

农业农村部:

2025年设施种植机械化水平总体达50%以上

据农业农村部网站消息,近日,农业农村部发布《关于加快推进设施种植机械化发展的意见》(以下简称意见)。意见指出,到2025年,设施种植机械化水平总体达到50%以上,土地产出率、劳动生产率和化肥、农药及水资源利用率迈上新台阶。

在发展目标方面,意见提出,到2025年,种植设施区域布局更加合理,结构类型更加优化,以塑料大棚、日光温室和连栋温室为主的种植设施总面积稳定在200万公顷以上;设施结构区域化标准化设计、建设、改造稳步推进,农机作业条件显著改善,新型设施结构、材料和节能降耗技术装备取得突破;适宜机械化生产的新品种和新技术新模式加快推广,设施蔬菜、花卉、果树、中药材的主要品种生产全程机械化技术装备体系和社会化服务体系基本建立,设施种植机械化水平总体达到50%以上,土地产出率、劳动生产率和化肥、农药及水资源利用率迈上新台阶。

在主要任务方面,意见称,要推进设施布局标准化。围绕设施种植产业优势区域,推广

标准化温室设施。

北方以节能日光温室为主,南方以塑料大棚为主。黄淮海、环渤海和西北暖温带,东北和西北中温带区域,以发展节能日光温室为主,适度发展大跨度塑料大棚,在能源成本较低地区适度发展连栋玻璃温室和连栋塑料温室。长江流域亚热带多雨区以发展单栋和连栋塑料大棚为主,适度发展遮阳棚、防雨棚、防虫网室。华南亚热带多雨区以塑料大棚、遮阳防雨棚为主,有条件的地区适度发展连栋塑料温室。华南和西南热带区以连栋塑料大棚、遮阳棚为主,适度发展防虫网室和连栋塑料温室。青藏高原气候区以发展节能日光温室为主。

意见还称,要推进设施建造宜机化。制修订适宜不同地区的标准化温室设施结构与建造的标准,明确满足农机作业条件的空间结构、出入口、内部通道等方面尺度,提出符合设备安装需要和安全生产要求的结构强度规范。

同时,加快老旧种植设施的宜机化改造,依照农机通行和室内作业条件,改造出入口、

骨架、耳房、缓冲间、室内通道等,优化种植空间布局,创新宜机化种植模式,满足设备安装运转、机械通行作业需求。积极推广节能型设施建造材料和低能耗电动设施装备,减少能源消耗和污染排放。

意见明确,要推进生产作业机械化。加大设施种植装备科技创新投入力度,支持产学研推用协同攻关,突破精量播种、育苗嫁接、移栽和收获等环节技术装备短板。加快提升环境调控、植保作业的机械化水平,推广普及土地耕整、灌溉施肥技术装备。推动电动运输、水肥一体化设施以及多功能作业平台等与温室结构集成配套。加力推广尾菜、植株秸秆、残膜等资源化高效利用技术装备,实现设施种植清洁生产。

此外,开展联合攻关,加快选育、推广宜机化设施专用品种,示范推广宜机化种植技术模式,推进各环节机具装备的协同配套,积极构建区域化、标准化的设施种植全程机械化技术体系,促使良种、良法、良机配套,为机械化生产创造良好条件。有条件的地区要率先实

现设施种植全程机械化。

意见还表示,要推进设施装备智能化。加快信息化和机械化融合,推广环境自动调控、水肥一体化智能控制和作物生长信息监测等技术,降低生产成本,提升设施种植机械化水平。加大科技攻关力度,重点突破设施种植装备专用传感器、自动作业、精准作业和智能运维管理等关键技术装备,研制嫁接、授粉、巡检、采收等农业机器人和全自动植物工厂,实现信息在线感知、精细生产管控、高效运维管理。

意见指出,要推进生产服务社会化。引导温室大棚种植户组建设施种植机械服务合作组织,提升生产全过程机械、设备共享服务能力。加强设施种植机械化社会化服务的支持指导,培育设施种植农机合作社、生产联合体、综合服务站等社会化专业性服务组织,开展大棚建造、维护保养、机具租赁、种苗供应、作业托管和加工销售等社会化服务,创新服务机制,发展“全程机械化+综合农事服务”等设施种植社会化服务新模式、新业态。加强对服务组织规范化建

设的指导,引导服务组织完善管理制度,健全运行机制,拓展服务范围,提高服务标准。

在保障措施方面,意见也提出了五项措施,包括加强组织领导,完善扶持政策,推进科技创新,强化示范引导,加强公共服务。

其中,完善扶持政策措施方面,意见称,要制定设施种植基地建设和改造的宜机化标准和工作指引,积极争取财政、金融等部门支持,统筹财政资金、信贷资金和社会资金,推进设施大棚宜机化建设、改造。加大农机购置补贴支持力度,将更多设施种植装备纳入补贴范围,扩展标准化大棚骨架补贴试点范围,积极探索成套设施装备补贴路径。落实设施农用地管理政策,完善设施建设和改造标准。

