

收购价高三分之一 ,每亩增收三分之一

85后IT男回乡 帮农民挣钱

记者 项乐茹 实习生 金紫璇 文/图

85后种田人很少,85后大学毕业生从事农业,更少。大多大学生向往“白领”生活,1987年出生的潘孝雷在农村长大,他曾多次目睹田头辛酸:“父亲100多亩地的花菜丰收却面临滞销,只好以每公斤3角钱价格贱卖,大量烂在地里。”大学毕业至今,他正用自己的双手证明:农业也能致富。



潘孝雷的创业梦就是让更多农民富起来

IT技术男要回家种田

时下正值本地西瓜和南瓜上市季节,在上望蔬菜产地集配中心,一艘艘装满西瓜的船停靠在岸边,被装车发往全国各地。

“这两天主要都是周边的小客户来收西瓜和南瓜。”潘孝雷眼下已是上望蔬菜产地集配中心负责人。今年28岁的他,高

大壮硕,少了同龄大学生的迷茫与稚气,创业的历练让这个农家小伙散发着自信的光芒。

潘孝雷出生在上望街道东安村,父亲是当地的种粮大户,大半辈子都和农田打交道。2008年,潘孝雷毕业于浙江育英职业技术学院计算机专业,

他成绩不错,按照一般同学的就业路径,他将留在大城市当一名IT精英。

毕业那年,潘孝雷徘徊在择业的十字路前。“每年农忙时期,我都会帮父亲干农活。像我父亲这一辈的种田人,长年累月辛辛苦务农却赚得不多。”是

留在大城市还是帮助父亲种田?性格忠厚、实诚的他选择了后者。“在别人看来,我或许是放弃了大城市的大好前途,可我就想要改变落后种植模式,帮父亲和周围乡亲增收。创业,就从农村开始吧。”潘孝雷说。

他带领5000人种田

真正投入到农田后,接触过商业知识的潘孝雷发现老一辈农民种菜都是“跟着感觉走”,哪种蔬菜卖得好就种什么,或自己想种什么就种什么,这样做风险很大。

“农民和市场的信息不对称。”潘孝雷试图改变这样的局面。一次,一位在金华做蔬菜生意的商人来上望收购近1500公斤松花菜。“他口气非常大,号称有多少要多少!”潘孝雷多方打听,原来,商人将松花菜按每公斤2元钱的收购价

收购来后,运到金华义乌等地,还能按每公斤6至8元的价格卖出,除去运输成本,利润也不薄。

商人的做法启发了潘孝雷,他发现市场才是蔬菜种植的指挥棒。他开始到处收集蔬菜市场信息,结合本地农田的情况,寻找适合种植的蔬菜品种。“在山东,当地农民依靠飞机播种白菜种子,北方水土气候培育的蔬菜耐抗性好;在南方,滩涂多,盐分温度高,适合种植花菜……”潘孝雷打听到

的市场讯息不少。

“硬花菜是本地常种品种,但口感和市场远不如松花菜,不如引进松花菜品种,分批试种?”潘孝雷把这个信息带给周边的农户。他还意识到,抱团合作才有抵抗风险能力。他又牵头成立拥有170余名社员的上绿蔬果专业合作社,带领农民们统一对接市场。不久,他们的松花菜在杭州、上海等市场上大受欢迎。“当年,全国各地蔬菜收购商们直接把车开到上望田里收花

菜,价格好、需求大,社员每亩至少增收三分之一。”潘孝雷说,自从他们社员改种松花菜后,周边一些水稻、榨菜种植户也纷纷改种松花菜,辐射农户近5000人。

“我们以前的收入不稳定,单干年收入少则1万元,多的话2至3万元。现在合作社统一议价,品种好,收购价至少比以前高了三分之一,社员平均收入也增值6至9万元。”采访时,社员们说起眼下的收入,声音都高了不少。

他为田头拉来每年3000万元的交易额

市场打开后,外地蔬菜订单纷至沓来,可新的问题又接踵而至。

因场地、装备、车辆、运输等条件限制,花菜大量上市期间,一旦销售不畅,就会导致价格大跌,菜农损失严重,农民卖菜难现象不断上演,每年在瑞安,预计浪费花菜数量达1万多吨,菜农的生产积极性大大挫伤。

一个大胆的想法在潘孝雷脑中酝酿。上望周边10万亩

涂园是温州地区最大的蔬果基地,品种多质量佳,如能建成一个大型集中的交易集配市场,将全国各地的收购商集中到这里收购,就免去了菜农寻找市场的麻烦。

潘孝雷跑前跑后,从相关部门争取资金、发动社员筹资,陆续筹集了几百万元,建起占地面积4200平方米的蔬菜产地集配中心。集配中心除建成2700平方米的钢棚交易场地外,还建起3个冷库。冷库总

