

“种好地产好粮是我的职责”

——访上海耀全农业发展有限公司董事长施耀全

俗话说:人不可貌相。当记者第一次看到施耀全时,若不是早就知晓他是崇明岛乃至整个华东地区大名鼎鼎的农民企业家,单凭外貌和举止,真的很难把他同上海耀全农业发展有限公司董事长画等号。因为,此时的他,身着白衬衣,且上面三个扣子敞开着裸露出宽厚的胸脯,活脱脱一副老农民的模样。

“种好地产好粮是我的职责。”他不善言谈,甚至憨厚的有些腼腆,然而,这句朴实的话语袒露出这位农民企业家的心声。

□通讯员 沙松 施玲 记者 忻才康

从农村一步步打拼出来

施耀全是农村长大,在土地的泥腥味里长大的苦孩子。他是从家乡的乡土路起步,一步步书写自己的人生,在农业发展这条路上跋涉,创造出了惊人的奇迹。

改革开放的春风给封闭的崇明岛,带来了经济改革的契机。他没有让这个能够给他的生活带来变化的机遇擦肩而过,而是凭借着自己的智慧,努力探索着劳动致富的道路。

起初,他以少量资金买了三百多只小鸡,开始了首次致富尝试。他十分辛苦地用菜叶和麸皮等搅拌而成的绿色饲料,精心照料着那一群小鸡。由于坚持不使用合成饲料,鸡的饲养时间相对长一些,但近似于草鸡散养方式养育的肉鸡,尽管价格较高,却获得了消费者的好评,也为他带了良好的经济效益。

他从无添加剂饲料养殖方式也能获得较好经济效益中,悟出了市场对这种养殖方式的认可及需求的前景,坚定了他坚持这种经营方式,尽最大可能地满足消费者需求的信心。他的经营方式以及经营理念,体现了以人为本的原则。

初步尝试取得较为理想的效果后,他又扩大了饲养规模,购进了数千只小鸡,开始了规模养殖农家鸡

的经营。那几年里,他饲养的肉鸡销路十分看好,尤其在养生食品需求群体的不断扩大时,他顺应了城市人们渴望消费田园鸡的需求。

如果他继续沿着饲养田园鸡的方式,不断扩大经营规模,他定能成为远近闻名的饲养大户。然而,突如其来的“禽流感”蔓延影响下,田园鸡的饲养和销售,不可避免地受到“城门失火,殃及池鱼”的影响。

人们常说,商场上,胜利者永远属于那些敢于断然调整,并不断探索新路的人。于是,施耀全考虑如何转型别的经营方式,并选择事业持续性发展的项目。

他是农村长大的年轻人,对生于斯长于斯的这片土地有着深深的感情。他欣喜地看到农村大片的土地,被外地人承包种植经济作物获得了经济效益,同时又痛心他们片面追求经济效益,忽视轮转耕种的掠夺式种植方式。他看到粮食种植充满市场商机,坚信只要坚持规模化耕种粮食作物,同样可以取得丰厚的经济效益。

他马上筹措了部分资金,流转和承包了数百亩农田,种植高产水稻和其他适合季节生长和换季需求的农作物。他这种不追求暴利,坚持种植粮食作物的经营理念,表现了一个农民对土地的热爱。

2008年,已经扩大到数千亩土地种植的他,借着成立农业合作社

的东风,谋划并与六个有一定经营和生产能力的农户,组建了以他为发起人,并担纲领导责任的上海耀全粮食专业合作社。

成为华东地区种粮大户

组建农业合作社的初始,施耀全以多年的经验,深感粮食种植受着各种因素制约,大幅度提高粮食亩产量很难实现,而以数量优势,获得更多经济效益相对容易一些。于是,一个更大的计划在他的脑海里形成了。

他采取企业用地租用和承包农村流转土地相结合的方式,承包了上实集团近五千亩土地,以及陈家镇地区的国家土地储备的数千亩土地,又将触角延伸到除了陈家镇以外的长兴、庙镇、向化、竖新、建设、新河、堡镇等乡镇。将那里闲置的凡是具备规模化种植的粮田承包下来,组成各自相对独立的合作分社,率领当地农民开展以粮食为主的大面积种植。几年下来,他承包的土地达到了四万余亩,一跃成为华东地区乃至全国排得上号的种粮大户。

