

“老农人”孕育新业态 “一枚蛋”在传统养殖业的转型和突破

老谢的“茸城蛋蛋乐园”(见右图)将要在9月重新向市民开放了,这个以鸡和蛋为主题的儿童科普体验农场,规模扩大后,学生的接待量可容纳500人。

一转眼,这位在沪上颇有名气的“鸡司令”自上世纪70年代投身养鸡业,至今已40多年。在老谢看来,这份传统养殖业一直是用探索来突破的。

这座蛋蛋乐园,在松江泖港,颇有一派明清建筑的风格,与儿童教育相关的主题,很受市民欢迎。占地90亩的“鸡场”,曾是鸡的“度假村”。今年,老谢对这里做了全新翻修。翻修的背后,是老谢对传统养鸡业转型的理解,让一枚鸡蛋带动养殖与亲子教育文化休闲的融合,这是老谢作出的尝试。

□记者 贾佳

“一枚蛋”中做好文章

老谢叫谢敏杰。今年70多岁的老谢,每天忙碌的时间仍然很规律,六点到起床,一直忙到傍晚。蛋蛋乐园,是他在松江的种养殖基地之一,也是近两年在他的产业链上发展的新方向。从泖港基地的外公路经过,“茸城蛋蛋乐园”几个字看起来很显眼,总能引起注意。这个暑期,蛋蛋乐园正在加紧装修,从一次可容纳约两百人的科普观影教室,到与之规模相配套的农家土灶烧制区,和两个大型多功能餐厅、标准化公用厨房等,都能看得出老谢布设养鸡科普休闲教育产业的信心。

老谢把他在养鸡行业内积累起来的经验挖掘出来了。在蛋蛋乐园的标志性展厅内,有与现代元素相融合的亲子乐园,咖啡吧台前台可接待茶饮、小食,展厅里讲述着“一颗蛋”旅程,还有老谢自己的故事。厅中“小巨蛋”成了标志性一景。从蛋蛋乐园展

厅一路到底,是开放式养殖区。从通风、光照到喂药,温控、养殖条件与饲养房内无异,只是现场更易互动,养殖过程被推到了“台前”,鸡怎样觅食,蛋如何孵化,这成了孩子们感兴趣的科普场所。

按照老谢的设想,蛋蛋乐园开放后,有很多丰富的项目可以增设,亲子课程,农家菜制作,鸡或蛋主题的烧烤,垂钓休闲等。在老谢看来,在现有条件下,发展与一产养殖业相结合的科普体验农场,蛋蛋乐园有它的改建优势。早在2007年,老谢收购了原建的松江新五申宝鸡场。“当时,这片地方还破破烂烂。”老谢用了8个月时间,挖出了环鸡场河道,按照自己的想法设计的道路、小桥、廊亭等,至今仍是园中一景。近两年,决定拿出基地近半数的养鸡场改建蛋蛋乐园后,老谢调整了养殖思路。缩减了市场的鸡苗供应,每年保证8万羽种鸡养殖,以供应市场上鸡和蛋的产量。

在市场抗风险中寻找创新

老谢对市场的判断是敏感的。他说,在上世纪70年代,较早



一批进入了长毛兔养殖业,就渐渐形成了这样的认识:“做任何事,必须跟着市场走。”也是这样的意识,让老谢在养鸡产业的发展上,总能找到创新的做法。

老谢培育出的特种绿壳蛋,直到现在仍然是当家品种,市场供给量有限,价格在普通蛋5倍以上。30年多前,在一次全国家禽育种会上,一位专家介绍的云南乌鸡产的绿壳蛋,营养价值高,引起了老谢的兴趣。回来后,他又翻阅很多资料,推测这样绿壳蛋的形成,可能是古代纯黑羽乌鸡与野鸡自然杂交的结果,后经长期培育,这一国内独有的珍稀鸡种被保存了下来。有专家表示,黑羽绿壳蛋鸡属国内外较少见的特异性遗传基因群,选育时,有外貌全黑、蛋壳绿、产蛋量多的特点。也是从那时起,老谢去云南山区辗转收集绿壳蛋,又经20多年选育,使品种成为适应了上海现代化养殖环境的稳定供给产品。目前,绿壳蛋鸡年饲养量在2.5万羽,产蛋率达80%。2009年,老谢销售虫草鸡蛋和桃源鸡,2010年,推出珍禽野味蛋。

近些年,禽流感的话题让养鸡业常常陷入市场风险,老谢的鸡产业也经历了从“冰点”到“春天”的几次反复。在老谢看来,这个过程反而检验了产业的抗压力。他说,养鸡业做加法,不做乘法。发展种鸡养殖,不断调整更新鸡群和品种,发展种蛋鸡,依托合作社哺育优势,扩大种蛋鸡规模。老谢说,种鸡养殖的过程,学问更深,从饲养、防疫、疾病到产蛋率,每个环节都不能失误。

也是禽流感带来的低迷期,让老谢与家里人一起,较早一批探索了农产品的互联网转型。2014年,微信销售使用起步,老谢的鸡和蛋就通过微信订购,带动了销售量的上涨,还开设了淘宝店,并探索与社区对接,增强了产品区域黏合度。也是这年,老谢在韩国考察时,发现了烤蛋市场销路可观,并开始引进设备学习技术,经过一年多工艺完善和生产标准制定,将烤蛋正式推出市场,并以此为基础,开发了本土口味的卤蛋和酱蛋。

提升循环经济的附加值

位于松江车墩250亩的田田庄园,是老谢施展想法的新空间。2010年至今,老谢经上海农科院,从日本引入了3种水蜜桃品种,以及锦绣黄桃、大团蜜露桃等优质品种在园区规模化种植。园区恰在松南郊野公园的建设规划之内,临近黄浦江边的区域,发展农家乐和乡村休闲采摘,这片桃园的发展被很多人看好。

