

诚信口碑+创新技术+满腔热血

一个养鸽合作社理事长的“生意经”



尤菊华正在鸽舍里巡视情况

□记者 杨清悦

【诚信口碑】 卖房扛过禽流感

2009年，欣荣合作社新建了5万对种鸽标准化生态养殖基地，占地面积扩建至40亩，种鸽养殖达8万余对，年产值1500余万元。到了2012年，合作社的种鸽规模已发展至10万对，年产肉乳鸽100万羽，上市商品鸽蛋55万枚，年产值更是达到了2000万元。然而谁也没有想到，2013年初，一场突如其来的H7N9禽流感使全市家禽养殖企业受到重创，活禽市场的关闭导致大量禽类产品滞销，禽蛋的销售也一落千丈，欣荣合作社也未能幸免于难。

“我们10万对的种鸽，天天等着饲料要吃，但当时肉鸽和鸽蛋已经没有了销路，这样的打击对我们来说是很大的。”面对资金链的断裂，老唐夫妻俩经过慎重考虑，决定把金汇镇齐贤社区动迁所得的房子卖掉两套。“卖房也是无奈之举，饲料的供应不能断啊！当时我们还欠了饲料厂160万元。”尤菊华告诉记者，禽流感来势汹汹，跨了不少小规模家禽企业，就连多年来为自己供应饲料的饲料厂也是“泥菩萨过江自身难保”。好在丈夫唐则裔早年经营鹌鹑生意再到如今的鸽子生意，多年的诚信经营为自己在危机中赢得了合作伙伴的信任。欣荣的饲料供应商在自己也遭遇资金周转困难负债200万元的情况下仍然为欣荣合作社垫付了160万元的饲料费，保证了欣荣合作社在禽流感期间的饲料供应，夫妻俩对此十分感激。“禽流感爆发后，政府推广冷鲜产品，但是我们的鸽子并不适宜。”老唐向记者解释了冷鲜产品在鸽子销售上遇到的瓶颈：鸡的个头较大，身体各部位如鸡胸、翅膀、鸡腿都可以分开卖，这样冷鲜鸡的销售还是能够得到一定保证的。可是鸽子却不同，市场上的肉鸽只能整只来卖，如此一来，一旦当天上午没有销售完，到了下午鸽子的新鲜程度就打了折扣很难再有客人光顾。所以他仍然认为活禽交易才是肉鸽销售的最好方式。

鸽品种以及“一公一母配对”和“有巢笼养”的传统模式饲养为主，生产力水平低下，每对蛋鸽年产蛋量仅为38-44枚。而欣荣合作社攻克了“双母配对技术”，通过对两只母性蛋鸽的自然配对或人工强制配对，以“同性恋”的模式获取无精的商品鸽蛋。“一公一母的配对模式，主要是公鸽成本很高，双母配对则可以有效降低成本。”老唐解释说，“两只母鸽在一起时，容易发生对啄等打斗动作，在自然配对不能成功的情况下需采取强制配对的方法，要做好连续观察和重复拆分组合的方式直至筛选出不发生打斗且互相比较依赖的母鸽进行配对。”

除了双母配对技术之外，合作社还独创了无蛋巢鸽笼的设计。据介绍，传统鸽笼不但所占空间较大，且工人每天清理蛋巢、捡蛋等操作需反复打开笼门会造成鸽蛋的破损和污染，影响产品质量和养殖效益。而无蛋巢鸽笼取消了传统鸽笼中的蛋巢和栖架，通过改进设计计可实现鸽蛋自动滚落至集蛋槽，饲养人员可以轻松观察到鸽蛋，并方便捡拾，不但减轻了工人的劳动强度，还显著降低了鸽蛋破损和受污染的风险。同时，老唐还调整了鸽笼的规格以提高蛋鸽的饲养密度。“与传统鸽笼比较，我们的无蛋巢鸽笼在相同体积的一组鸽笼笼架中，鸽笼叠层可增加到4层，每层的笼位增加到了5笼，这样一来，蛋鸽的饲养密度也由此提高了67%。”老唐告诉记者，通过这些年

