

提高现代种植水平 拓宽品牌销售渠道

80 后“农二代”传承一口好瓜



□陈志强 记者 王平

“采用瓜稻轮作技术，今年这里种了西瓜，后几年就得种水稻，看，那里就是水稻田。”在位于浦东新区泥城镇的上海淼洋果蔬专业合作社西瓜生产基地，一座座高大宽敞的连栋大棚整齐排列，颇有气势。大棚里，碧绿的藤蔓上一个个圆滚滚的西瓜色泽鲜艳，十分诱人。合作社负责人董晓英指着大棚东面一大片已经翻耕、露出黄色泥土的稻田说，现在正是南汇 8424 西瓜集中上市的时候，她和员工每天采摘、运输、包装、销售，同时，120 余亩水稻田正在翻耕、施肥、灌水，忙得不亦乐乎。

瓜稻轮作品质高

董晓英是一位 80 后新农人，2019 年被评为“首届泥城十大优秀青年”，她的合作社还获得了“上海市级示范合作社”“上海市级示范家庭农场”“新型职业农民培训实训基地”“无公害农产品生产基地”等称号。谈到南汇 8424 西瓜种植技术，这位 80 后新农人如数家珍。她说，浦东南汇东部地区的盐碱地土壤和气候条件比较

适合“8424”生长，但是种瓜技术很重要，而采用瓜稻轮作技术是关键，即每一块西瓜地，前期都需要种植至少 5~7 年的水稻，才可以种 1 年西瓜。如果同一块地，第二年还是种西瓜，就会导致长势不良、病虫害增多、西瓜质量下降的现象。这是瓜农在长期的西瓜生产实践中摸索出来的经验，通过瓜稻水旱轮作，可以确保土壤肥力、西瓜优质。合作社实行“稻瓜轮作”技术种出来的西瓜，皮薄圆整，肉质细嫩，味道鲜甜。

开拓进取的“农二代”

董晓英的父母是地地道道的本地农民。吃苦耐劳的父母最初在村里承包土地种植西甜瓜，是当地有名的种瓜能手。2015 年，董晓英和丈夫赵进军接过合作社的担子成了“农二代”。一旦下决心回归农业，董晓英就不怕任何困难。她虚心学习，积极参加了浦东农广校举办的“新型职业农民培训班”。授课的都是一些农业领域的“老法师”，他们的宝贵经验和现身说法，给了她很多的启发，使她对现代农业生产经营、如何做一名新型职业农民

有了更全面的了解，她还虚心向“老法师”请教，开阔了眼界、增长了见识。

她亲身参与西瓜、甜瓜的育苗、除草、施肥、采摘等各个劳作环节，同时，自学研究相关书籍，将学到的科技知识应用到实际生产中，提高现代种植水平。

在生产实践中，她逐渐感悟到传统的生产种植方式已经跟不上发展的需要，光有吃苦耐劳的干劲还不够，更需要现代科技的助力、畅通的市场信息和新的销售渠道，以更好更快地顺应上海都市型现代农业的发展。

在政府农业专项资金的扶持下，合作社通过技术改造建起了“水肥一体化灌溉”系统——由一个中心泵站和各个大棚管道相连，统一实现定时、定量的水分、肥料、农药自动浇灌和喷撒，不仅节约劳动力，而且实现了大棚生产的集约化、自动化、标准化。

走网上销售新路

董晓英不仅把现代科技运用到生产实践中，还把目光放长远，把合作社果蔬的单季品种变得更为丰富多样，并积极开拓销售渠道。

最初，合作社生产的果蔬等农产品主要依靠基地销售、游客采摘和周边市场销售。董晓英通过学习网络销售技能，建立自己的网站，开设了电子商务平台，尝试利用微信公众号、网络直播、短视频等进行线上销售，提升农产品销量，扩大品牌效应。如今线上销售占总销售的 50% 以上，走出了一条依托互联网开拓农产品线上销售的新路。

前几年，她又开辟了联华超市西甜瓜配送渠道，并给每个西甜瓜贴上二维码（追溯系统），让顾客通过扫描能知道瓜果的品种、产地和质量，买得放心，吃得安心。

在她的努力下，“淼洋”牌农产品销路越来越广。如今，合作社以“合作社+家庭农场”的发展模式，土地面积 300 余亩，轮作种植西瓜、甜瓜 80 余亩，种植蔬菜 80 亩，水稻 150 亩，带动农户 70 余户。

这些年来，董晓英还在拓展新型农业业态上下功夫。“之前，父母就专注在传统农业上，我觉得应该拓宽农业发展的空间，比如采摘游、学生劳动基地等都很受欢迎。”

