

厚植绿色理念 深耕生态农业

沪上葡萄园连获两项国家级称号

在由农业农村部农业生态与资源保护总站、中国农业生态环境保护协会联合授予的2022年度全国299家主体国家级“生态农场”称号的获誉单位中,位于上海市金山区吕巷镇“百里果园”核心地的上海圣泉葡萄种植专业合作社榜上有名。同时又获得国家农民专业合作社示范社荣誉称号,由市级示范社晋级“国家队”。

□高勤良

不断释放生态农业资源功能优势

上海圣泉葡萄种植专业合作社始建于2008年8月5日,共有葡萄种植面积295.44亩,集葡萄种植、销售、休闲观光采摘为一体。合作社从创建初始,即立足于实施标准化设施与生态绿色栽培,并建立了一套严格的生产管理体系,包括农产品投入品管理制度、基地产品检测制度、质量可追溯制度、基地准出制度等。通过完善种植技术操作规程,建立档案管理制度,完善种植记录。同时,坚持绿色防控技术科学用药用肥,以减少化学化肥、化学农药

的使用。依据生态学原理,遵循整体、协调、循环、再生、多样原则,结合整体设计和合理建设思路,在获得最大可持续性产量的同时,聚焦资源匹配环境友好和食品安全。即在确保农产品安全品优的同时,有效保护环境。

合作社通过使用水肥一体化节水系统,全面地铺设滴灌设施,以增加用水次数、减少每次用水量,使每次用水量降至沟灌用水量的三分之一,节水比例达60%以上,实现省水、省肥、省工、高效的目的。

合作社还用枝条粉碎机,将冬季修剪下来的葡萄枝,通过粉碎处理用于还田当肥用,以提高土壤活力,促进农业生态与节能经济的良性循环,使

有机废弃物资源化率达到了100%,从而进一步激活了农业生态循环动能。

如今,圣泉葡萄园内绿意浓浓,一片生机盎然。办公楼、销售中心、仓库等错落有致,功能布局合理。不包括道路、明沟等草坪种植面积达8亩左右,生态用地面积占比达7%左右。合作社每年冬季均使用商品有机肥,以保证土壤活力,提高土壤有机质。2022年,圣泉葡萄合作社所测得的土壤有机质达33.8g/kg。通过使用黄色粘虫板、太阳能杀虫灯、性诱剂、防虫网、铺设反光膜等绿色防控措施,以有效防治病虫害发生;通过应用履带式喷雾机来提高药效,减少农药使用量与农药残留,使化学农药的农药替代比例达80%。

探索形成“生态+”复合型经济发展模式

在不断完善与优化绿色环境的同时,圣泉葡萄合作社按照五个统一的生产操作规程,即“统一品种、统一技术、统一防治、统一指导、统一收获销



资料图

售”,不断夯实农产品基地建设。通过实施标准化生产,采取线上、线下相结合的新营销模式。目前,合作社线上已建起微信公众平台、微商城、小程序网店等电商销售网站,线下则采取现场采摘、发展代理商,其产品销售足迹遍布上海、浙江、江苏、安徽等地,深受消费者青睐。同时,通过不断引进国内外新品种,使葡萄品质不断得以优化。2021年,合作社实现经营收入1307.38万元,较2020年的营业收入总额增长12.53%。2022年,实现经营收入1609.44万元,再创新高,并由此逐步探索形成了“生态+”复合型良性经济发展模式,进一步释放了绿色发展活力。

如今,由合作社生产的圣泉“诺味优”品牌葡萄,在赢得消费市场普遍认同的同时,先后通过国家质量认证中心的检验,获得了有机食品和绿色食品认证,并荣获上海优质葡萄评比夏黑葡萄金奖、上海市“安

全优质信得过果园”、第十八届中国绿色食品博览会金奖、全国优质鲜食葡萄评比金奖、第二十届中国绿色食品博览会金奖、安信杯上海地产优质葡萄评优银奖等称号。合作社已发展成为上海市果品行业协会理事单位、全国休闲农业与乡村旅游AAA级景区及国家级示范合作社,成为行业里的佼佼者。

