

青春季

聚焦沪郊青年农民

打造田头到餐桌的快捷通道

文/摄 通讯员 陈志强 大团镇团西村五旬桃农庄凤芳在今年卖桃时，将新摘的 125 公斤水蜜桃用劳动车运到附近的上海团农农家乐专业合作社，不一会就卖掉了。数着钞票的庄凤芳高兴地说：“程云办起了合作社，促卖桃子不用出村了，方便多了！”庄凤芳口中称赞的合作社理事长程云，是一位“70”后青年农民。在乡亲们眼里，42 岁程云是一位青年科技致富和营销能人，他苦苦探索打造的公司加合作社加农户产销一体模式，如今已初具规模。



打造销售网络和诚信品牌

程云营销农产品之路由小变大的转折始于 2002 年。那一年，他参加了镇上举办的农村经纪人培训班，老师讲的农产品营销知识，一下子激活了程云的思路。他悟出了一个道理：现代农民更得学知识、学技术、学经营。当一名农产品经纪人，是在为农民增收致富出力，能更好地实现自身价值。

于是，他成立了上海团果蔬果配送有限公司，并注册了“团果”商标，在大团镇瓜果市场租了一间门面。“最开始时，手上的客户群很少，慢慢打开市场，才形成稳定的客户资源。”程云为人诚实，他卖桃子总是先让客户品尝，然后当场挑选好的装箱，质量有保证，所以许多市民都成了他的老客户。

程云营销农产品，靠的是诚信。六旬

桃农李国新种植了 3 亩水蜜桃，家里比较困难，他和老伴都有病，程云帮助他们销售桃子，并提供有机肥、种植技术等方面的指导和服务，解决他们的后顾之忧。程云说：“桃农很辛苦，都指望卖个好价钱，能帮一把是应该的。”

通过多年努力，程云形成了自己的销售网络和诚信经营品牌。他营销的农产品开始由单一的水蜜桃，转变为瓜果蔬菜、禽类水产等多品种，并帮助农户把农产品源源不断的销往市区大市场。他每年销售西甜瓜超过 10 余万公斤。他还将市场上对新品西甜瓜的信息及时反馈给瓜农，指导大团和周边地区及东滩的瓜农种植新品西甜瓜。同时，程云与这些瓜农建立了产销合作关系，由他统一技术、统一服务、统一销售，带动农民增收。

【经历】

靠勤劳的双手圆梦

程云的父母是团西村桃农。上世纪九十年代，程云回到家乡创业，凭着吃苦耐劳和钻研精神，成了一名青年种桃能手。为了卖桃子，程云曾到周浦、川沙、惠南镇上设摊卖桃子，有时凌晨 4 点起身，搭车将桃子运到市区，有时自己想方设法运到镇上。

2003 年，程云在奉贤区头桥镇租了 60 亩土地，要打造一个优质水蜜桃生产基地。程云说，自家 3 亩桃树面积太小，到适合发展的奉贤租地发展水蜜桃产业，是一条做大做强新路。但新路却并不顺利，程云租下的头桥镇红旗村的 60 亩土地，是一片低洼不平、杂草丛生、沟渠配套设施缺乏的农田。深秋，程云和妻子一起来到基地，带领员工开挖沟渠、平整土地、清除杂草，全部种上了“大团蜜露”桃。为了提高土地的肥力，程云运来了一车车鸡粪、猪粪，施足了有机肥。按照程云的新理念，打造一个生态环保的桃园，实行标准化生产，种植桃子全部使用有机肥，让市民品尝优质南汇水蜜桃。

回忆创业艰难，程云激动地说，当时的条件非常艰苦，他和妻子住在临时搭建的简陋房子，全身心地扑在新创办的桃园里，每天到桃林里除草、修剪、施肥劳动。妻子乔美红是一位勤劳能干的青年农家女，对程云的艰苦创业全力支持。虽然艰苦，但他相信，靠勤劳的双手，自己的梦想一定会实现。

【模式】

联手合作 产销一体

多年来，程云苦苦探索的公司加合作社加农户产销一体模式，虽然艰辛，但已初具规模。

在团西村 531 号——团果水蜜桃销售基地，家住杨浦区的王女士、张先生等 10 位市民，结伴从市区驾车来到这里，当场在桃园里采摘品尝。王女士说，他们是多年来的老客户了，因为程云讲诚信，桃子质量好，他们每年都到这里买桃。程云说，每当桃子大量上市的时候，营销量很大，最伤脑筋的就是保鲜问题。为了延长桃子保鲜期，去年 10 月他投入了 10 余万元建造了一个冷库，可储存 10 余吨桃子。

近年来，大团镇的交通道路发展很快，上海郊区环线、S2 高速、南芦公路、南团公路、川南奉公路、大芦公路、大东公路等干线在大团境内穿越交汇。每当桃花节、品桃节期间，到大团镇休闲旅游的市民很多。程云说，他准备在大东公路边的团西村搞一个农产品营销展示中心，荟萃大团乃至浦东地区的优质农产品，打造田头到餐桌的快速通道，打造一个具有农家风情的乡村休闲游基地，带动更多的乡亲共同致富。

【动向】

京郊首家“农业联合社”成立

单一的农民专业合作社对外影响力小、竞争力薄弱、品牌优势不明显，很容易被市场淘汰。近日，北京市怀柔区 10 个乡镇的 11 家合作社组成了集团军，正式成立了北京蓝天白鸽农业发展专业合作社联合社，这在京郊还是首家。“集团军”的成立，不仅为社员解决了销售难题，还为区内农民专业合作社的发展、农民增收致富提供了新的出路。

据怀柔区工商分局工作人员介绍，这一全市首家农民专业合作社联合社，整合了该区 10 个乡镇的 11 家农民专业合作社及 1 家企业，主要从事板栗、冷水鱼等特色种养业的生产与销售。“成立联合社后，我们可以将各合作社的资源整合起来，塑造统一的商品流通品牌，同时借助‘蓝天白鸽’原有的客源和渠道销售产品。除此之外，我们特别将北京百业祥科技发展有限公司吸纳入社。作为唯一一家企业社员，公司专门负责联合社产品的包装设计、宣传推广等工作，将怀柔特色农产品打造成‘怀柔礼物’、‘北京礼物’等知名品牌，提高产品的市场竞争力，实现农民利益最大化。预计联合社年销售额可达 9500 余万元，带动 5 万余农户增收致富。目前，这种管理模式很受农民欢迎。”联合社工作人员陈春风说。

据了解，目前，怀柔共有农民专业合作社 700 多家，虽然有“崇崇”大枣、“就这口”农副产品、“赵裕芳”鹿产品、“田仙峪”冷水鱼、“刺果儿”板栗等一些在全市叫得响、有一定影响力的“怀柔品牌”，但是各合作社经营分散、各自为战、联合性弱、影响力小，严重影响了农民专业合作社进一步的发展壮大，农民获得的收益很有限。联合社将不同实力、单打独斗的农民专业合作社整合起来，整体打包上市，扩大对外影响力，实现各合作社共赢的做法，无疑解决了部分合作社的经营难题，为合作社发展和农民增收带来了新的机遇。

郑秋颖

申鸿 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