

# 他将水稻种植当成“事业”做大做强

## ——访崇明竖新镇粮盈粮食合作社理事长张云家

人到中年的张云家与记者一见面,就说自己是一个老农,自1984年参加工作以来,他一直在崇明竖新镇大东村从事农业生产,还负责过生产队的粮食生产管理,担任过村农副主任,以及村委会主任。近年来,他,不仅自己成为种粮大户,成立粮盈粮食合作社,而且带动了自

□记者 忻才康 通讯员 施玲

### 种好土地 干番事业

问起成立合作社的初衷,张云家告诉记者,近年来国家的各项惠农政策力度较大,再加上水稻实行机械化育插秧、机械化收割,根本不是以前“锄禾日当午,汗滴禾下土”。再说自己懂点农业技术。就这样,2007年8月,张云家和14个合伙人在大东村流转了1280亩土地,成立了上海粮盈粮食合作社。当时是崇明县成立的第二家农民专业合作社。

“老百姓把土地交到我们手上,就得精心种好”。从此,张云家就开

始规划他的创业之路。他心想,合作社只有规模生产,才能产生规模效益。于是他打破了原来一家一户的种植格局,重新挖沟渠铺设道路,使大田连成网格化布局。那时他几乎每天早晨6点起床,直到晚上天黑了才回家,从东头走到西头,再从南头走到北头,一天要走上二三十公里、数十个来回,测量地块的高度,寻找稻田的上水点和泄水点。摸爬滚打了半个月,硬是把田块整理好。那段日子,张云家整整瘦了一圈,也黑了很多。

### 科学种田 提高效益

合作社刚成立时,种植水稻大

多是采用直播的。受传统观念的影响,社员对机械化育插秧技术并不信任。张云家就拿原先自家的稻田试验机插秧,并邀请社员参观。机插秧与直播相比,能够节省大量劳动力,大幅度提高生产效率。通过机械化育插秧,秧苗的抗倒伏性、抗病虫害能力大大提升,产量较直播田增产100公斤左右。就这样,在张云家的带领下,合作社统一实行机插秧,还辐射带动了周边的农户,大家都说机插秧好。可以说,机械化育插秧技术带来的是一场生产方式的“工业革命”。

有着多年种田经验的张云家深知,种水稻,病虫害防治技术很关键。因此,张云家经常向县、镇农技部门讨教植保技术,他边问边记,像个学生,拿着小本子认真做着记录。一有培训机会,他就报名参加,轻易不漏掉一次。有时候县委组织部去浙江、江苏等地考察学习,他更是积极参加,参观取经。就这样,他学到了很多农业新技术并学以致用。他经常深入田间地头,调查水稻的病虫害发生情况,结合农技部门的病虫害情报,进行科学防治。他笑着告诉记者:“在今年的水稻病虫害防治上,我们合作社比一般农户少打一次农药,这关键靠技术,我在田间调查的基础上,主动向县、镇技术指导员请教,根据田间残留虫量多少,决定是否防治,少打一次农药,节省了

不少成本。”

张云家是一个相信科学,按照科学办事的人。他懂得科学种田,不断增加水稻种植的科技含量。农业上有什么新技术,他都想要尝试一下。如崇明大力提倡使用秸秆还田技术。张云家在农技部门的技术指导下,每年收获后留下的秸秆就地粉碎还田。他还号召周边农户把田里的秸秆也还田了,告诉他们通过秸秆还田,可以提高土壤肥力,改善土壤结构,同时减少化肥施用量,为崇明生态岛建设献出一份力,是一举多得的好事。

张云家还告诉记者:种植水稻,除了技术,种子也很重要,可以提高水稻品质。今年,他大面积种植了县委主推的水稻品种“花优14”,还种植了20亩“南粳46”。从播种、栽培、施肥、病虫害防治、水浆管理等,严格按照绿色优质高产水稻栽培技术模式,全过程实行标准化、规范化管理。2008年,他注册的“云懿”牌大米获得无公害认证。2011年获得绿色食品认证。他严格按照标准种植,年年获取粮食丰收。

产量提高了,效益自然也就上去了,张云家说,除去杂七杂八的成本,每亩净利润在300元左右,合作社1280亩水稻,算下来也有30多万元的收入。

### 示范带动 共同发展

张云家不仅种好自己合作社的

地,还耐心地指导周边农户种田。“光自己学会了还不够,其他农户都掌握了才行”。他是这么说的,也是这么做的。在水稻生产关键时期,他经常穿梭于田间地头,细心观察水稻长势,及时指导农户搞好栽培管理和病虫害防治。每年在水稻防治关键时期,在做好合作社水稻病虫害防治基础上,用植保担架式喷雾器为村里有需要的农户进行水稻统一防治。到了水稻收割期,帮助村民联系收割机进行抢收。他对于前来询问水稻种植技术的农户,就把自己学到的农业技术和生产经验用通俗易懂的语言教给农户,一传十、十传百,传遍了整个大东村,受到农户们的交口称赞。

对于如何将自己的“水稻事业”做大做强,张云家笑着说:“今后还要主动紧密联系农业部门专家。科学种田才能保证我们农民有钱赚。比如今年‘南粳46’稻瘟病发生比较严重,合作社的水稻田同样受到了危害,我就积极和镇农技人员联系,深入田间调查,做好病害防治,有效地控制了病害的发生,今年的水稻产量一点都没有受到影响。虽说‘农业靠天吃饭’,但我相信‘事在人为’,只要抓住了水稻关键技术环节,还是吃得到饭的。”