1999年，唐则裔和妻子尤菊华用多年积蓄投资了50万元建起了一个占地20亩的标准化养鸽场。2005年6月他们又创办了上海欣荣大皇鸽养殖专业合作社。“在养鸽子前，我已经养了11年的鹌鹑，事到如今又养了15年鸽子，二十多年下来，自己也算是养殖业的土专家了。”6月24日，记者在唐则裔的带领下，参观了他位于奉贤区金汇镇的养鸽场，鸽舍、隔离舍、饲料间、药库、配电间、食堂、办公室等一应俱全，“鸽场的布局是否合理，将直接影响到各自的饲养管理与疾病防控，因此早在建场时，我就做好了详细的规划。”在老唐的生意经里，任何事情都要早作准备，他认为只有这样才能在困难降临时从容面对，在机遇来临时好好把握。2013年H7N9禽流感来袭，合作社经营受创，老唐夫妻俩与社员患难与共，靠着自己多年诚信经营积累下的口碑和创新技术的储备，不但顺利渡过难关且对未来又有了新的憧憬。

在蛋鸽饲养技术上的突破，如今合作社每对蛋鸽的年产蛋达到了90枚，自己拥有的“蛋鸽双母配对高产饲养技术”和“蛋鸽无蛋巢笼养技术”已分别向国家知识产权局申请发明专利和实用新型专利。

【满腔热血】 未来仍有新蓝图

“以前我们农村摆酒席，鸽子是必上之菜，否则不够档次。”老唐正是嗅到了这样的商机才开始从事鹌鹑的养殖，后来随着生活水平的提高，鹌鹑不再成为酒席的主流菜品，老唐又在1999年及时转型养鸽子。“我的三个冷库是在2012年完成建造的，幸亏当时准备得早，第二年禽流感时鸽蛋都冰在冷库，否则损失就更大了。”老唐说起这么多年的从商经验，他认为要想成功，必须要做到未雨绸缪。他笑言：只有在万事俱备时，吹来的才是东风，否则只能是西北风。

“现在社会发展得很快，尤其是在上海，人们的消费水平越来越高，鸽蛋已成为目前上海及沿海经济发达地区最为紧俏的新型禽蛋类产品，供求关系远远脱节，现在鸽蛋的市场零售价早已突破了7元。”禽流感风波平息后，禽类市场回暖，老唐敏锐的商业嗅觉再一次嗅到了商机，他认为目前我国大部分的商品蛋鸽仍以农户散养为主，商品蛋鸽存栏量超过五万对的专

业化规模养殖场几乎是凤毛麟角，且多以产蛋性能较低的肉鸽品种和传统模式饲养为主，母鸽产蛋量低而饲养成本却居高不下，每枚鸽蛋的生产成本远大于3元，从而严重影响了蛋鸽养殖场(户)的生产积极性，而老唐自信目前欣荣合作社凭借在蛋鸽养殖领域先进的饲养技术在上海地区乃至全国市场都暂无竞争对手，所以他着手准备了一份关于50万对商品蛋鸽综合生产基地的项目建议书。“我这个项目要投入大量的资金，光靠我个人肯定是无法办到的。但是我相信以合作社现在的技术水平以及目前良好的市场形势，如果项目真的能够落地，那这个蛋鸽养殖基地在全球都是首屈一指的。”老唐拿出厚厚一本项目计划书翻给记者看，从产品市场分析、风险分析、项目建设内容、生产管理模式等面面俱到。

“我这个人搞农业就是靠的满腔热血，说实在的，现在合作社发展得不错，我差不多也到了图安稳的年纪了，可是我闲不下来，我觉得现在鸽蛋市场的巨大缺口就是一个新的机遇，我坐不住啊！”老唐告诉记者，他知道这个50万对蛋鸽基地的项目建议并不一定被采纳，但凭着对农业的热情，自己先得时刻准备着。“批不批是领导的事，做不做准备是我自己的事，这样即使没有做成也不留遗憾，要是机会来了却没有准备好那就后悔莫及。”

