

风尚天姥

新型农民风采⑧

茭白创造的“滚雪球”财富

记回山镇老梅茭白专业合作社社长梅伯良

新昌新闻网记者杨玉堉 实习生梁泽雷报道 日前,记者来到回山镇宅下丁村老梅茭白专业合作社采访,只见社长梅伯良正在为刚刚拉到的一车茭白过秤记账。忙好手中的活后,沏上一杯清茶,梅伯良将自己多年贩销茭白的经历和体会娓娓道来。

今年44岁的梅伯良当过4年炮兵,1990年退伍后,利用一技之长在羽林街道马大王地段开了一家修车行,生意不错,后来在城里买了房子,安顿下来。2000年,回山镇在宅下丁村附近新建茭白市场,梅伯良看到,每到“八月茭”采收旺季,村里村外车水马龙,到处呈现出购销两旺的热闹场面,不觉动了心,决定把车行办到老家去。次年5月,梅伯良投资30万元,买下市场内1700多平方米的营业房,办起了修理厂。不料,当年因为收购客户少,回山茭白严重滞销,最低时销售价格仅为每公斤0.16元,市面上出现了22袋茭白卖

不到100元的怪现象。看到村民们因茭白积压而愁眉不展,梅伯良果断出手,放弃修车的念头,转战茭白市场。

梅伯良仅有小学学历,面对全新的茭白贩销领域,完全是摸着石头过河,一边做一边学。2002年,他从村民那里承包来5亩田,种起了茭白。刚开始收购茭白时,梅伯良每晚都要上网浏览相关信息,了解各地的批发价、零售价等市价行情。他还通过在“农民信箱”上发信息,推介回山茭白,吸引了大批外地客户慕名前来。随着生意越做越大,梅伯良不再满足于小打小闹。2003年10月,他与另外两人合伙投资52万元,建成了回山地区最大的一个冷库。此举不仅有效延长了茭白的保质期,同时也解决了长途运输过程中的保鲜问题。2004年10月,“八月茭”即将落市,每天上市的茭白数量较少,外地客商不肯来。面对日益萎缩的茭白市场,梅伯良充分发挥冷库

的作用,将茭农三三两两前来投售的茭白全部收来存入冷库之中,一个月下来,库存达到250吨。由于茭白冷冻成本较高,利润并不理想,但由此解决了茭农的“卖难”问题,梅伯良心里仍然感到很高兴。

随着人们生活水平的提高,消费者对农产品的质量安全问题越来越重视。为把好茭白的质量关和安全关,2008年7月,梅伯良发起成立了“老梅茭白专业合作社”,注册资金为205万元,现有注册会员52户,带动周边茭农226户。梅伯良除参加省级经纪人培育外,还积极组织广大社员参加镇里组织的有关培训,并实行严格管理,统一采购、使用低残留农药。为此,梅伯良经常下田观察茭白长势,诊治病症,及时提醒茭农施药防病。同时,通过适当提高茭白收购价格,来弥补社员因生产成本提高而带来的损失。今年下半年,梅伯良打算出资2.5万元,委托县农业局采购高残留农药检测仪,对所收购的

茭白进行逐批检测;还准备建立质量追溯机制,用条形码作为编号对应每个农户的产品,实行统一包装,力求农产品规范达标,创出自己的特色品牌,在此基础上再考虑打入超市销售。

这些年来,“诚信做生意”是梅伯良一贯坚守的职业信条。当账目出现偏差时,梅伯良总是想办法弄清楚。有一次,一个老板匆匆忙忙点完钱,就去看茭白了,结果匆忙中多给了3000多元,他立刻将这笔钱悉数退回。正是这样的良好信誉,使梅伯良建立了稳定的客源和坚实的人脉。梅伯良手机上存有200多个客户的电话,只要对方一个电话,他就会按要求收好茭白发过去。目前,他在“农民信箱”网站上的点击率已过千,其茭白生意像“滚雪球”一般不断壮大。去年,梅伯良贩销茭白300多万斤,销售额达600多万元,客户遍布宁波、杭州、上海、无锡、常州等地。



