

转型季

聚焦沪郊新型农民

禾希农庄：“85后”小伙的农业梦

【动向】

文/摄影记者 贺梦娇 金山的小皇冠西瓜、白色甜瓜、“章姬”、“红颜”草莓、木本植物香椿……在位于金山区朱泾镇的上海禾希果蔬专业合作社里，每个季节不同品种的地产农产品都承载着经营者卫亮的小小梦想：让自家地产的优质果蔬成为消费者认可的精品农产品。这一“85后”小伙子自去年成立合作社后，从种植到销售都亲力亲为，一步一个脚印走出了自己的模式。如今，在市区部分写字楼里，“禾希农庄”品牌的农产品已经拥有了忠实的粉丝，“他们家的草莓、小番茄比菜场买来的口感更好……”一句句来自消费者的回馈，让卫亮感到自己投身农门的选择是正确的。



□卫亮在自家合作社里察看草莓苗长势。

【经历】

大学生投身农门，积累经验创立品牌

从事农业人员的高龄化现象，一直是老生常谈的问题，然而近两年来，沪郊越来越多的年轻人加入到了农业领域，他们满怀理想，带着年轻人特有的朝气与特长，给农业行业注入了新鲜的血液。卫亮也是如此，他大学里的专业是工商管理，在他看来，自己的专业有些“中庸”，未

来的发展空间也并不大，而从小在金山长大的他却对农业充满了兴趣，因此一毕业就应聘到了上海银龙农业发展公司，他做过销售，搞过采购，甚至干过产品研发，努力汲取各方面知识的他在两年后被调去了公司下属的农场担任负责人，一干就是1年，从种植到销售，他逐渐了解了农产

品从田头到餐桌的每个环节，经验越来越丰富。

一段时间后，位于朱行镇的某家合作社负责人将卫亮“挖角”到了身边，卫亮开始接触和农场类似却并不完全相同的一种经营方式。在这家合作社里，卫亮又待了两年，此时的他心里的梦想在渐渐发芽：是时候创立自己的品牌及合作社了。2014年下旬，卫亮的“禾希农庄”品牌伴随着合作社成立，在40亩的土地上，从挑选农作物的品种，到将产品销售出去，他渐渐摸索出了自己的农业之路。

【模式】

定位精品的地产金山农产品

“农产品在很多人的想法里是廉价的、普遍的、大批量销售的物品，然而对于我们经营者而言，却是耗费时间心血的产物”，卫亮表示，自己在创业之初就将自家产品定位为中高端的农产品，“我选择了经济价值相对较高的一些农产品，不走批发市场，而是通过自己的销路，慢慢打响品牌。”

来到禾希果蔬专业合作社的游客们会发现，这里种植的果蔬品种并不多，除了

夏季小皇冠西瓜、冬季的草莓，剩下的也就是大小番茄、木本植物香椿及一些普通绿叶菜了。“我种植的农作物品种都是金山常见或是特色的农产品，但在管理上我坚持科学化管理，要让消费者吃到放心、安全的农产品。”卫亮以自家草莓种植为例，冬天苗期，他定期进行土壤消毒；进入种植期后，他使用有机肥加菜籽饼的组合，给土壤增加养分；到了3月份后，草莓的虫害病较为高发，如果使用农药就会

影响草莓的品质，因此，他往往会放弃继续销售田里的草莓。至于木本植物香椿，卫亮也有自己的一番考虑，木本植物的抗病性比传统农作物要强，同时，香椿也是一种较易料理的农产品，很受消费者欢迎。

农业是靠天吃饭的行业，同时也是个需要丰富经验的行业。卫亮深谙这一点，他并没有满足于自己这几年的工作经历，除了合作社里7名经验丰富的农业工人，他还找了镇里种植业方面的“老法师”，笑称“三顾茅庐”请到了资深“智囊”，弥补了自己的不足。

上，开始在微信上销售农产品，经过顾客的几次提醒，他开设了“禾希农庄”公众号，自己设计并绑定了网站销售，通过和一些冷链物流公司的合作，他的农产品能够及时送达消费者手中。

今年9月—10月份，卫亮在销售自家产品之余，也利用微信号帮着合作社周边的农户销售猕猴桃，解决销售问题。

与此同时，卫亮将脑筋动到了微信

福建：农民专业合作社 多方合力一马当先

“十二五”期间，福建省农业生产经营体制创新迈大步，农民专业合作社快速发展，成为各新型经营主体的关键力量和现代农业发展的主力军。2014年底，全省农民专业合作社达2.48万家，成员总数67.22万人，与2010年相比年均分别同比增长37.7%和33.4%。同时，合作社发展质量逐年提高，统一组织销售农产品总值达168.39亿元，可分配盈余达18.93亿元，分别是2010年的2.48倍和4.76倍。

随着农民专业合作社发展壮大，其在农业增效、农民增收中的作用不断显现。

首先，促进土地经营权流转和农业规模经营。目前，福建全省流转承包地419.87万亩中，流向农民专业合作社占14.5%，是所有新型农业经营主体中流转耕地最多的。

其次，壮大特色优势农产品。通过专业合作社纽带，以“龙头企业+合作社+农户”模式，形成比较完整的产业链。目前，福建省有创办加工实体的合作社达625个。

第三，提高农业效益促进农民增收。农民专业合作社采取统一品种、统一购买农业生产投入品、统一技术标准、统一品牌、统一销售等方式。目前，80%以上投入品实行统一购买的合作社达4106个，80%以上农产品实行统一销售的合作社达9311个，实施标准化生产的合作社达2245个。这种经营方式有利于农业“五新”推广，提高了农业效益。2014年福建全省农民专业合作社实现经营收入115.19亿元，每个合作社和每个社员平均实现经营收入达46.55万元和1.72万元，同时还带动非成员农户82.77万户。

在各类新型经营主体中，农民专业合作社一马当先，得益于多方合力。

近年来，福建省陆续出台《福建省“十二五”农民专业合作社组织发展专项规划》等政策措施，明确了在财政专项资金、项目承担、税收优惠和用地用电等方面给予合作社大力支持，为合作社发展创造良好的政策环境。

同时，大力推进农民合作社规范化和示范社建设，指导合作社健全规章制度，完善运行机制，规范利益分配，增强服务功能。目前福建省省级示范社已达500家，其中国家级示范社123家。

方炜杭

申鸿新春惠供

散养油鸡、三年老鸭、贵妃鸡、七彩山鸡、绿头鸭、草鸡蛋、乌鸡蛋、野鸡蛋、野鸽蛋、野鸭蛋

上海红艳山鸡孵化专业合作社
上海宇昊珍禽产销专业合作社

一个电话送到家

联系电话：
4008203458
18917345960

联系人：
周 慧

QQ: 1228797271 759940110
邮箱: hongyanzq@126.com
网址: www.caiyuanzi.com.cn
www.hongyanzq.com

地址: 上海市奉贤区奉城镇卫季村12组1246号

【销售】

卖进写字楼，开通公众号

合作社成立一年多，销售渠道也渐渐稳固了下来。和众多的创业者一样，卫亮的销售之路起步是艰难的，“朋友托朋友，我们带着草莓、番茄等农产品走进各个写字楼、银行、事业单位等，免费请大

家品尝。”得益于农产品的品质，这些写字楼的白领们成了合作社团购销售模式的支持者。而合作社里的蔬菜则销往了金山区的部分单位食堂。