此外,推动金融机构对权属清晰的温室大棚设施装备开展抵押贷款,探索对购买大型设施农业装备贷款进行贴息,推广“大棚贷”“大棚险”等农业信贷保险模式。积极引导各类民间资本投入设施种植机械化发展,加快建立多元化投入机制。

新零售下的生鲜供应链“三国杀”

2020注定不是一个平凡之年,疫情之下波及所有产业。生鲜零售下的水果产业,从产地端到生鲜零售端经历了一路过山车。

每年六月份开始是国内生鲜水果的起点,随着温度的上升,国产水果如西瓜、桃子、荔枝、杨梅等品类成熟,国内消费者也进入水果的需求期。农业是一个靠天吃饭的行业,随着江淮流域六月份雨水的提前来临,整个六月份的水果一路过山车的起伏。

随着疫情的影响,整体消费力疲软,六月十号以后江苏、安徽、浙江、山东、河南等地雨水来临导致了桃子、西瓜、杨梅等水果的品质一路下滑。

一系列的局部恶劣天气直接给农业生鲜种植带来了巨大挑战。西瓜从五月份高点进入六月份后一路下跌到现在几毛一斤。六月份消费者主要消费的另外一个品类桃子,也是从刚开始上市抢货到月底的一路滞销。六月开始高开的水果价格到月底也是无人问津。

受疫情影响,今年全国各个区域的生鲜批发市场与档口,从之前的产地采货档口自己销售;到全面调整收缩为档口代卖为主,档口代卖有基本收入保障,而档口采货销售今年风险很大,可能赚三车的钱不够一车赔的。

生鲜的下半场是产地种植端与产地供应链端。国内商超与电商零售端,从早期的零散采货到全面进入产地直采模

式。产地种植端也经历了商超电商与批发市场两种采货商的模式考验,产地种植户也是几家欢颜几家愁。

批发市场直采

中国新零售下的生鲜产业在火爆的新零售概念裹挟中一路狂奔,市场档口做出了很大贡献。随着生鲜零售的发展与更迭,市场档口的角色是承载了一半过渡期一半供应链的沉淀。

市场档口相当一部分是一个追逐高周转高毛利的角色,可能笔者这句话会刺痛很多人的心;举例六月份水蜜桃与甜食黄桃的上市,以已经品牌化的阳山水蜜桃与江苏盱眙新产区单品甜食黄肉水蜜桃两个品举例。在头茬果上市期间,传统商超生鲜是抢不过市场和电商的;市场档口在产区出现了扫货节奏,因为是头茬果产量极少,市场档口会出高价与每个园子种植户口头许诺高价包园扫货。而种植户在高价诱惑下会拒绝商超稳定的采货需求,在此之下就会出现到后期种植户与市场档口的恩怨情仇。

市场档口有一部分人会赶早追逐头茬果的高毛利,为了抢到头茬果会开出很有诱惑力的条件给种植户。而随着成熟期的上来,产量过大市场冲击厉害最后出现市场消化不了。当初信誓旦旦的那部分人悄悄的撤离,不会顾及当初许



下的誓言。最后出现各种收货商与种植户的纠纷与冲突,笔者见过种植户强制性扣押收货商不给走;最后报警处理协调,警察来了也无能为力,因为许下承诺的人是口头承诺,没有书面文字协议。往往最后不了了之,吃亏的是种植户。

生鲜电商直采

生鲜电商在新零售下一路开挂,各种新颖的生鲜电商在资本的拥趸下怀揣

大额的现金;在金主的支持下各种财大气粗的从市场档口采货到产地采货,开出很有诱惑力的价格与给供应商洗脑说故事中的故事。

生鲜电商在一些品类的采购激进中有好有坏,国内某知名新零售电商在与水蜜桃产地直采合作中;一波互联网运营骚操作红极一时,最后产地端做完发现辛苦之后没有多大量还不挣钱。在合作过程中还要面对损耗,配货起始量,周转率问题等等,供货商最后遇到一系列问题如沟通成本大,沟通效率低,定价、损耗、到货时间、用户售后、高额罚款、打退单等等。

生鲜电商早期主要跑马圈地与模式数据高增长,在快速的激进下基础出现看不见的空中楼阁;激进的过程团队在快速扩充同时刚性的人才缺失的,生鲜行业目前在国内核心问题之一是专业性人才的缺失。

传统商超直采

传统商超也在新零售下摸索转型升级,传统商超一直是面对面的在服务中国老百姓刚需生活消费。他们在转型升级过程中开始抱团联采,以北京九州联生鲜供应链公司为例。九州联汇聚了国内各个区域地方龙头商超,在生鲜联采上扎根到产地种植端;他们更多的是通过联采模式降低采货价格,联采具有一定起始量。

>>>下转 13版