用布机织出一条致富路

记梅渚镇下山泊村纺织大户陈仲钦夫妇

新昌新闻网记者黄婉晶 实习生梁诗慧报道 日前,记者在梅渚镇政府工作人员的带领下来到了梅渚镇下山泊村,拜访远近闻名的纺织大户陈仲钦夫妇。走在村里的道路上,耳边织布机运作的声音此起彼伏,循着声音便可看到不少村民的屋里整齐地码着一匹匹雪白的原布,数台织布机有条不紊地工作着,成为村里一道别具特色的“风景线”。

陈仲钦今年41岁,中共党员,现任梅渚镇下山泊村村委主任。在担任村委主任的六年中,他和妻子叶国萍一心扑在带领全村百姓创业致富上,他们立足下山泊村实际,带动全村的织布户,发挥集聚优势,共同致富。记者到时,陈仲钦刚好去村民家中走访,他的妻子叶国萍说:“老陈一大早就出门了,下午还要去外面的轻纺市场考察。”据叶国萍介绍,下山泊村有用纺织织布的传统,从上世纪90年代开始,就陆续有村民办起了布机,也算是村里的一大特色,但都是每家每户各自从外面进原

料,自己生产加工,再卖给来村里收购的布商,每个生产单位都相对独立,织机户受供应商和收购商的制约较多,因此收益较薄。村民们尴尬的处境,陈仲钦夫妇看在眼里记在心里,迫切地希望通过自己的双手和头脑改变这一状况。

2010年,陈仲钦报名参加了农村实用人才创业培训班,系统学习纺织生产理论知识,并去绍兴县柯桥轻纺市场进行了参观。经过一系列的培训和参观,夫妻二人创业致富的眼界和思路拓宽了。同时,他们利用空闲时间自学了纺织印染的相关理论知识,提高了自身的理论知识水平,尤其是在纺织织布技术方面,有自身独到的研究。

在数次到柯桥的轻纺市场考察后,陈仲钦发现当地随着纺织市场总体形势的变化,已经大范围地更新了硬件设备和技术,大大提高了生产效率。于是,回到村里后,他和妻子对村里的织机户一家一家地走访,向他们传授经验,介绍纺织市场对产品质量的新标准新要求,并建议村民从长远考虑,更

新老旧的机器,引进新的设备技术。在他们夫妻俩的不懈努力下,下山泊村的织布机现已全部换成了新机器。叶国萍告诉记者:“新的机器速度快,自动化程度高,噪音也小,最主要的是安全。旧的机器都是手动机,操作时梭子速度很快,一不留神就会伤到手,很危险。”新机器的引进大大地提高了村里织布生产的效率,原先老机器每台每天的效益只有20-30元,现在新机器则能达到每台每天60-70元,旺季时甚至能达到100多元。目前,全村共有500多台织布机,100多家织机户,每户少则有三四台织机,多则有七八台,形势好时,加工费能达到每米布1元。与此同时,产出的布的质量也有了保证,织机户们得到了实实在在的利息。

虽说有了自动化的织机,对织布技术的要求不算太高,但要把产品做好,做精还是需要花大量时间来实践和钻研的。陈仲钦夫妇俩深入分析全村织机分布和产品产量后,引进了一台2万多元的自动码布机,然后联合各织机户将所有成品布统一集

中,由专人加工处理,把原先需要大量时间和人力的手动码布改为自动码布,大幅度地提高了生产效率。同时,为了解决织机户受原料供应商和收购商限制而获利微薄的难题,陈仲钦夫妇创造性地以合作社形式,统一为各织机户联系客户,统一运输车辆,统一销售价格,集中到绍兴拉货和销售,形成从原料到销售的一条龙服务。“我们每个月都会付给机户一部分的加工费,其余的在年底结清。可以说,大家不用再担心原料和出售,只需要把加工这一关,更方便,更轻松,每年的收入也更稳定。”叶国萍如是说。

虽然目前纺织业整体形势比较严峻,大大小小的纺织业者都面临着原料价格上涨等各种挑战,但陈仲钦夫妇俩没有因此萌生退意,他们依然时刻把握着市场动态,依然定期去柯桥轻纺市场考察,了解最新的纺织市场行情,不断寻找商机,并及时将最新的市场信息带回村里,根据市场变化不断调整经营策略,积极扩大客户群,为全村织布户争取最大的利益。

诚信是立业之基

实体是兴业之本

创新是强业之魂



由新昌省级高新技术产业园区宣