改种散花菜 对接新市场

新生代农民潘孝雷“帮乡亲赚钱”

■记者 陈希林/文 王鹏洲/图

花菜(又称“花椰菜”)是我市农民种植的传统蔬菜之一,以往农户大多是自产自销或就近销售,但近几年来上望街道东安村新生代农民潘孝雷,却一改传统种植的紧花型花椰菜,改种新品种——散花型花椰菜(以下简称“散花菜”),并积极在市场与农民之间搭建桥梁,拓展外地销售市场,把上望等地的散花菜销往全国各大市场,促进了农业增效、农民增收。

潘孝雷展示储存的花菜

新生代农民创业故事⑤

Rui bao 66886688

引进新品种 推广种植散花菜

上望街道是我市蔬菜主产地之一,传统上农民都有种植花菜。“以前种植的多是老品种,即实心花椰菜,‘花’紧密一团,口感硬,吃法少,外地市场很难接受。”潘孝雷说。

潘孝雷告诉记者,以前他父亲和村里的四五位种田大户每年都种植花菜等蔬果,面积达100亩左右,每遇到行情不好、菜贱伤农的季节,每公斤花菜仅售0.1元左右,烂在田头的比比皆是,经常出现“花椰菜流泪”的惨痛状况。

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。

如何改变落后种植模式?潘孝雷一直在思考。2008年底,一次偶然的机会他到福建省宁德市考察,发现那里的花菜跟我市农民种植的花菜有点不一样,菜“花”不是紧密结实型的,而是散花型的花菜,且烹饪的吃法也多样,口感也比实心花菜好。于是,他回乡时就从宁德买了10余包散花菜种子,免费分给村里农民专业合作社的几个农户种植。散花菜在当地推广种植了二三年后,消费者吃了都说“口感好”。

为了把散花菜产业做大、做实、做强,在市农林局和上望街道办事处的引导下,潘孝雷于2012年4月份创办市上绿蔬果专业合作社,通过对当地的蔬果销售站进行整合,市上绿蔬果专业合作社正式挂牌成立。

该合作社注册资金100万元,目前总投资达400多万元,现有社员170余户,主产品花椰菜在上望当地种植面积达7000多亩,并辐射周边多个镇街及市外,带动农户4000多人共同致富。

去年,上望街道散花菜总产值达1亿元左右,其中通过该蔬果产地交易市场收购而销往外地的花菜日均约25万公斤,收购价平均每公斤4元左右,而以前花菜的收购价一般都是每公斤2元左右,现在花菜的收购价格比以往高出1倍左右。

建蔬果交易市场和立体冷库

3年来,该合作社坚持走产业化发展之路,在促进农业结构调整、建立农民稳定增收骨干项目,帮助农民增收致富等方面成效明显。

上望街道是我市主要蔬菜生产基地,近年来花菜生产发展迅速,每季产量约20万吨。但是,丰收的背后也常有忧患,每当花菜大量上市季节,往往出现价格暴跌,加之天气原因,造成大批花菜严重滞销,或烂在田间,或倒在河中。

基于此,潘孝雷把创办上望蔬果产地交易市场作为当务之急的大事来抓,并大力实施“蔬菜冷藏保鲜及加工技术”项目,帮助农民办实事、解难题。

2012年,该合作社在东安村中塘河边建成了钢棚交易场地3000多平方米,同时还建起一个大型冷库。经过3年来的发展,目前该立体冷库容积已从原来的1000立方米扩大到4000立方米;可储存的蔬果也从原来的7.5万公斤增加到25万公斤。该合作社现总投资达700多万元,其中冷库保险设施投资约300万元。

每年10月份至次年5月份是花菜的上市时期,在上望蔬果产地交易市场,集中了来自莘塍、汀田、南滨、塘下等地的菜农,该市场辐射近10万亩花菜产地。

记者日前到该蔬果交易市场采访时看到,不少农民把刚收割来的花菜用小船运抵该市场收购,市场的一侧便是中塘河,简易码头停靠着一艘艘小木船,船里装满花菜。三五成群的农民工在不停地忙碌着,有的在装、卸花菜,有的在抬花菜,有的在过秤计量,而钢棚下面一辆辆重型卡车已在此等候。沉甸甸的花菜装满车厢,它们将在两天内运往北京、沈阳、武汉等各大城市。

