

本报记者 俞任飞 陈曦 文/摄

1995年出生的张必超,诸暨市最大的种粮大户。

他从浙江传媒学院会计专业毕业后,做出令所有人诧异的选择——回诸暨老家种田。这也是接过父亲的“枪”——张必超的父亲张焕信,曾是村里的种粮大户。但几年前,父亲瞄准时兴的绣花机生产,调转重心进军纺织产业。留给儿子的,是700亩良田。

2015年,张必超正式接过种粮重担,通过近年来的机器换人等创新,目前的年种植规模近2000亩。

从会计专业大学生到诸暨市里联农机专业合作社社长,他如何做出这种转变?

钱报记者前往诸暨市浣东街道,在上百亩正在授粉的水稻旁,和张必超聊起了他的选择。

从学会计的大学生到农机专业合作社社长, 95后诸暨种粮人张必超自述: 种粮,我选择 轻资产模式

没点热爱,真坚持不下来

从2014年算起,我种地也有6年了。

最近凉快些,外头的气温35度多,一般人站两个小时都吃不消,更别说下田。水稻从育秧、插秧,到抽穗、灌浆,少说也要三四个月。一年两季种植,在地里忙活的时间,最少也有大半年。

实话说,这事没点热爱,还真是坚持不下来。

上学时,我就在家里的合作社实习过——先是接送上下工的伙计,再来就跟着混熟的老师傅到处转悠,看人家维修各类农机。家里产业不少,我父亲早年干过废旧金属回收,也在西北做过煤矿生意。毕业之后,我帮着父亲打理过绣花机生意,叔叔也开出30万的年薪,“挖”我去他厂里做管理。

我考虑了下,还是愿意做一个农民,更接地气,也更自由。

过去,从就读的学校到学习的专业,长辈都替我铺平每一条道路。如今,我更想做出自己的选择。

当然,想做是一回事,会做又是另一回事。从小虽然长在农村,但一路念书几乎隔断了我们和土地的关系。从水稻的生长周期、种植流程,到各种烘干机、插秧机、收割机等农机设备的操作维修,一切都要重新学习。

你看上午,我刚送走农科院的专家,他精通水稻育种领域。今年我们合作,打算实验一批新的杂交水稻。刚入行那会,我总觉得自己是管理人员,对于农业不必深入了解,但设备出了问题,只能寄回去维修,一来二去浪费的都是时间。农业知识是常做常新,无论病虫害防治,抑或设备更新,都得向老农户和农技站的专家请教。

前两年农忙的时候,烘干机在夜里11点多罢工,找不到人维修,我就自己动手。也是7月份光景,8米多高的机器,机顶温度超过40度,一趟下来像是进了桑拿房一样。下来的时候,人就中暑了,实在太热,没扛住。

总有人说做农业是一种情怀。但近2000亩稻田,收割、抢种、烘干、加工,都要时间。种地,是另一种忙碌。



机器换人,是必经的过程

2016年,合作社刚刚步入正轨。国家首次下调稻谷最低收购价格,官方收购是我们大米最主要的销路。那时,我刚把粮食种植面积从此前的700亩扩张到1000亩,比照新粮价,利润大跌。

另一方面,是不断高涨的人力成本。最早合作社里超过100名员工,平均年龄在60岁左右,人均成本在日薪180元上下,农忙时更高。我估摸着,人工成本占当时整个成本的一半以上。

我逐渐意识到,机器换人是必须经历的过程。2015年时,整个合作社才1台插秧机,2台拖拉机,现在加起来已接近20台。过去,每人每天打药不过十来亩地,而今年1月我引进的最新款植保无人机,一小时作业将近180亩,效率是过去的几十倍。但再好的设备,也要人来操作。合作社里的工作人员,除了年纪较大的田间管理人员,就是设备操作员。好多年前,我就找不到本地的操作员了,现在几乎都是从江苏、安徽高价挖来的。说起来是8个月10万元,但满打满算,一年的工作时间还不到5个多月。

即便如此,仍旧应者寥寥。前不久农忙时,我们开出条件,400元一天还包吃包住,不少人干不了一个礼拜就跑,实在是吃不了那苦。我们几个经常相互打趣,3000元坐办公室的大学生好找,1万多元下地的熟练工难招。

这几年,我每次去外地考农机的驾驶证、维修证时,都有相同的感受。整个考场除我之外,都是五六十岁的中年人,考官围着我像是在看热闹。我也遇见过一些从事农业的同龄人,多数都在缩减规模,或是转向休闲农业。大家碰到一起,不外乎要感慨一番招不到人的困境。

有时我也在考虑,假如年轻人都不愿从事农业了,这一行还能维持多久?

换个思路,替别人种粮

2018年,我开始转变思路。

手里攒了几十台各式农用机械,自家的田地也就用上100天左右。加之有不少小户跑来咨询,因为规模有限,自购农机成本过高,愿意出钱请我们上门帮忙。我逐渐思考,在农闲的日子里,能否为周边农户提供“一条龙”服务,帮他们有效解决育秧、种植、施药、收割、烘干、加工等一系列流程呢?由我们统一受托管理农田,一是能提高效率,二来也能保证产量。

我给周边不少农户都算过这笔账,一亩由我们托管的农田产量在1200斤左右,扣除农药、化肥和托管成本,比过去直接流转土地要多赚三五百元。相较下,我自己也能减轻不少前期的土地成本,双方都能提高经济效益。除了耕种,我还可以提供后续的加工、代销售等业务,用现在的时髦话说,这叫“轻资产模式”。

近年,我代管的土地面积每年都以20%以上的速度增长。今年下半年,又有几家种粮大户找到我,希望做“甩手掌柜”。接下来,我打算进一步扩大服务面积,缩小自种土地,转型成为提供农业服务的供应商。从另一方面看,这也算是响应当下转变农业发展方式,解决粮食安全的新切口。

仓廩足,天下安。我从田地里走出来的,也希望能一直走下去。