虽然,他根据不同乡镇不同地块的自然条件,在水稻轮作的间歇,种植了一些产量高、经济效益好的蔬菜作物,以提高单位面积的产出效能,但却没有放弃以种植粮食为主的原则。除少量土地种植蟹田米用于市场销售外,所有大田均种植

销售给国家粮食机构的稻谷。尽管国家收购的价格比市场销售相对较低,但他始终坚持将大部分产出销售给国家。

他之所以这样做,完全是出于对国家在农业方面的扶持力度很大的回报。他深知,没有国家的政策和不断加强的扶持力度,他不可能取得这么大的成就。仅从这点去看,完全彰显了施耀全是一个懂得感恩的经营者。

他善于思考和探索新的生产方式,以及运用高科技方式生产经营。在资金十分困难的情况下,为提高生产力和机械化操作水平,他先后筹款购买了大型机械设备,请专家培训操作工的使用技能。这数百台各种机械,以及六十多个操作人员,基本实现了大田的机械化管理,极大程度地提高了生产力,也创造出良好的经济效益。

他又全面发展统筹兼顾地规划 and 利用一些林地,散养了林间鸡、鸭、鹅等家禽,在区域内的河流湖泊投放鱼苗,又生产了蟹田米,这些纯天然的稻米,以口感好、无污染,受到消费者的青睐。

平易近人情暖员工心田

施耀全是一个平易近人的农民企业家,这点不但得到了所有员工的认可,凡是与他接触过的人,都会对此感受深刻。

他旗下的固定员工和管理人员

已有一百多人,平日的临时用工保持在三百余人。他与员工们同吃同住,同在大田里忙碌。尽管他拥有亿元资产,总是一身很普通的劳动装,融身于忙碌的农民中,几乎与农民无异。

他很少指手画脚,更不会颐指气使的指责员工。每次安排工作和开会,总是开诚布公、言简意赅地把工作重点和要点提出来。对于发现的问题,他也很少采取批评的方式和大家一起分析研究解决问题。

他不但负担员工们的三金缴纳,还定期安排员工们外出旅游和体检。这种关心员工的做法,在很多私营企业里是不多见的。对此,他很平淡地说:“你对他们好,他们才会努力的工作。”

如今,以施耀全为中心的上海耀全农业发展有限公司,已经成为远近闻名的知名企业。合作社的成员也扩大到30多个农户,经营种植的土地维持在四万多亩。水稻和麦子等粮食种植面积常年保持在75%以上。每年给国家提供商品粮数万吨,被国家农业部评为“全国种粮大户”,还多次被评为“上海市示范合作社”。

如今的上海耀全农业发展有限公司,名副其实地成为崇明岛的名牌企业,他们生产的粮食产品“耀全米”,已跨入上海著名品牌行列。以质量好、安全健康打响了品牌,对提升崇明的特产声望,弘扬崇明生态岛地位的确立做出了贡献。

如今,施耀全领导的上海耀全农业发展有限公司,正在积极筹划上市,再创辉煌!

浦东“润堡葡萄”喜获丰收

□通讯员 陈志强 文/摄

本报讯 翠绿的醉金香,金色的金手指,紫黑的夏黑……深受市民青睐的浦东大团“润堡葡萄”近日迎来集中上市。

合作社“掌门人”杨华新说,今年梅雨期短,雨水少,晴天多,这对葡萄生长很有利。6月上旬夏黑葡萄率先成熟,眼下醉金香、金手指、里扎马特等品种都已进入采摘高峰期。合作社是区农协会成员单位,基地实施标准化生产和管理,采取了施有机肥、利用蚯蚓改良土壤、利用鸡、鹅吃草灭虫、环保袋等措施,确保了葡萄质量。

合作社先后引入维多利亚、奥古斯特、里扎马特、金手指等10余个著名新品葡萄,今年又从南京农学院引进了阳光玫瑰、魏可两个新品种。这些葡萄皮薄肉脆,味浓香甜。葡萄从6月中旬至9月下旬陆续成熟上市。