东安村菜农老付当天送来收购的花菜数量共300多公斤,他说:“眼下,好的花菜收购价每公斤5元至6元,差点的花菜收购价每公斤2元至4元左右,比去年价格有所上升;特别是前期以来雨水天气频繁,前段时间又遭遇强冷空气侵袭,给花菜造成了严重冻害,花菜烂了不少,眼下价格就上升了。”去年老付种植花菜约20亩,其中因冻害而烂了8亩左右。

据悉,我市的花菜已于1个月前开始收割,11月至12月份属于产出高峰期,前期因为天气暖和,开花较早,出产量大,售价为每公斤1.6元至2元左右,稍后售价为每公斤4元至6元。随后,我市因遭遇强冷空气的侵袭,使花菜遭受了冻害,损失率20%左右。

去年农历年底,上望花菜的收购价为每公斤5元至6元,比去年同期上升了25%左右,其原因就是花菜少了,价格就上升了。

东安村花菜种植户付先生直言:这个价格农民满意。付先生种植花菜20余亩,前段时间花菜集中上市时,他一天能往这个交易市场跑3趟,每次运去收购的花菜200公斤至300公斤左右,平均下来,销售额每天超过3000余元。“种花菜,增产又增收。”付先生说,“花菜价格的转变,是因为2012年交易市场建成后发生的变化。”

“在上望,曾经因场地、运输条件等限制,花菜大量上市期间,常常遇到销售不畅、农户卖菜难的现象。”潘孝雷告诉记者,2012年,上望蔬果产地交易市场的建立,完全转变了这一局面。

冷库的建立,可满足储存约25万公斤的蔬果。同时,具备集货、检测、分选、加工、冷藏、配送和信息服务、农资供应等功能,并得以包装后注上“上绿”品牌远销全国各大市场,有效拉长销售期,好让花菜大量上市,量大价稳菜农放心。潘孝雷告诉记者,如果没有这个冷库,数十万公斤的花菜全部流入市场,会导致价格大跌,造成菜贱伤农。

关键是做好市场对接

工人在搬运花菜

业内人士认为,上望蔬果产地交易市场建成后,不仅解决了蔬菜的储藏问题,延长了销售周期,还把全国客商吸引到这里。一个交易市场,能面向全国市场,并在市场对接方面做得出色。潘孝雷对于瑞安市场的培育很重视,对全国市场的信息网络、人员往来等方面的信息也下了很大工夫,这些都是需要多年积累才能做到的。同时,周边的道路也通畅了,还带动了周边农户发展,对10万亩农业园区起到标杆引领作用,让菜农安心生产,令农业增效、农民增收。

“关键是要做好市场对接,我们的合作社面向全国各地招商,以前派人到外地市场招,现在通过网络渠道在网上招商,把当地农民种植的花菜等蔬果卖出去,只要搭建好市场与种植户之间的桥梁,才能真正实现农业增效、农民增收的目的。”潘孝雷说,至于中间环节,在花菜即将上市的9至10月份这个季节,我们就及时掌握全国各地哪里有种植花菜、上市季节有无冲突等信息,对市场进行调查、分析、研判,做好经营决策。

市上绿蔬果专业合作社成立三年来,稳步发展,成效明显,其经营模式和服务项目得到了广大农户及客户的好评,获得了“瑞安市十佳示范农民专业合作社”、“瑞安市农业龙头企业”等称号。目前,该交易市场设施还有待提升,从留商、稳商、服务客商等方面来讲,一些配套设施还比较简陋,需要完善。

潘孝雷表示,下步,该合作社需继续扩大规模、完善设施,包括建设服务中心(实行种子、种苗、农资一条龙服务)、接待中心、储存保鲜中心和烘干中心(以后可加工花菜干)等配套设施,该项目已被列入省“三位一体”试点项目,三年内估计需投资上千万元,建成后可更好地为农民服务,带动更多,影响力更广,促进增收、增效。