



陈建宇

问:最高兴的是什么?

答:最高兴的是这几年“稻花湾”的稻米品牌不断打响,有了一定的知名度。各类衍生品,如米昔、米咖等成为网红产品,越来越受到了市民的欢迎。

问:最苦恼的是什么?

答:市场、市场还是市场,要想办法为乡亲们多方位开拓市场。

问:最幸福的是什么?

答:最幸福的是让农民的腰包能鼓起来。

问:最大的期盼是什么?

答:最大的期盼是让更多的青年能够加入到乡村创新创业行列中来。

“稻花湾”里来了稻米青年



□方志权

近年来,沪上如雨后春笋般涌现出一批90后、00后新农人。在乡村这片大有可为的热土上,他们用超脱传统农业的眼光和智慧,用青春和汗水在希望的田野上耕耘事业、播种理想。在金山,全国创新创业优胜奖获得者、金山区稻米产业化联合体带头人陈建宇,作为新农人的代表,正在这片沃野上书写着乡村振兴的新故事。

立志扎根稻米产业

1994年出生的陈建宇,是上海盛致农产品有限公司的负责人。他从东北来到上海,像一颗蒲公英的种子落在金山这片田野里,默默耕耘了12个年头。盛致公司在陈建宇的父亲手中起家,最开始经营大宗原料。2013年起,在当地进行大米种植和农产品收购。2014年起,陈建宇加入了这个行业,扎根稻米产业的信念由此确立。

笔者问他种田又苦又累,为什么毅然放弃城里安逸的环境、舒适的工作?陈建宇的回答坚定而又充满力量,他说千百年来,农业一直都是人们赖以生存和发展的重要基础,能够为此尽一份力感到很光荣。陈建宇出生在一个普通的农民家庭,从小就在心里埋下了对农民对土地最质朴、最真挚的情感。他求学于中国农业大学,专攻农学专业。当时的想法很简单,就是从小看到父母亲起早贪黑躬耕农田,十分辛苦,他想用学到的专业知识替父母亲减轻劳作,轻轻松松地把地给种了,把钱给赚了,还要让城里的人看到优美淳朴的乡村风光,吃到更多更好的地产农产品。创业之初,他多方奔

走,积极争取政策支持和市场拓展。担任专业合作社理事长后,推动合作社扩大种植面积。

这些年来,陈建宇不忘初心,实现了由传统种植到有机绿色种植,由卖稻谷到销大米,由线下为主到线上线下并重,由一产到一三产融合发展的升级转变。目前公司年收购加工水稻1万吨,玉米1万吨,电商农产品销售额1600万元,总销售额1亿元以上。

回顾走过的路,陈建宇说,他的稻米产业之所以不断发展主要是“三个离不开”:一是离不开家人的相助。一家人团结一心,父母亲甘当绿叶,为儿子创业保驾护航。热情的母亲,最善于沟通,与乡亲们打交道,她是一把好手;踏实的父亲,执行力超强,传道授业,干事创业,他也是一把好手。二是离不开良好的模式。采用了“龙头企业+合作社+家庭农场+农户+保险公司”的合作模式,特别是引入农业保险后,农户在面临自然灾害等不可预见风险时,能够获得理赔,从而减少损失,增强了种粮人的信心。三是离不开自身的努力。他热衷于钻研技术,先后突破了优良品种引育、稻田生态技术、草害科学治理等重点难题,成了远近闻名的“田秀才”。

做第一个吃螃蟹的人

勇于做第一个吃螃蟹的

人,是新时代农业创业者必不可少的气质品质,这是陈建宇的口头禅,也是他的座右铭。稻米产业同质化是水稻发展中遇到的最大障碍,面对新情况新问题,陈建宇不是翻老黄历,而是努力想办法找出路,因而创业之路就是创新之路。这些年,他主要从五个方面下功夫。

一是做大规模。打造品牌最重要的是要把规模扩大。通过这些年的努力,陈建宇成立了金山唯一的稻米产业化联合体,与区域内经营主体签订了种植订单,目前种植面积已达3万亩,闯出了联农共富的新路子。

二是做好品种。种子是农业的芯片,关乎粮食安全,关乎农业效益和农民收入。这些年,陈建宇在稳定“南粳46”种植的基础上,与上海市农科院、金山区农业技术推广中心密切合作,建立了上海水稻科技小院,成功引入了新品种“沪软1212”“上师大19”,这些品种食味值高,商品性好。目前这三个优质品种已占水稻联合体种植面积的80%。

三是做优品质。发挥了联合体的引领作用,实行了统一选种、统一育苗、统一种植、统一收购、统一烘干、统一加工、统一包装、统一销售的合作模式,为提高稻米品质夯实了基础。

四是做活加工。实行政企协同,引进柔性削切大米加工技术,在完善大米、胚芽米、糙

米等产品经营的同时,还开发了米昔、大米咖啡、大米布丁、米油、大米护手霜等多款衍生品,推动稻米加工向下游延伸,差异化发展,形成多元高附加值产品,提升产业链竞争力。

五是做响品牌。构建“产购储加销”全程质量可追溯体系,对大米从品种名称、产地、收货时间、产量和分布,储存和加工时间,技术工艺、质量标准等进行监控和监测,实现大米生产加工全过程的质量安全云追溯管理,以实现“一户一号”,商品也实现“一物一码”。

联农共富是最大的心愿

金山一年四季农产品不断,老百姓不担心种不好地,而是担心没有销路。作为在信息化大潮中成长起来的年轻一代,对于如何立足郊野农田展拳脚,陈建宇很早就有了自己的盘算,要开创一条不同于父亲的经营模式。2015年,他把直播间开到了自己的农家小院里,拿自家的大米直播“试手”,反响不错,这也让他更加坚信农产品“触网”的广阔未来。

2016年,陈建宇成立了电商团队,开发了拥有自主知识产权的“来金山白相”的销售平台,得到了许多农户的响应,经过这些年的发展,平台已签约本地瓜果、水稻绿色有机蔬菜基地352家,带动销售超11325.8万元。

“一人富不算富,大家富才

是富。”陈建宇利用公司在种植方面的优势,推进“龙头企业+合作社+基地+农户”的产业运行模式。伴随着品牌和产业的壮大,越来越多的农户加入了“稻花湾”这个稻米大家庭,走上了越富裕越强大的良性循环。未来预计年销售“稻花湾”品牌6万亩优质水稻,产出36000吨稻谷,加工成24480吨大米销售额达1.7亿元,推进稻米加工到储存、储藏、保鲜一体化产业化项目,预计带动农民增加收入1200多万元,让农民既有土地租金,又有务工收入。

广阔天地,大有作为。2024年稻米收镰后,陈建宇又将重心放到了新开张的稻花湾青少年服务发展 centers 上,以科普推广农文化为己任,面向中小学生打造以农产品为主,各类周边产品以及朱泾镇非遗项目为辅的系列体验式课程和活动,推出了米花人物IP,打造朱泾镇首家农产品推广直播间,让流量成为“新农资”,让直播成为“新农活”,不断提升本土农产品的知名度和品牌影响力,持续助力区域特色农产品“出圈”。

陈建宇信心满满地表示,他为未来的盛致设计了集吃喝玩乐游购于一体的“一朵花、一粒米、一颗菜和一条鱼”的游乐体验。“我们的好农货不仅要产出来,更要卖出去,卖出好价钱,不能负了这一方水土。”说到这些,平时不苟言笑的陈建宇笑了,而且笑得很灿烂。

