

种粮增收从“靠产量”转向“靠质量”

10月16日是第37个世界粮食日,所在周是我国第27个全国爱粮节粮宣传周。今年世界粮食日的主题是:“改变移民未来——投资粮食安全、促进农村发展”。今年全国爱粮节粮宣传周的主题是:“爱粮节粮保安全、优粮优价促增收”。国家粮食局会同有关部门组织开展“优粮优价促增收”系列活动。记者对此进行了深入采访。

又是一年秋叶黄,农民增收仍然是最受关注的话题。近年来,国家积极推动农业供给侧结构性改革,在确保国家粮食安全的基础上,紧紧围绕市场需求变化,逐步实现农业发展由过度依赖资源消耗和主要满足“量”的需求,向绿色生态可持续和更加注重新质“质”的需求转变。农民在经历了去年玉米收储制度改革后,正在更新发展理念,转变经营方式,积极探索实践,为持续增收乏力这一难题寻求行之有效的办法。

社会化服务助增收

金秋10月,在东北广袤的田野上,一辆辆联合收割机纵横驰骋,一派繁忙景象。吉林省榆树市田丰机械种植专业合作社理事长陈卓站在玉米地里,面带笑容,对今年的收成充满信心。玉米收储制度改革以来,农民种粮收益有所下降。合作社通过“土地托管”服务,提高了农民种粮收益,增强了农民信心。今年合作社社员由350户增加到390多户,托管土地由9000亩扩大到12000多亩。在陈卓的账本里,合作社通过为农户提供统一供种、统一机耕、统一施肥、统一浇水、统一病虫害防治、统一收割、统一销售等全程生产服务,

每亩降低劳动成本100元左右;在产出上,通过提高单位面积产量每亩增收100元左右;在质量上,他们生产的优质玉米深受中粮、吉粮等企业青睐,合作社还与正大公司签订了5000亩优质饲料玉米订单,销售价格高于市场价格。

过去的10多年,农民从粮食产量的快速增长中获得了较多的收益。粮食产量从2003年的8614亿斤增加到2016年的12325亿斤,农民人均纯收入从2003年的2220元增加到2016年的12336元。当前,农业的主要矛盾已经由总量不足转变为结构性矛盾,出现阶段性结构性过剩,农民收入增长持续乏力。像吉林省榆树市田丰机械种植专业合作社联合社一样,通过托管服务、种植优质品种玉米、发展订单农业等方式,可以帮助农民实现增产增收。

粮食加工企业作为最具活力的市场主体,一批粮食产业化龙头企业主动为农服务,成为工业反哺农业、城市支持农村的重要载体。粮食加工企业通过构建“产购储加销”一体化的经营模式,与新型农业经营主体和农户构建稳固的利益联结机制,引导优质粮食品种种植,带动农民增收致富。目前,全国粮食产业化龙头企业达到2558家,建立优质原粮基地6546亩,涉及农户数量1385万户。

山东滨州市滨城区滨北街道办八里耿村种粮大户耿建设是在中裕食品有限公司带动下获益的一个农民,在滨州市城郊有150亩耕地,2015年以来,他一直与中裕食品有限公司签订订单合同,公司为其提供小麦生产全程服务,并通过推广智能机械和绿色安全标准化种植技术,每亩种植成本降低200元左右;中

裕公司以高于最低收购价格10%至20%的价格收购小麦。种植成本低了,收购价格高了,每亩小麦收入800多元,再加上玉米也由中裕公司回收加工猪饲料,每亩地收入600多元,扣除生产资料等成本,一年种地纯收入10多万元。由于有了中裕公司提供全程生产服务,他还可以腾出更多时间去附近城镇打工,一年工资性收入也有四五万元。

打造品牌保增收

当前粮食由“商品消费”向“品牌消费”转型,粮食市场进入品牌竞争时代。“品牌粮食知名度高,不愁销路而且溢价能力强。发展粮食品牌经济是保证农民增收的有效途径。”内蒙古恒丰集团董事长魏建功说。

水草丰美、土壤肥沃的内蒙古河套地区,是我国优质小麦主产区。内蒙古恒丰集团作为生产高端面粉的中华老字号企业,从1989年生产出全国第一袋“河套”雪花粉开始,近30年一直致力于品牌打造,目前“河套”雪花粉品牌价值达到11.2亿元。魏建功说,公司现有优质小麦种植基地60万亩,小麦收购价格每斤1.6元至1.7元,高出市场价格0.2元至0.4元,是全国乃至全球小麦市场最高价格,带动当地10多万农户实现增收。

当前,国家深入推进农业供给侧结构性改革,粮食品牌建设被提到了前所未有的高度,从国家领导人到各级地方政府乃至企业,都十分重视粮食品牌提升。五常大米、锦州大米、吉林大米、宁夏大米、淮安大米、山西小米等区域性粮食品牌强势崛起。粮食加工企业通过大力实施品牌工程,推动产品质量、经营管理水平提高和市场竞争能力

