

# 种粮如何赚钱？这些“达人”有秘笈



南川区福寿镇优质稻基地推出“私人定制”模式。

记者 汪新 摄

## 核心提示

仓廪实，天下安。粮食安全，既是“国之大者”，也是“民之关切”。

为了保障粮食有效供给，确保国家粮食安全，提高防范和抵御粮食安全风险能力，维护经济社会稳定和国家安全，《中华人民共和国粮食安全保障法》自今年6月1日起施行。

确保粮食安全，生产是重要环节。但是农民愿不愿意种粮、愿意种多少粮，关键看种粮能给农民带来多少收益。换言之，只有农民种粮能挣钱，粮食生产才有根本保障。

但传统粮食生产与种植经济作物、外出务工等相比，收益差距比较明显。如何提高种粮比较效益？来听听几位种粮“达人”讲述他们种粮的心得体会。



唐科忠操作旋耕机耕地，农业机械化减轻了劳动强度，提高了效率。

记者 陈姍 摄

## 相关链接

### 种粮有道赚钱有方

在具体生产中，到底要怎样才能让种粮有赚头？根据种粮“达人”产中、产后的经验，目前能够提高种粮效益的方法有以下几种，供种植户参考。

#### ——产中——

**节本** 生产机械化、采用绿色防控技术、购买农业社会化服务、购买农资服务

**增效** 挑选优质高产抗病品种、提高复种指数（稻油轮作、大豆玉米带状复合种植等）、严格执行种植技术要求

**防灾** 提升防灾减灾能力、购买农业保险

#### ——产后——

**延长产业链** 加强产品认证和品牌打造、发展精深加工、拓展线上销售渠道、配套仓储及冻库

**多元化经营** 定制农业、农业研学、农业观光旅游、农业科普、农事体验



汪文奇用手机在“私人定制”的稻田里拍摄，向客户展示水稻长势。

受访者供图

## 种粮必须“精打细算” 一点一点把效益“抠”出来

在南川区河图镇中图村，村支书唐科忠走出了一条“精打细算”的种田路。

夏至时节的中图村，一片丰收景象，村民正在加紧收割毛豆、紫苏，紧接着糯玉米、高粱、水稻也将进入收获期，村民们的劳作“日程表”已被安排得满满当当。

作为一个再普通不过的村庄，中图村没有任何优势，但也谈不上有什么不足。前几年，返乡的包工头唐科忠接任村支书时，村集体账上只有500多元。

与此同时，他面临的现实是：全村共3000余亩土地，但65岁以下的劳动力仅70余人，仍以妇女为主。

“土地可以说是村里为数不多可利用的资源了。”唐科忠说，可要把这一资源盘活，发展产业，算下来一个人就要种40亩左右的地，这简直是不可能做到的事，“大家都觉得种粮不赚钱，辛辛苦苦忙活一年，一亩地也就干把块钱，所以宁愿闲置也不愿种。”

怎么办？2021年，唐科忠带头成立了中图村股份经济联合社，将村里的土地全部流转，决定带领村民一起种地。

他先拿出其中1800亩，引入两家农业公司发展茶叶和蓝莓产业，对于剩下的1200多亩土地，则开始了“精打细算”，不仅要把土地都利用起来，还要提高利用效率，把地种出效益！

为此，熟悉农情农时的他，制定了周密的生产计划表，根据海拔高度、农事茬口，规划了水稻、高粱、大豆、玉米、油菜、蔬菜、渔业等多种产业。通过套种、轮作等复合种植模式，应种尽种，把土地的价值“吃干榨净”。

“比如发展稻田养鱼，水稻产量会略少一些，但每亩可以多收200斤鱼，实现增收3000元。”唐科忠说，2021年，他试着发展了186亩稻田养鱼，每亩收入在5000元以上，成为他带领联合社种粮打贏的第一仗。

这一仗让村民对唐科忠心服口服，开始跟着他一起种地。而唐科忠仿佛又做回了“包工头”，每天带着村民种玉米、种水稻、收菜籽、种大豆……从年头到年尾，这1200多亩土地上的生产几乎一刻不停歇，不少邻村的村民都被吸纳前来务工。