《走村访农民》系列 【走基层 转作风 改文风】
走村镇·话“三农”
本栏目荣获“上海报社优秀品牌活动探索创新奖”

去年每亩收入达16万元，今年每亩收入有望突破20万元

金山拇指西瓜“小身材”孕育大商机

□通讯员 宗晨亮

本报讯 走进金山区山阳镇高佬庄果蔬种植专业合作社的大棚，在层层叠叠的绿叶掩映之下，笔者见到了声名远扬的“拇指西瓜”，绿色纹理果皮，椭圆形状身材，个头和人的拇指一般大小，像是一个迷你版的西瓜。

据了解，“拇指西瓜”是金山区独具特色的新奇农产品。该品种3年前从国外引进，目前在上海仅有6亩种植面积，全部位于山阳镇高佬庄果蔬种植专业合作社内。在长三角一带也总共只有20亩的种植面积，全部种植均出自于高佬庄，可谓“只此一家别无分号”。

3年前，一位农业专家向高佬庄果蔬种植专业合作社理事长高明推荐了这一学名为“佩普基诺”的海外新品种。凭着多年的市场经验，高明察觉到拇指西瓜的小身材里一定孕育着大商机。然而由于水土不服，合作社最初种植的果实品质参差不齐。经过两年的摸索和多次土壤改良及杂交培育，合作社终于培育出了质量上乘的种苗，对后期的规模化种植需求有了保障。

从田头走向市场，拇指西瓜的市场表现证明高明没有“看走眼”。他介绍说，拇指西瓜于去年4月份开始规模种植，很快在市场上崭露头角，如今更是供不应求。去年，合

作社每亩拇指西瓜收入达16万元；今年，随着种植水平的提升，每亩拇指西瓜收入有望突破20万元。

今年，拇指西瓜将于7月下旬大规模上市，一直延续到11月末。在这期间，高佬庄合作社每天可以向市场供应300斤以上。高明预计，4个月的上市期内，拇指西瓜至少可以实现150万元的销售收入。

如今，拇指西瓜以及种苗均已实现了网上销售，今夏市民就可以通过网络订购尝鲜，高佬庄合作社不仅在自己的直营网站上销售，同时与沪上一家著名大型生鲜电商达成协议进行销售，产品远销广东、黑龙江、陕西、四川等省市。为了保障产品质量，

消费者还可以通过二维码质量追溯系统，了解拇指西瓜的生产者、产地、种植、销售、运输等详细资料。

据悉，拇指西瓜种苗的网上销售也很火红，由于选育后的拇指西瓜适应性强，存活率高，平均55天就成熟挂果，市民在阳台上只要搭起一个网状的支架，给予充足的阳光，土壤pH值控制在一定的范围内，就可种植拇指西瓜，轻松打造家庭小菜园。

拇指西瓜与黄瓜同类，口感如黄瓜般清脆爽口，并且富含瓜氨酸、苹果酸、番茄红素等营养，具有清热解暑，促进新陈代谢等功效。

为了让拇指西瓜的口感更加清香、甘甜，从去年底开始，高佬庄合作社尝试在销售拇指西瓜的同时附赠小包野生蜂蜜，推荐市民蘸着蜂蜜吃拇指西瓜。这一创新销售取得了很好的效果，拇指西瓜的口感也被越来越多的消费者所接受。

短讯

嘉定江桥镇 又一家企业挂牌上市

7月12日上午，蒂萨科技(上海)股份有限公司在上海股交中心嘉定分中心鸣锣挂牌，这也是嘉定区江桥镇继6月30日慧赢公司在浦东张江上海股份托管交易中心首次挂牌上市后的第二家E板挂牌企业，股票代码为100226。

据介绍，2011年落户江桥镇的蒂萨科技(上海)股份有限公司，是一家集研发、销售、安装、售后服务为一体股份制企业。

通讯员 李宁