增强。中粮集团的“福临门”、京粮集团的“古船”、苏垦集团的“苏垦”大米、内蒙古恒丰集团的“河套”雪花粉,逐渐成长为市场占有率较高、竞争力强的知名品牌。

“粮食也要打出品牌,这样效益好、价格好。”这是2015年7月16日习近平总书记在吉林视察时,对粮食品牌建设作出的重要指示。吉林省根据市场需求,整合粮食资源,打造“吉林大米”品牌,短短几年时间,“吉林大米”就成为了吉林农业第一品牌,成为吉林人引以骄傲和自豪的“白金名片”。吉林松粮集团生产的“查干湖大米”是吉林大米的一个核心子品牌。松粮集团副总经理苗凤祥说,公司近年来通过品牌形象运作,大幅度提升大米附加值,带动水稻价格上升。公司现有水稻种植基地60万亩,普通水稻价格比市场价高出0.1元至0.15元;绿色水稻价格高出市场价0.3元;有机水稻高出市场价0.8元至1.2元。水稻价格大幅度上升增加了农民收入,推动了种植结构调整,拉动了公司所在地前郭县水稻种植面积增加40%以上。

优粮优价促增收

农民种好粮、卖好价,还需要加强粮食产后科学管理。吉林省榆树市田丰机械种植专业合作社理事长陈卓说,虽然今年东北地区刚上市的新玉米价格略高于去年,但是农民并不着急卖粮,而是忙着购买科学储粮仓,准备把新收获的玉米储存起来,然后再选择合适时机销售,实现种粮收益最大化。他们合作社今年已经卖出近100个储粮仓。

农民储粮待售心理的形成,是由于去年东北地区取消了实

行多年的玉米临储政策后,粮食市场由“政策市”转为“市场市”,农民在经过玉米市场化收购第一年粮食价格跌宕起伏的历练后,今年能够坦然面对粮食市场价格波动,掌握粮食销售主动权的意识增强。

国家粮食局和财政部今年启动实施“优质粮食工程”,其中一项重要措施就是加强粮食产后服务建设,引导农民加强粮食产后科学管理。国家粮食局局长张务锋表示,通过实施“优质粮食工程”,不断强化“优粮优价”意识,建立完善“优粮优价”的市场机制,引导农民种植适应市场需求的绿色优质粮食,着力实现种粮农民的持续增收。

针对我国粮食收储模式比较粗放、粮食混收混储的现状,通过实施“优质粮食工程”,建立粮食产后服务中心,为卖粮农民提供专业化的清理、干燥、质检、分类等服务,提高粮食保质能力,实现粮食“分等定级”,有条件的地方还可以分类储存和加工,促进粮食“提质升级”,提高了农民售粮的价格。通过帮助农民及时处理、妥善保管收获的粮食,大幅减少农民粮食收获后的损失;通过配置农户科学储粮设施,提高了农户储粮的保质水平,霉变等损失率大幅降低,净增加农户收益。通过向农民提供代储存等服务,延长了农民售粮时间,农民可适时、适市、适价售粮,增强了农民的议价能力。

四川省粮食部门早在2012年就在全国率先实施“川粮产后服务工程”,帮助农民解决收获期阴雨导致烘干、清理难等问题。截至目前,全省财政下拨资金2.13亿元,为100多个县、1000多个种粮大户和10万多农户提供产后服务,为农民减少粮食损失4.7亿元。(中国经济网)

北京第二批商标受理窗口挂牌成立

中新网“昌平商标受理窗口”近日在北京昌平工商分局服务大厅正式挂牌,这是北京第二批受国家工商总局委托设立的,为市场主体提供“一对一”“面对面”的商标注册受理、商标法律咨询、商标品牌战略指导等商标服务和维权保护的商标服务对外窗口,此前北京市仅在朝阳区设有一处。

近日,记者从北京工商部门了解到,昌平商标受理窗口设立在昌平工商分局一层登记注册大厅正北侧,设置1个商标注册、质权登记窗口,1个商标咨询窗口,1个收费发证窗口。

受理窗口的工作职责包括商标注册申请受理、规费收缴、代发商标注册证等工作;接收、审核商标注册申请文件,对符合受理条件的商标注册申请确定申请日;做好商标注册申请文件

管理工作;开展商标注册申请相关业务的查询、咨询等服务性工作;开展注册商标专用权质权登记申请受理工作。

以前,申请人办理商标注册只有两个途径:一种是本人带着相关材料去国家工商行政管理总局商标局办理;另一种是委托商标代理机构办理。昌平商标受理窗口成立之后,全市的企业,特别是城北部的企业可以不必再跑商标局,只需申请企业负责人(外国企业除外)携带营业执照或法人证书、身份证、设计完成的商标图样来到商标受理窗口提交,10个产品以内,按规缴纳300元手续费便可即时办理。商标受理窗口工作人员拿到申请人提交的材料后,会进行初步审核,审核无误后会第一时间进行扫描,将电子版传送至商标局,每周五还会定时将本周内收到的纸质版材料

统一邮寄至商标局,有效减轻了申请人跑腿、询问的环节,让商标注册更便利。

商标是衡量一个地区经济发展水平的重要标志,在经济发展和社会进步中的地位日益突出。近年来,昌平区始终坚持把推动商标品牌化发展作为区域经济提质增效的重要抓手,商标注册量持续增长,注册商标总量已达3.7万件,年均增长率超过40%,驰名商标拥有量均创历史新高,其中中国驰名商标8件,北京市著名商标52件,位居郊区首位,全市第五位,企业的自主创新能力和核心竞争力有了显著提升。

昌平工商分局相关负责人表示,设立商标受理窗口是国家工商总局推进商标注册便利化改革的重要举措,是北京市深入实施商标品牌战略的有益探索,



有利于引导商标注册,推动品牌创建、保护和培育。下一步,该局将规范运营受理窗口的各项

服务功能,努力为商标注册申请人提供“便民、高效、优质”的服务。