

有人“顺风顺水”信心满满;有人“步履沉重”疑虑重重

如何让更多种粮大户敢于“卖大米”?



尽管今年秋收已经降下帷幕,但有关围绕深化农业供给侧结构性改革,推动“售谷”向“售米”转型升级而引发的一系列故事还远未结束……

今年,市农委积极推进沪郊水稻生产由“卖稻谷”向“卖大米”转变,从种源、种植、加工、销售及安全监管全程可追溯等环节入手,为上海市民提供优质品佳的“上海新大米”。并计划用三年左右时间,打造“上海新大米”统一品牌,使其成为上海市民日常生活中的乡愁与回味。

“售谷”向“售米”转型升级,给上海农业发展带来了诸多思考和认识,同时,也给众多的中小粮食专业合作社带来了不一般的经历,不一般的感受:有些合作社“售米”途中,“顺风顺水”,信心满满;有些合作社卖粮路上,“步履沉重”,疑虑重重,依旧无奈地将优质稻谷送往粮库。

如此“冷热”不均,究竟症结何在?日前,记者走访了一些合作社,对此进行了一番探究。

记者 黄粉扣

大米卖得好收入增加 明年引进新品种扩种300亩

日前,记者采访了松江区泖港镇腰泾村的上海汇民农业专业合作社理事长范慧峰。2013年,范慧峰联合其他5户家庭农场成立上海汇民农业专业合作社,种植粮田1200亩,带动周边农户500亩,共1700亩,成为松江区新大米销售量最大的一家农业专业合作社。

今年,合作社种植优质水稻

1200亩,其中,国庆稻500亩,亩产1000斤,加工成大米550斤;晚熟稻700亩,亩产1070斤,加工成大米约710斤左右。

“真没想到,今年合作社500亩早熟水稻,从9月10日开始收割至9月25日,被一抢而空,而且每亩收入增加100元,达到3200元。”

范慧峰停顿了一下,继续介绍说,晚熟稻总产74.9万斤,加工成大米497000斤,目前,已卖掉38万斤,约占面积总数的50%左右。而余下的稻谷中,80%已签约订单。预计整

【现场直击】

了解种粮人的真实想法

镜头一
与陈崴崎交谈时,正巧庄行镇潘垫村徐国权家庭农场主,来电询问烘干稻谷的情况,热心的曹书记递过电话,记者对其进行了电话采访。

今年51岁的徐国权,种植水稻400亩,其中,优质水稻70亩,常规水稻330亩。优质稻占总量的20%左右。今年,优质水稻亩产近1000斤,加工成大米600多斤,每斤卖6元,每亩收入3600元左右。而因天气原因,常规水稻亩产减少300斤左右,减少收入400元/亩,与去年相比,一共减少收入16万元左右。

【农户诉求】

希望财政补贴

与一般种粮户的理解有所不同,陈崴崎认为,销售门路确实是影响粮农“卖大米”的一大重要因素,但决不是主要因素。他说,粮农之所以畏首畏尾,关键还是在市场。目前,市场似乎还不太普遍愿意接受优质大米较高的价格。除此之外,还有重要一点,那就是理念上,若想叫粮农放弃投入少、产量高的常规稻,改种投入高、产量低的优质稻,实在有些为难。毕竟,卖到粮库,优质稻谷仅比常规稻谷每斤多

若多种优质稻卖米的话,收入可能就不会减这么多。

“既然如此,那为何不多种优质稻,转为‘卖大米’呢?”

只听电话那头,徐国权一个劲的说,“不敢多种了,没有客源,种多了以后肯定卖不掉。”

镜头二
下午,在合作社办公室,记者又采访了前来结算稻谷烘干费的柘林镇王家圩村粮农尹寒冬。已经当了3年家庭农场主的尹寒冬介绍说,今年种植水稻139亩,其中,优质水稻40亩,常规水稻99亩。优质稻谷

搭建销售平台

0.02分钱。
确实,目前很多有点年纪的粮农还是牢牢守着种普通稻、卖稻谷的传统观念,他们的意识中还没有优质优价的概念。因此,从某种意义上来说,优质稻的宣传普及还远远不够,优质稻的概念还没有深入人心。

为此,采访中,陈崴崎针对如何让更多的粮农参与“卖大米”,也谈了一些自己的看法:

1.进一步扩大优质大米宣传推



个晚熟销售约到明年四五月份能全部完成。

谈起今年卖大米的感受,范慧峰笑着说:“大米价格高:国庆稻每斤平均卖6元;晚熟稻每斤5元左右。销售速度快:有许多客户都是自己找上门来的。”

问及新大米畅销原因,范慧峰认为:一是今年宣传力度之大前所未有。市农委推行实施的上海新大米市场营销及宣传推介模式,让越来越多的市民进一步了解了上海新大米,并选择地产品牌大米作为日常生活的主粮。所以,与往年不同的是,今年客户订单集中,且要货很急。同时,自己找上门的客户越来越多;二是大米品质好。由松江区农业技术推广中心自主繁育的“松早香1号”,具有米质柔、嚼劲足特点,符合上海市民偏爱“软米”的口味。2014年,“松早香1号”通过上海市农作物品种审定,随后逐步规模化推广,2016年获得上海市优质稻米评比金奖。三是合作社也加大了一些销售力度,积极寻找销售门路。目前,上海汇民农业专业合作社的销售渠道,线上有淘宝网、微信