润堡葡萄园建成60余亩连栋大棚、水肥一体灌溉系统。经过多年摸索实践,老杨终于种出了高品质的葡萄。润堡葡萄园被评为“上海市安全优质信得过果园”,多次在上海市优质葡萄评比中获奖。

图为润堡合作社社员采摘醉金香葡萄。



将传统农产品打造成高颜值产品

“桂峰台农”演绎浦东农业新潮“时尚一族”

离职于IT行业,观念新潮,仪态装束讲究细节,其清秀贤淑的形象始终保持着一袭端庄优雅的气质,这就是桂峰台农种植园女主人刘海燕作为一名转型涉农人员的与众不同之处,以至于让不少初次与她打交道的人常会对她从事农业产生一种云泥之别的“错位”感。

经过近十年的转型发展,刘海燕现不仅已考出了农艺师的资质证书,并一手创建起了一个颇具规模的“桂峰台农”核心基地,将其打造成了全国巾帼科技农业示范基地和上海市名牌产品,使自己变身成为一名具有科学文化素质、掌握现代农业生产技能、具备一定管理经营能力的现代新型职业农民。

□记者 陈宗健

打造“白富美”绿色农产品

2008年4月,刘海燕开始投资兴建一个占地1200亩的桂峰台农种植园。从那一刻起,刘海燕便一心致力于高颜值精致农产品与现代农

业技术产业体系的打造,坚定不移地将自己定位的生态绿色、高端时尚的现代农业发展理念贯穿始终,并一步步去实施。

随着当今现代农业建设理念的日益深入人心,让带有乡土气息的传统农产品变为“高大上”的精品也

随之渐渐成为行业的一种追求。刘海燕为此在生产过程中,通过结合DPO数字化精准生态农业科技,采用生物、物理、纳米等现代科技手段,并牵手两岸农民积极开展各类优质果蔬种植的交流合作,着力打造原生态的精致农产品与现代农业技术产业体系。

“桂峰台农五彩番茄”有十多个品种,不仅形态、色彩各异,且只只看起来“一尘不染”十分清爽,加上富有个性的外包装,一眼望去犹如“白富美”,既干净、美观又富有营养,讨人喜欢。目前,农产品网销成为常态,不少农户于是在卖产品之余,通过卖理念来“智”造价值。“桂峰台农”似乎也在倡导一种理念、传递一种信息,即农产品并非只有土里土气,通过理念造化使其同样能

成为一件“摩登”产品。因而,“桂峰台农”产品现几乎已被“精致”二字所浓缩,即从产品到包装无不贯穿了刘海燕对完美时尚的一种追求。

五彩番茄成农博会新宠

2010年,“桂峰台农”首次参加浦东新区农展会,当时展出的产品均为合作社在台湾的合作农场基地产品,如爱文芒果、红芭乐、牛奶凤梨等。从2011年起,“桂峰台农”便开始在浦东农展会上展出在沪种植的五彩番茄,有台湾的红千禧、中科院的黄金帅和绿宝石、南美的紫美人。不少消费者对这些色彩斑斓的小番茄当时皆颇为好奇,并关心这些“新贵”是不是转基因的,其中绿色的小番茄是生的还是熟的,紫色的小番茄又是否可以吃,等等。

从2012年起,“桂峰台农五彩番茄”已经成为浦东农博会上消费者所期待的优质农产品,并以新奇特且口感好、营养佳、食用安全等优势赢得市民喜爱,且成为农博会主展柜上展示现代农业的主题图案。2013年,“桂峰台农”实现了水肥一体精准数控,让番茄的品质和安全得到了更进一步的提升。今年的浦东农博会上,“桂峰台农”还将首次亮相一款最新引种成功的新品——黑珍珠李子番茄。

目前,桂峰台农种植园的农产品主要以产地直销与配送为主,实现产品可追溯。其还建立了自己的网上商城,达成与客户之间的直销渠道,同时与上海一线商超建立了长期合作协议,与很多商贸企业建立了长期配送业务。桂峰台农种植园已逐步成为一家专业从事农业技术研发、实施示范性种植并推进农业技术成果产业化转型、开展农业技术输出与合作的现代科技农场。