下一步,圣泉葡萄合作社将通过秉持“农游合一、销售绿色”发展理念,进一步强化与市场的互动,进而吸引更多游客得以前往打卡,让生态体验和文化体验得以紧密融合。同时,合作社将进一步通过提升服务质量,以规范的服务引导和促进农场的产品销售与休闲体验活动开展;通过加大投入配套设施建设,以营造更优的休闲体验生态环境;通过不断引进葡萄新品,以丰富生态农场的葡萄品种,不断提升葡萄品质与市场竞争力,以满足不同消费者需求,不断凸显生态葡萄园的新活力。



资料图

80后新农人:拓展线上销售新渠道

□陈志强 记者 王平

日前,上海市瓜果行业协会、上海花厅果林发展有限公司、上海绿妮瓜果专业合作社相关负责人一行,来到位于浦东新区大团镇的上海谷东农副产品专业合作社,参观学习该合作社在甜瓜生产、销售和应对难点痛点等问题方面的做法经验。

“眼下甜瓜已进入集中上市期,这几天采摘、包装、销售特别忙。”在谷东甜瓜生产基地的钢管大棚里,上海谷东农副产品专业合作社负责人唐强荣正在瓜棚里忙碌着。大棚内,翠绿茂盛的藤蔓枝叶间,露出一只只嫩绿透白的甜瓜。

唐强荣是一位80后瓜农,今年种了50亩玉姑甜瓜。他2013年“弃工务农”,回到家乡成立合作社,流转土地1000多亩,种植西瓜、甜瓜、水蜜桃、梨、蔬菜、水稻等地产特色农产品,当时开服装店的妻子黄红也和他一起回乡搞起了农业。

说到种瓜技术,这位40岁

的年轻瓜农头头是道,搭棚、育苗、移栽、晒苗、打头、整枝、坐果等都实施标准化生产和管理,坚持施用有机肥。唐强荣说,“留熟”对提升甜瓜的质量很重要,一个甜瓜从结果到成熟采摘,一般需要40~45天,多年来,他们也是按照生产标准去做的。但今年遇到了新情况,市场上出现了不少30~35天就“摘青”上市的甜瓜,价格卖得便宜,对品牌甜瓜的销售带来了一定的影响。

“现在做农产品销售,必须借助互联网开拓线上销售。”负责合作社农产品销售的黄红深谙依托电子商务开拓农产品销售市场的道理。最初,合作社生产的农产品主要依靠基地销售、游客采摘和周边市场销售,疫情期间,传统销售的收益下降很快。于是,黄红学习网络销售技能,尝试利用微信、网络直播、短视频等线上销售,农产品销量逐渐提升。尝到甜头之后,黄红借助互联网开拓线上销售的创新之举一发不可收。发展到现在,合作社邀请专业

人员建立了电子商务团队,先后开通了抖音直播间、淘宝直播间等销售渠道,开网店、直播带货成了“新农活”,手机也摇身一变成了时髦的“新农具”,合作社的主播在手机摄像头前足不出户就把瓜果卖到了各地,走出了一条依托电子商务开拓农产品线上销售的新路。

黄红说,现在搞农业生产技术方面倒不愁,最担忧的就是辛辛苦苦种出来的优质农产品卖不出去。因此,合作社把开拓线上销售作为重中之重。目前,电子商务团队人员有6人,线上销售量占合作社全部销售量的70%以上。合作社与60余家农户签约,通过开拓线上销售,使农产品从原产地直达市民手中,让城市居民受益的同时也让农民实现增收。

谈及遇到的难点和瓶颈问题,唐强荣坦言,现在合作社种植瓜果蔬菜的大都是六七十岁的老农,同时,劳动力成本、农业的成本不断提高,成为发展的瓶颈和痛点。田里农活他都要自己去操作,但总是忙不过



来。他希望今后农业机械化能加快发展,有更多的知识型、技术型的年轻新农人出现,这样,农业才会越来越好。

“这里的农产品通过开拓网上销售开辟了一片新天地,对我很有启发。”上海花厅果林发展有限公司负责人张建忠说,他在奉贤的瓜果生产基地有100余亩,主要种植桃、梨、葡萄、柑橘等,今年还种植了30余亩齐贤蜜瓜。他表示,自己的

销售渠道依然是传统的线下模式,没有开拓线上销售。看来光靠传统的方式不行,今后也要向新农人学习,想办法开拓线上销售。

新 型农业经营 主体

龙头企业·家庭农场·合作社·新农人