卖到粮库,每斤1.52元,只比常规水稻高2分。以亩产870斤计算,总产一共34800斤,若按每斤稻谷1.52元卖到粮库,可卖52896元。但若加工成大米22600斤,以每斤4元计算,可卖90480元,卖大米可比卖稻谷多增加4万元。细分一下,每亩可增加1000元。

虽然,一笔笔账算得清清楚楚、明明白白,但尹寒冬依然摇摇头,叹气道:“没门路,卖不掉!实在卖不掉!”

尽管如此,明年,尹寒冬还将维持今年的种植亩数。因为,他期盼着政府会出台支持种植优质稻的新政策。

广工作,具体做法:利用媒体舆论导向,加大优质大米宣传,让更多的市民了解优质大米与普通稻谷的区别。

2.进一步加大在一定范围内通过财政适度支持,降低米价,提高市场接受度。目前,优质大米价高且消费群体尚属小众。是否能够通过补贴,使优质大米价格更趋合理,(现在优质大米成本高、产量低,价格一般6元,比普通米价格差不多翻了一番多),把消费者从小众引向大众。

3.希望上级主管部门能够多搭建一些不同类型的销售平台,以方便中小合作社参与。

朋友圈等;线下直销到农家乐、集团公司、私营企业、职工活动中心等。接下来,还准备拓展到浦东的一些生鲜超市。

聊及明年种植计划,范慧峰说,理想目标是种植优质大米1500亩,同时,还考虑引进一批口感更好的优质新品种。

尝到甜头的范慧峰,对未来种粮显得越来越有信心,同时也可以看出他对市场需求也越来越了解。

优质不能优价 优质稻谷比普通稻谷只多2分

与范慧峰躊躇满志的心境不同,同样是优质产粮大户的奉贤庄行镇杨湊村的上海谷满香粮食种植专业合作社理事长陈崴崎心中却疑虑重重。原因是怕种多了卖不掉。

谷满香合作社是国家级农民专业合作社示范社,目前种植农民流转土地1930.9亩,是奉贤区粮食高产创建示范区,也是上海市粮食作物绿色丰产高效创建奉贤区1号示范点。

今年,谷满香合作社种植水稻1930.9亩,其中,种植国庆稻140亩,亩产960斤;种植晚稻1679亩,亩产1150斤。合作社选用当地抗病害较强的秋优金丰、花优14、沪香粳、申优26等杂交水稻品种和其它优良品种,采用直播方式,适时播种。其中,由上海市农业科学院最

【记者手记】

明年会有更多的“新大米”出彩

其实,在“售谷”向“售米”转型升级过程中,各级农业相关部门以及农业生产经营组织都在想方设法提升地产新大米竞争力,构建产销渠道,满足市民需求,增加农民收入。

陈崴崎平时分工联系50多个粮食生产合作社。今年在区农委的推动下,他和区内其他8家具有一定规模的粮食合作社共同出资组建奉贤区首个大米销售联盟,品牌定名为“贤城美谷”。他们的目标是,携手打造优质大米品种,依靠电商平台扩大销售。

奉贤联盟大米种植面积近8000亩,制定了严格的产品质量管理规定,设计了品牌商标与包装,并在区农技中心的指导下,最大程度减少农药使用甚至不用农药以提高大米档次,在肥料投入上提倡有机

新培育的50亩杂交稻新品种“申优26”亩产达到了1422.2斤。

陈崴崎给他给记者算了一笔账,种养结合优质水稻:每亩产量800斤,加工成大米560斤,平均每斤售价6元,亩收入3360元。常规水稻:历年每亩产量1350斤,卖稻谷每斤1.5元,亩收入约2000元左右。由此推算,卖大米比卖稻谷每亩可多1360元。而卖优质稻谷,每亩可多卖30元左右,折算成平均每斤的价格,每斤优质稻谷价格仅比普通稻谷价格多0.02分钱。

这样的差价和价格似乎有点让人难以接受!

“为什么不卖大米呢?”

“现在的问题是,无论是相对有实力的农业龙头企业,还是粮食家庭农场,均没有减少常规稻,扩种优质稻。关键是欠缺加入卖大米的行列的决心和胆量。”合作社党支部书记曹引娣在一旁说。

在陈崴崎眼中,现在敢于尝试种植优质水稻,又是自己推销新大米的人员大致有三类:1.有文化的(利用一些网站,进行网上交易),约占50%;2.有门路的约占30%;3.有文化又有门路的约占20%。

即便陈崴崎对卖大米销售顾虑重重,但对优价优质还是尝到了甜头。令陈崴崎最为高兴和满意的是合作社第一年搞稻鱼共生、生态种养就取得了成功。虽然仅53亩,但亩产值达4000余元。