唐科忠还在加工端动起了脑筋。“大米加工总有些碎米，这些损耗是无法避免的，丢了也是浪费。”唐科忠说，他就将碎米拿来加工成米酒，把米糠加工成饲料，折算下来，中图村每斤稻谷的“身价”就涨到2.75元，在传统稻谷销售的基础上能再多赚1块多。

这样的尝试还有很多，比如一亩高粱产值为1600元，加工成高粱酒，产值就翻一倍；油菜籽每斤3.5元，加工成菜籽油每斤可以卖15元，不仅增值还省去加工费，折算下来每斤油菜籽价值就提高到4.3元。

“我还建了个冻库，糯玉米、毛豆这些作物，我收获后可以放进去，通过观察市场动向错峰销售，价格又能提高不少。”唐科忠说。

就在这样的“精打细算”下，中图村精准踩上了每个农时的节点，把每一项资源都用到了极致，一点一点把种粮的效益“抠”了出来。虽然都是传统粮食作物，去年，中图村种地毛收入有140余万元，利润约37万元，令当地人都感到惊奇。

## 种得好还要卖得好 个性化定制是潮流

除了生产环节，销售也是影响农民种粮积极性的重要因素。

“2016年之前，我们村上的水稻就存在卖不掉的问题，对村民种粮积极性打击很大。”南川区福寿镇大石坝村康茂水稻种植专业合作社理事长汪文奇说，大石坝村土壤中有丰富的硒元素，大米的口感更好，品相也很好，但看不见的“硒”却对销售帮助不大，消费者很难直观认识到的价值。

2016年，汪文奇联合27户村民联合成立了合作社，大家“抱团”闯市场。

当年年底，在去成都的考察学习中，汪文奇看到当地不少果园通过果树认领的方式开展预售，市场反应很好，他很受启发。

“就像‘开心农场’一样，很有意思，那时候重庆这边几乎还没有这种模式。”2017年，汪文奇就拿出合作社150亩稻田“试水”，推出“私人定制”模式，每亩预售价格分别为1780元、2180元。很快，这一

模式被市、区两级媒体报道宣传了出去，合作社收获了近20亩的订单。

由于“私人定制”比传统模式效益更高，汪文奇也在思考，怎么与消费者建立信任，让他们觉得这钱花得值。

在水稻生产季节，汪文奇不定期下田拍摄水稻的图片及视频向客户展示，告诉他们当下的长势情况，跟客户紧密互动，建立信任。水稻收获后，他会将产品送去专门的机构进行品质检测，并将出具的检测证明随产品一起邮寄给顾客。

作为首批定制客户，在水稻种植期间，市民陈彤还专程到大石坝村参观。“地里有写了我名字的标识牌，还安装了太阳能杀虫灯、诱捕器等进行防虫，即使发生了病虫害，他们也是选用低毒低残留农药进行防治，大部分施用农家肥，水稻长势很好。”陈彤说，她对这种从“生态农场”到“家庭餐桌”的定制消费模式十分认同，第一年水稻丰收后，全家人给予“定制大米”一致好评，她也因此成了“回头客”。

如今，合作社“定制水稻”已发展到2000亩，推出了有机生态稻米、绿色精品稻米、优质稻米3个等级，每亩费用依次为3680元、2880元、2380元。

其中，有机生态稻米完全不施农药和化肥，面积仅有12亩。“这12亩地最近7年都没施过化肥农药，土壤里没有相关物质残留。”汪文奇说，因为不打农药化肥，产量很低，每亩不足400斤，但消费者认购热情最高，在插秧时就被抢购一空。“这也体现出市场上对高品质农产品的需求，接下来还要继续扩大面积。”

随着“定制水稻”的发展，合作社还建立了大米加工厂，以每斤高于市场收购价0.1元的价格收购周边村民的大米，带动了福寿镇种植水稻超过1万亩。

“为提高大家种粮积极性，南川区农业农村委和我们合作社共同出钱，每年免费发种子给村民，还提供免费技术指导。所以，在我们镇，种一亩水稻就比其他地方能多赚上三四百元。”汪文奇说。

（菜园园 石楚园）