“现在从事农业的劳动力和农技人员短缺，同时，劳动力成本、农业的成本不断提高，成为发展的瓶颈和难点。”董晓英表示，要不断学习取经，探索创新，积极应对发展中的困难。未来，还要在网上销售农产品和“农业+旅游”、“农业+学生劳动基地”方面开拓发展。

“希望吸引更多的年轻人来加入我们的团队，希望有更多的新农人涌现，利用自己所学的知识为乡村振兴注入新活力，带领乡亲们共同致富。”董晓英说。

/ 点击 /

小龙虾“经纪人” 牵起农村产销“红绳”

□阮周围 陈振海

五月伊始，位于洞庭湖腹地湖南省南县已经忙碌了许久——这里是湖南省的小龙虾主产区，每年 3~6 月是小龙虾出虾季，高峰期每天有 180 万斤小龙虾从这里发往全国各地，而小龙虾“经纪人”为这条“美味”的物流链条，加速了一把。

卜亚飞是南县茅草街镇八百弓村的一名小龙虾“经纪人”，他负责收购本村及周边村的小龙虾，通过专车运往冷链物流公司，发往重庆、江西、广东、北京等地。

卜亚飞的工作时间是凌晨 4 点至上午 12 点。起床后，他需要第一时间打电话给各地水产市场和同行，敲定当天的收购价格。收购价格由小龙虾品质和市场走货速度决定，每天都在变化。他会早早地在收购点坐定，等待养殖户送虾上门。每天 5~7 点是收购点的高峰，人来货往，一笔笔交易在这里发生。农村有了小龙虾“经纪人”后，虾农的销售渠道增多了，水产市场的供货量更加稳定。

小龙虾养殖户彭勇和卜亚飞相识多年，在他看来，小龙虾“经纪人”的信息渠道广，消息灵通，收购价格也很公平。彭勇说：“我们虾农少了很多事，只要专心养好虾就行。”

除了收购小龙虾，卜亚飞有时还会拜访养虾大户，一方面介绍当前上游市场的新动向和新需求，一方面为大户答疑解惑。

“我更看重的是和养殖户建立良好的关系，这份工作还能带动周边不少人的就业，我觉得很快乐。”卜亚飞说。

2019 年，人社部会同有关部门发布了农业经理人等 13 个新职业信息。

据南县稻虾产业发展服务中心统计，全县有一千余位像卜亚飞这样的小龙虾“经纪人”，他们疏通营销渠道，作为衔接上下游的桥梁，帮助农产品走向更广阔的市场。

直播运营赋能产业振兴

宝山罗泾开展全民数字素养与技能提升活动

□记者 施懿贻

为扎实做好乡村振兴“后半篇文章”，加快带动农民增收致富，提升全民数字化适应力、胜任力、创造力，近日，宝山区罗泾镇采用“理论+实操+互动”的模式，开展为期两天的全民数字素养与技能提升月活动——乡村振兴·直播运营赋能系列培训，培训面向村委干部、本地农户、返乡创业者、返乡大学生等。

本次培训从参观游学开始，学员们前往新陆村的直播基地和石斛园，参观学习乡村振兴产业转型升级的新思路、新做法。基地工作人员向大家介绍了目前直播团队的基本情况和直播销售的产品，并带领学员感受直

播现场。直播达人孙博为学员们作直播技能交流分享，从产品市场定位到直播产品话术，从直播间布置到直播流程设计，分享内容丰富实用，受到学员们的热烈欢迎。

“今后基地将探索培育本地主播，推介美丽乡村和特色农产品，助力宝山美丽乡村建设。”基地负责人沈玉龙表示。

第二天，学员们分成 3 个小组，讲师根据宝农 34 大米、小龙虾节券、石斛、多肉等本地特色农产品，围绕“直播产品话术、找到主播自身优势、找到产品的独特卖点”等学习内容，系统、全面地辅助学员们提炼“新农人”的故事，萃取直播内容。随后，3 组分别进行模拟直播演练，讲师



根据每组学员的操作情况进行分析与建议及全面复盘。“这次培训既专业又实用，非常接地气，不仅开拓了思维模式，转变了销售理念，而且提高了线上销售能力，为下一步发展直播带货奠定了基础。”磊宏科技负责人

黄磊表示。

下一步，罗泾镇将进一步提升本地农户和创业者的直播运营、短视频内容创作等能力，培育孵化本地直播电商人才，让更多优质产品推向市场，助力乡村振兴跑出“加速度”。

新 型农业经营
主体

龙头企业·家庭农场·合作社·新农人