体积1000多立方米,可储存15万公斤蔬菜。“冷库解决了蔬菜的储藏问题,一旦市场上同类蔬菜上市多,就可利用冷库暂缓销售,延长了销售周期。”这一招,让很多当地农民的蔬菜卖到了好价钱。

上望蔬菜集配中心建成后,集聚效应辐射周边10万亩农田,全国各地的客商都云集在这里,蔬菜瓜果年交易量达到50万吨,年交易额达到3000万元。

然而,有了蔬菜交易中心,也不是一帆风顺。2012年下半年,不少分批种花菜的农户看到松花菜市场前景好,争相集中一起种,还扩大规模。作为合作社牵头人,潘孝雷当时一门心思想着收购花菜,以收购价每公斤3.4元“有多少收多少”,但市场却出现了饱和,接连掉价后每公斤仅售价1元,一下子损失10余万元。潘孝雷总结经验:客户积累不多,市场调研不足,只能自己承担损失。

他又不种田了

如今,潘孝雷的蔬菜交易事业渐渐进入了正轨。不过,他不再种田了,而是当起蔬菜产业的“职业经理人”。

他把合作社的社员看做自己的事业伙伴,帮他们买保险。“以前农民也给蔬果上保险,一旦损失了,由于文化程度低,不懂怎么去跟保险公司谈,只好到对方公司闹,最后还赔

不到钱。”潘孝雷说。

潘孝雷主动把这个活揽了下来。他自掏腰包先垫资15万元,给合作社社员种的西瓜统一上了政策保险。西瓜成熟后被台风打烂了,他顶着烈日每天跑到西瓜地里拍照搜集证据,再跟保险公司谈判,最终帮社员成功拿回每亩100元的赔偿款。

做了这么多,记者问潘孝

雷,你一年赚多少?还帮别人垫资付保险?潘孝雷笑:“也就十来万吧。但我的收入靠农民,只有先让农民富了,我才能富起来。”

“做农业,跟开公司没什么区别,不是靠体力而是靠智慧。”潘孝雷觉得,新一代的农业产业和企业一样,也需要慢慢转型,搞种菜,也要学管理。在集配中

心里,他还规划建设检验检测室、信息中心,培训中心等农产品质量安全相关部门,准备借助电商搭建信息平台,下一步,他还想打通花菜产业的产业链,发展花菜干加工。“很多加工商到我们这里收走花菜,加工成菜干,转了一圈又卖回到本地市场,这个钱还不如我们自己赚。”潘孝雷说。



周五早盘两市小幅低开,盘中券商、保险等金融股拉升,大盘一度冲高,随后出现回落,整体呈现震荡整理态势,互联网金融概念股崛起。午后大盘维持红盘震荡态势,港口股爆发,地产、电力等板块力挺指数,临近尾盘两市出现一波拉升,沪指重返5日线上方,周线六连阳。创业板表现强势涨近1%,再创本轮反弹新高。截至收盘,沪指报2240.81点,涨幅0.46%,成交量1403亿元;深成指报8059.40点,涨幅0.61%,成交量1731亿元;创业板指报1461.72点,涨幅0.96%,成交量390亿元。

股票

看平

上海证券:周五上证指数收阳线,成交量较前几日略微萎缩,大盘重新站上5日均线,大盘短期应保持高位震荡。由于下周有新股发行,将冻结大量资金,因此下周中后期投资者应关注资金量的动向,而最近经济数据对大盘影响不大,短期建议投资者可逢高出货。

期货

浙商期货:周五国内商品期市整体维持震荡偏强走势,其中有色金属延续近日的反弹走势,全球精铜1至5月供应短缺扩大至46.6万吨,现货供应紧张,厂商库存普遍偏低,淡季过后或存在补库需求,预计铜价短期有续涨可能,短线做多。煤焦钢低位震荡,8月份汇丰制造业PMI初值不及预期,进一步打击市场信心,需求疲弱,观望为宜。郑糖超跌后小幅反弹,但依然承压于10日线,现货持弱,短期转势可能性不大。(分析师观点仅供参考,不构成投资建议)

(陈成成)



申银万国证券
SHENYIN&WANGUO SECURITIES

申银万国正式推出非现场开户

自助操作, 网上开户

足不出户, 网上开户

另有多款理财产品可供选择

瑞安营业部: 安阳安盛路166号侨联大厦二楼(大润发后)

邮箱: 29780527@qq.com 客户热线: 66882000

网址: <http://www.sywg.com>