地,吴嫂特别高兴。“这几年收成都很好!别人家看我打的粮食多都很羡慕。”

别人都说吴嫂傻,女儿也心疼她,不愿意再让她受累种庄稼。“人啊,不能忘本。”吴嫂经常这样告诫自己。“说实话,一亩地,除去种子钱、化肥这些成本,其实也赚不了多少钱,但咱是农民,不种地,能干

啥?”吴嫂很坦然地说,“如果都去城里打工,谁来种粮食?国家怎么办?”

吴嫂的话让那些劝她放弃开荒种田的人不再坚持,包括吴嫂的女儿,因为她们知道,这样的劝说只能更加坚持吴嫂种地的信念。

“她就是这样一个人,视土地为生命的人,拿着耕地去建楼房盖工厂那是她最无法接受的事。”吴嫂的女儿告诉记者,占地前后那段日子,母亲像个孩子一样赌气不吃饭,“她那是心疼,也很无奈。”

吴嫂没有多少文化,据她女儿说,吴嫂只读到小学二年级就因家境贫困辍学了。虽然没有多少文化,可吴嫂明白一个道理,今年“开发商”送给各村“好处”仅仅是眼前的短暂利益,农民失去的或许比这多许多。



“富二代”蜕变： 从海归到养猪专业户

■ 本报记者 彭涵

“我们现在正在申请亚洲银行一个 500 万美元的贷款。”商都集团养殖有限公司总经理赵耀说道,语气中有着一丝兴奋,“争取在 2014 年扩大育肥猪场的规模,再建一个新场。”过了春节赵耀就 26 岁了,5 年前见到他时,也许这个年轻人还会戴着大耳机、穿着滑轮鞋与你擦肩而过。赵耀从不否认自己是个“富二代”——哪怕在当今的舆论环境里,这是个偏负面的头衔。“必须练就强悍的实力!”这是他 QQ 签名中的一句话。

留英硕士回乡养猪

2011 年 1 月,赵耀从英国考文垂市登上了回国的飞机,彼时,他刚拿到华威大学工程经济管理专业的硕士学位。回国后的赵耀在北京、深圳等一线城市“游荡”了一段时间,寻找着可能的机会——让他不必回到信阳市商城县的机会。

这是豫南的一个山区贫困县,也是赵耀的家乡。赵耀的父亲赵吉宽是商城县商都集团的董事长,像改革开放大潮中趁势而起的其他民营企业家里,有着穷苦的出身与精明的头脑,历尽波澜后将企业做大:横跨房地产、养殖以及商贸三个领域。但很显然,彼时赵耀对这些没有什么兴趣。

“最初老爸想让我负责育肥猪场的采购销售,这个环节占到整个养殖成本的 70%,是要害部门。”赵耀说,“但一说到养猪大家都感觉很低端、很脏;二是商城那么小的地方,让回家肯定有抵触情绪。”赵耀的弟弟赵昌盛比他小两岁,2011 年时还在美国留学——“我俩想了想,最后肯定还是得有人来接班吧。”赵耀说,两兄弟经过商量之后,最终老大承担起了这份责任。

谈到真正喜欢上这份工作,赵耀表示还是受父亲的影响。“回来之后,老爸先带着我四处参加业内的论坛和峰会之类的活动,然后慢慢知道了中国养殖业的一些情况。”国际巨头对中国农产品市场的觊觎、国内资本的青睐有加以以及相关行业专家谈到中国养殖企业的一些现状,让赵耀逐渐觉得这是一块很大的市场,同时也是可以“做出点事”的巨大市场。

新思维冲击老观念

“去年,江西正邦集团在河南兼并了 10 家生猪养殖场。”赵耀说,“这对我们将造成很大的冲击。”商都集团养殖有限公司目前有一个年产 1 万头的育肥猪场与年产 6 万头的种猪场,而正邦集团的计划是要兴建一个年产 100 万头的商品猪养殖场。“这不是杞人忧天。”赵耀表示,接受过西方高等学术教育的他喜欢“看得远”一些。

新思维也逐渐让赵耀与父辈在经营理念上有所冲突。“比如在用人上,我认为研究生、本科生的工资应该比一线工人要高一些,但老爸觉得这些新人什么贡献都还没做,凭什么比‘老革命’拿的多?”为此,赵耀曾与父亲展开拉锯战,最后的结果是“各让一步”,但明显在这对强硬的父子之间,老子的妥协要多过儿子,因为赵吉宽逐渐默许了赵耀对养殖公司的全面改造。

“新场的年轻人多一些,但 2004 年就建成的育肥猪场里‘老人’很多。”赵耀表示,“当时的绩效只是单一考核养出了多少头猪,但死猪病猪没有纳入考核标准。”因此,赵耀制订了新的考核标准,“所以我调整了考核制度,让能够保质保量的人拿到更多的工资。基本上只要用心,你的待遇都能上涨。”

小地方有小地方的好

“说起难处来,那真是太多了。”赵耀说道,“比如最近几年人力成本一路上涨,所以我们就想通过技术的进步来实现很多环节的‘无人化’操作,但这又与国家倡导的解决就业相悖。”除此之外,资金也是这位新当家人的头疼之处。“农业用地都是非出让的,所以我们无法通过土地抵押贷款,要扩大规模只能拿其他产业的利润往里面填,2009 年的种猪场就花去了 5000 万元。”

当家之后,赵耀算是彻底明白“柴米贵”了,但他对养殖场的前景还是很看好。“目前生猪供应中 70% 是散户养殖,随着城镇化的推进,养殖的规模化、标准化肯定有很大发展空间,这也更能保证猪肉供应的安全。”目前,养殖场的销售主要面向华东地区的上海、南京等一二线城市,质量是赵耀最为看重的因素,而重视也换来了回报——“去年上半年猪价是六七元左右,下半年已经涨到 8 元往上了,我们 2012 年是赚了。”赵耀兴奋地说道。

“小地方也有小地方的好。”赵耀表示,很明显这已经与他在 2011 年的想法大相径庭。“小地方的水电、土地都很便宜啊!要是在北上广能有这种优势么?”赵耀笑了,留英海归已经不再是他唯一的个人标签。“我现在就想把这个企业经营得有声有色!”赵耀说道。