每天清晨不到六点的起床,老谢最先来到这里。除了饭点,老谢就停不下打理这个园子。成群的散养鸡,在桃树下能飞奔跑,白天在草间啄食,夜里,跳在树上睡觉。桃林里,还有小黑猪、野鸭(见左图)。河间可以垂钓小龙虾,林里可以捡拾鸡蛋。老谢经营的桃园,一年中大多数时候都

是热闹的。春赏桃花,满园缤纷,夏天摘桃和葡萄,冬采草莓。老谢种出的锦绣黄桃、春晓、大团蜜露等,以及醉金香、巨玫瑰、夏黑、玫瑰香等葡萄品种,均获得了中国绿色食品A级认证。

老谢将产业链拓展到了养殖与种植结合的生态游。无论是种植,还是林下养殖,在种养结合的发展上,也有一套自己的方式。“鸡粪是个宝”。老谢一直把畜禽场的粪便处理,作为生态养殖的资源。老谢的合作社,从2008年开始就建造了鸡粪肥料厂,经过烘干处理,每年可加工生产约千余吨肥料。经过处理装袋,供家庭农场、果园、菜地使用有机肥。在老谢的果园,每棵树每年大约施100斤有机肥,不断改良土壤,使用物理性防虫和植物性农药。

“跟着市场走,要在‘吃’和‘玩’上下功夫。”老谢说,让市民吃得到正宗的乡村美食,在乡村休闲和教育中拓展出多层次的体验空间。近些年,桃花节、采摘节,引来了人气。2015年,田田庄园被市农委评为标准化桃园,2016年,上海太平洋禽蛋合作社被评为中国特色农庄。四季有花、四季有绿,四季有果,四季有客,是老谢对未来的期待和目标。采访中,老谢的手机响个不停,找他采购水果、鸡蛋和鸡、鸭的客户,似乎已经养成了习惯。



浦东宣桥镇枫丹白露居民区打造家门口服务特色品牌

“品缘”红娘巧牵红线 青年男女喜结良缘

□通讯员 潘国民 记者 忻才康

本报讯 浦东新区宣桥镇枫丹白露居民区努力打造家门口服务的特色品牌,用真心实意为民排忧解难的举措凝聚人心,把优质服务的人间真情送入广大居民的心坎,使家门口服务站成为凝聚居民群众、深化社会治理的助推器。该居民区家门口服务站推出的“红娘”志愿者项目,以甜蜜的事业温暖人心,最近被评为浦东新区“爱在家门口”优秀志愿者项目。

创建“品缘”红娘工作室

去年春上,枫丹白露居民区针对社区里的部分青年,尤其是大龄

未婚青年在择偶方面需要有人帮一把的实际状况,组织一批乐于为青年人择偶提供服务的爱心人士,创建了“品缘”红娘工作室。从此,红娘们认真履行为婚姻嫁娶牵线搭桥的神圣使命,热情地为未婚青年择偶穿针引线,促成了一对对青年喜结良缘,令昔日为儿女婚事担忧的父老们心情舒畅眉开眼笑。枫丹白露居民区创建红娘工作室,拓展了家门口服务站的功能,通过落实“爱在家门口”志愿者项目,使未婚青年特别是大龄青年找到如意的伴侣,架起了与居民密切联系沟通的桥梁。

80多名青年喜结良缘

“品缘”红娘工作室的8个红娘都是土生土长的南汇人,按常理,其服务对象的区域范围一般都在辖区内,最远也应该在本市。然而,如今的“品缘”红娘工作室不仅名扬宣桥、惠南、张江等地区,而且已经辐射到外省市。究其原因,一是红娘们具有奉献精神,热情地为未婚青年牵线搭桥,以配对成功率高,至今已促成80多名青年喜结良缘;二是随着知名度的提升,许多小区的居民会主动与“品缘”红娘工作室联系,请红娘为自己在外工作的儿女或亲戚朋友的孩子介绍对象;三是枫丹白露居民区与沪上10支部队建立联系,使有在上海地

区择偶意向的外省籍兵哥哥参与其中,目前已有10位部队青年与恋人成功牵手。如河南籍的某空军部队三级士官小邓,他有退伍后准备留在上海工作和生活的愿望,经“品缘”红娘工作室红娘介绍,与本镇的小王见面后一见钟情,目前已经结婚生子。

“品缘”服务项目获拓展

据该居民区党总支书记赵海红介绍,“品缘”红娘工作室的创建,促进了社区志愿者队伍不断壮大,服务项目不断拓展。去年,有位居民抱着试试看的心情到居民区家门口服务站,说需要找一位英语辅导员,帮她女儿在中考前辅导

几节课。“有啊!就请小陆辅导吧!”听了那位居民的话,赵海红脱口而出。原来,与“品缘红娘工作室”红娘们接触的未婚青年,层次都比较高,大都具有一技之长,而且都乐意当志愿者。那个小陆就是一名资深的外语教师,她不仅脾气好,而且为人热情,乐于助人。当赵海红把情况告诉她后,她不仅按需辅导好,而且还不收分文。

“品缘”红娘工作室功能的发挥,有效地促进居民区干部与居民,以及居民与居民之间的交流与沟通,有利于弘扬社会主义核心价值观,深化社区治理,提升家门口服务站品质。

《走基层 转作风 改文风》系列 【走基层 转作风 改文风】
走村镇·话“三农”
本栏目荣获“上海报社优秀品牌活动探索创新奖”