

青春季

聚焦沪郊青年农民

金建：让“循环农业”进入家庭农场

文/记者 康晓芳 在浦东书院镇采访时,记者见到了1979年出生的上海开循果蔬种植专业合作社理事长金建,随即问起“开循”名称的由来,金建脱口而出:“‘开循’即开展循环农业事业,为家乡三农作贡献。”



■金建在大棚里查看蔬菜的生长情况。

“顺推”优势 错位竞争

“错位竞争策略是企业避开竞争对手的市场优势,生产出的产品应避免与业内其他对手雷同,确立相对优势竞争地位的一种竞争策略,完全符合产品流向的规律性。国内外许多企业的经验表明,错位竞争策略用得恰当,不仅可以‘顺推’优势,而且可以‘逆转’取势,为企业赢得良好的经济效益和社会效益。”据金建介绍,“人无我有、人有我优、人优我新”的错位竞争策略正是自己为合作社发展的定位。

“这是一句非常平常的语言,谁都会说,谁都能说。但是,真正将它作为企业文化并落实到工作中,就不那么容易了。”

“水果番茄”赢得市场

水果番茄是大家熟悉品种,将水果番茄做成礼盒是否前景看好?金建介绍,当时市场上还没有这项销售,如果有市场,就作为合作社的新项目。经过一番种子的筛选、试种,终于寻找到几个理想单品。便开始规模种植,谁知道等收获时却发现,即使在农贸市场3元/斤卖出,也难以一下子全部出售,经过造成亏损。经过反思、总结、分析最终找到原因:优质奇特农产品的市场是市民,不是农民。产品虽好,找错了市场也是不行。经过大力宣传、积极参加浦东农博会和开展采摘品尝活动,让更多的市民知道。所以到最后,一箱五彩缤纷小番茄礼盒(3.5斤)要卖到100

元,而且需要预订。金建说,“自己所在的书院镇是农业大镇,既有知名度很高的优质农产品8424西瓜和西博洛托、玉姑甜瓜,又有影响力很大的农业企业,因此能在在书院镇农业获得一席之地绝非易事。”所以,合作社发展初期,在选择经营农产品时,除了做其他合作社的共性产品外,还根据市场调研,新推出了一个新项目:精美礼盒蔬菜。十几样蔬菜所呈现是绿色、新鲜、安全、多彩,非常受市场欢迎。

但是“蔬菜礼盒”很快成为众多合作社和农业企业的经营项目,该项目一度失去竞争优势。如何开拓新的项目,又摆上金建的议事日程。

如果说“人无我有”体现的是创新能力、“人有我优”反映的是技术提升和储备的话,那么“人优我特”最能表达的是服务满意度。近几年都会出现订购农产品的条件非常苛刻,一般合作社都不接订单。比如,订购数量大(几百箱)、送货时间早(早上7:00到)、产品要新鲜等。做这样的单子,就是从备货到送货中间不能停顿,需要连续作业。金建及其团队,从挑战中看到商机,硬是把别人不敢接、不愿接的单子揽下,一鼓作气连续十几个小时不休息(夜间),圆满地完成了任务,获得客户的肯定。

种出更多优质农产品

金建说,合作社创办初期,由于生意清淡,所以只要客户有需求,就一定满足,从来不研究是否合适。经过发展、成长慢慢了解自己的强项,知道哪些项目适合自己,哪些项目是其他合作社的强项。与其他合作社的关系也从竞争转变成合作,大家的相互关系也越来越融洽。所以,现在有客户需求,又不是自己强项的订单,就介绍给具备该强项的兄弟合作社,让农民专业合作社的整体形象得到提升。

农产品和农业生产方式有许多与其它产品不一样的特征和特点,要想可持续发展,对人及其团队的素质要求很高。中央文件将家庭农场作为现代农业建设的主导力量之一,给金建指明了未来的发展方向,同时也可以让“开循”的名字得到真正的落实,可以使农、林、牧、渔、副循环发展。目前,已经租赁七十亩土地,其中设施五十亩,准备建设自己规划中的农场,并集合采摘、体验等活动,让市民朋友走进新农村,让更多、更好的优质农产品进入市民家庭。

“因此下一步,开办家庭农场将提到议程。走循环农业之路是我们的发展方向,我们会坚定地走下去。”这位大学“农村经营管理专业”毕业的“科班生”,对自己未来发展充满信心。希望他在自己的家乡书院镇洋溢村为“三农”作出更多贡献!

【动向】

农民贷款有了新模式

“张良兵的工厂效益不错,现在因为订单多,原材料涨价,资金周转有困难,他的50万贷款,我们评议小组应该积极推荐,全票通过。”

“对,他的工厂效益好的时候,致富不忘本,还为我们村修了新柏油路。现在有困难了,理应大力支持,评议小组可以为他担保,帮他渡过难关。”

“好了,下面我们来评议一下李全斌的贷款……”

这是日前山东省高青县高城镇东大张村的农民议贷小组评议本村村民贷款的一幕。农民贷款难是长期制约新农村建设的难题。针对当地支农贷款投放面广、管理难度大和一些贷款户信用意识差的实际情况,高青县农商行试行农民议贷的新模式。

具体而言,由村民选出有威望、讲诚信的代表组成农民议贷小组,评议小组负责对申请贷款户进行信用评定,对村民能否贷款作出具体解释,未经评议小组同意的贷款,告知理由;评议小组同意的贷款,高青县农商行逐笔逐户将用途、金额、利率等信息和履约情况进行公布,接受群众监督。这样,通过农民议贷,实现农民间的相互监督制约,大大增强了农民守信意识,提高了农商行的贷款质量和资金利用率,降低了风险。

高青县农商行在常家镇北油王村议贷小组的建议下,通过深入调研,帮助该村确定了“一边四角两中心”的产业发展规划,“一边”即依黄河大堰为边,大堰以内土地流转种植大田作物,以外植桑养蚕。“四角”即以东南西北四角分别发展食用菌、养鸭、麦种繁育和黑牛养殖等产业。农商行启动绿色信贷一站式服务,为北油王村村民发放了个人贷款560余万元。

农民议贷模式的施行,实现了农商行与农民间的诚信互动,增加了贷款投放量。截至目前,高青县已组建农民议贷小组178个,评议贷款3600笔,授信2.5亿元,到期贷款回收率达99.7%,实现了农商行与农户的双赢。

徐晋



申鸿新春惠供

散养油鸡、三年老鸭、贵妃鸡、七彩山鸡、绿头鸭、草鸡蛋、乌鸡蛋、野鸡蛋、野鸽蛋、野鸭蛋

上海红艳山鸡孵化专业合作社
上海宇昊珍禽产销专业合作社

一个电话送到家

联系电话:
4008203458
18917345960

联系人:
周 慧

QQ: 1228797271 759940110
邮箱: hongyanzq@126.com
网址: www.caiyuanzi.com.cn
www.hongyanzq.com

地址: 上海市奉贤区奉城镇卫季村12组1246号