“同时我还想拓宽销售渠道,打开上海销售市场。”张云家说,现在大部分稻谷卖给粮站,还有小部分包装销售。毕竟卖给粮站利润少,包装销售利润稍高一点。他准备通过走访,摸清上海的市场。同时加强营销手段,利用网络,特别是现在流行的微信圈销售大米,让优质大米为农民赚更多的钱。



■图为张云家(右一)与农科人员分享水稻丰收的喜悦。

农村:重点开发镇级农贸市场 城市:营销触角延伸到社区经销点

## 1至10月太太乐公司实现税收4.8亿元

□通讯员 李宁 王森

本报讯 据嘉定区江桥镇相关部门统计数据显示:今年1至10月,太太乐公司以鸡精为代表的鲜味产品销售额已突破35亿元,上缴税收4.83亿元,再度刷新公司创办20多年来的业绩纪录。同时,这也意味着太太乐实现年度43.5亿元销售目标触手可及。

多年来,太太乐公司一直保持稳步增长的发展态势。早在五六年前,太太乐公司就积极主动调整市场和产品发展方向,向全国1680县级市场拓展销售渠道,在城市向社区化推进销售网点,使太太乐产品进入了每个市场角落。在农村地区,太太乐公司重点开发了2万多个镇级农贸市场;在城市区域,通过“育苗行动”、“至味大讲堂”、“行商大奖

赛”等营销培训活动,进一步将营销触角延伸到社区经销点及每个家庭。与此同时,太太乐不断推出新产品。2014年,该公司推出的“蔬之鲜”系列产品获得了全国发明专利号。该产品弥补了现有蔬菜类调味料口味单调、蔬菜味道不足的缺陷,提供了具有独特、浓郁的蔬菜风味,因此深受市场欢迎。2014年,“蔬之鲜”作为鸡精之外的又

一款新产品,在全国市场掀起了“绿动全城”之风。近年来,太太乐还开展了“五福临门”进厨房、“饺动全城”品尝推广等活动,向市场的深度和广度拓展,使太太乐产品进一步深入人心。

据悉,太太乐公司在今年实现鸡精年销售43.5亿元的基础上,将锁定2015年50亿元的销售目标。

### 快讯

#### 青浦白鹤镇两村庄 倾力打造美丽乡村

青浦区白鹤镇杜村、南巷两个村共投入1.28亿元打造生态文明的美丽乡村。

杜村、南巷两村以户户参与人人动手、环境整治无违法建筑、土地流转全覆盖为抓手,努力推进农田路、渠配套网络化,中心道路、中心河道景观化,宅前宅后绿化美化,墙面白化,特色农业种植规模化建设。这两个村还注重弘扬当地深厚的历史文化底蕴,保护自然村落生态风貌,让“杜村石板桥江南第一高”、“落书浜”等动人的人文故事和现存的古桥、古银杏树等成为吸引市民的旅游资源,使现代景观与历史文化相融合。 通讯员 林学雷

#### 高桥镇明年将完成村级 集体经济组织产权制度改革

浦东新区高桥镇农办日前在顾家圩村召开社员代表大会,全面推进产权制度改革。据了解,高桥镇将于2015年全面完成14个村的村级集体经济组织产权制度改革工作。

2014年高桥镇力争完成7个村的产权制度改革,建立社区经济合作社。其中,除南塘村(新区试点)、新益村试点外,对三岔港村、镇北村、屯粮巷村、西新村、顾家圩村开展改革工作;目前顾家圩村推进产权制度改革已准备阶段进入具体实施阶段,11月12日召开社员代表大会,35名社员代表参加会议。 通讯员 彭加华

来自云南西双版纳森林王国——

## 光明九斛堂系列产品深受市民青睐

□通讯员 闵才弟 记者 忻才康 摄/文

本报讯 在日前举行的“2014中国·上海国际食品博览会暨光明食品节”上,来自云南西双版纳森林王国的光明九斛堂系列产品深受市民青睐,光明1号铁皮枫斗和铁皮石斛鲜条等保健食品,在连续几天的展示和试销活动中天天脱销。

近年来,被誉为“中华九大仙草之首”的铁皮石斛的十大保健功效越来越被人们所感知,“不是所有铁皮石斛都来自纯净的森林王国”的理念越来越被人们所接受。家住浦东六十出头的汤先生连服铁皮枫斗已有8年历史,满脸红光的他道出了服用铁皮枫斗后肠胃、高血压等疾病不再烦恼的愉悦心情。有着服用铁皮石斛丰富经验的他,在光明九斛堂展位前,看到精装盒中那一颗颗黄绿相间毛绒绒的金色小球,不由自主地与自己在大药店购买服用的铁皮石斛作起比较,他惊讶地说“云南西双版纳过来的产品就是不一样,像这样好的保健食品我在上海市场从未看到过。”

有两位专做香港、美国进口食品生意的香港商人,在光明九斛堂展位上,品尝了“千年润”饮料后赞不绝口地说:“你们光明人真聪明,用高端保健食品和泉水制作出来的饮料,不仅营养价值高,而且真的很合我们



■图为光明九斛堂展区内人头攒动,铁皮石斛产品深受市民欢迎。

的口味,清香而不甜腻,它上市后一定会受到国人乃至国际友人的欢迎。如果你有兴趣,

我愿意为你们牵线搭桥,做光明九斛堂保健食品的出口商。”