贾涛：探索农电文旅模式创新样板

从集团管培生到农业创业者，从传统农业的门外汉到农文旅融合与乡村电商领域的先锋，在明确农业这个方向后，贾涛一头扎进乡村，把自己的热情都献给了这片土地。贾涛称自己为连续创业者，他喜欢一次又一次从0到1、冲破困境迎来曙光的感觉。作为一位90后“新农人”，他用三产融合的创新理念助力嘉定多个乡村建设，用互联网思维搭建电商直播带货平台，帮助当地农户进行产销对接，推广优质地产农产品。他始终干劲十足，他在上海的郊野迈着坚定的步伐，走向自己心中的“黄金年代”。

闪闪新农人

□记者 赵一苇

从管培生到卖菜人

贾涛的农业之路，始于一次大胆的抉择。大学毕业后，他曾进入一家集团公司成为管培生。这份工作光鲜亮丽，却并非贾涛内心真正的向往。在经历了短暂的管培生生活后，他毅然决然地放弃了看似前途无量的管理岗位，一头扎进了农业领域。

“虽然管培生的机会非常难得，也很有挑战性，经过轮岗培训、通过考核后便可以成为大区经理。但我刚毕业，还很年轻，没有基层实干经验，我更希望找到能够让自己感到踏实的事业。”贾涛回忆道。于是，他选择了一分耕耘一分收获的农业，来到了嘉定农副产品中心，从最基础的蔬菜、粮油批发做起。半夜十二点睡，凌晨两点起床，是家常便饭。这样的高强度工作成为了贾涛农业生涯的开端。虽然很辛苦，但贾涛从来没有后悔自己的选择，说起这段经历时也总是嘴角带着微笑，因为他知道自己还会走得更远。

在批发市场的日子里，贾涛有了与众多农民打交道的机会，在这段时间里，他深入了解了传统农业种植和销售的现状与困境。“我看到农户们辛辛苦苦种出来的蔬菜，有时候因为卖相不好或者信息不对称，就卖不出好价钱，甚至卖不出去，而中间商也赚得并不多。这让我意识到，传统农业模式需要变革，必须找到新的出路来提升农业的价值和效益。”贾涛说道。

农文旅融合助力乡村振兴

怀揣着对农业的热忱和改变现状的决心，贾涛开始探索新的农业发展模式。2018年，他参与了毛桥集市项目的筹备工作，负责米面油工坊和毛桥集市食品配送中心的搭建，并在项目一期开业后承担起运营的重任。

“最初的想法是将传统农业与文化体验相结合，让农产品不仅仅是农产品，还能承载文化价值，以此吸引更多人关注农业。”贾涛介绍道。他在米面油工坊内设置了体验区，将传统农业器具的使用过程可视化，游客可以在这里亲手操作，感受传统农耕文化的魅力。这一创新举措，让毛桥集市逐渐成为了一个集休闲、观光、体验于一体的特色场所，吸引了大量游客前来打卡。

2019年，贾涛成立了上海农耘达农业科技发展有限公司，并开始签约毛桥集市进行项目代运营。随后，他又创立了上海愚农农庄有限公司，打造了愚农庄园，形成了原创的“大集市+小农庄”农文旅创新融合模式。在这种模式下，“大集市”聚集了小吃、民俗、水果、鲜花、文化等多种集市以及民宿、游船、农家餐厅等配套项目，负责吸引游客流量；“小农庄”则由愚农庄园以及毛桥村村民自主建设和经营的农庄或民宿组成，为游客提供餐饮、住宿、休闲、亲子等配套服务，实现了流量的进一步转化。

“政府、民营企业以及村民形成一个命运共同体，大家共同发力，将客流转化为了实实在在的消费。”贾涛表示，通过这种模式，毛桥村的游客接待量大幅增加，半年就达到了28万人次，村里的房屋再利用比例提高了75%，带动了近200个就业岗位，华亭镇农业加工和旅游等产业产值增加近2亿元，毛桥村也成功创建为“上海市乡村振兴示范村”。

开启电商赋能农业之旅

随着互联网的迅猛发展，贾涛敏锐地察觉到电商的巨大潜力。2023年6月他开始筹办嘉定区首家集“农、电、文旅”于一体的多主题综合性乐园，并于2024年3月15日投入试营业。2024年7月底，他成立了莓丽乐园电商部门，正式开启了公司的直播带货之旅。他整合周边优秀的农副产品资源，打造了“嘹城优选”“嘹城优品”“一农生鲜”等区域公共品牌，借助抖音、拼多多等平台，将地产特色农副产品推向了更广阔的市场。

“电商的魅力在于它能够打破时间和空间的限制，让我们的农产品不再受制于传统销售模式的束缚。无论是工作日还是节假日，无论是白天还是黑夜，都可以实现销售，这极大地拓展了我们的市场覆盖面和销售量。”贾涛兴奋地说道。

起初，这个项目并不被看好，大家都认为上海农业体量小、做农业电商盈利空间不大，加上这几年，经济形势不好，生意更难做了。但贾涛却信心满满，他相信未来农业行业拥有巨大的潜力。虽然创业初期比较艰难，但贾涛顶住了压力，想方设法筹集资金，一步一步解决问题，在不断地尝试和摸索后，今年1月起，贾涛的项目实现了盈利，逐渐走上正轨。

在直播带货的过程中，贾涛也遇到了不少挑战。最开始，他对直播规则并不熟悉，在直播过程中不小心违规，但他并没有因此退缩，而是通过不断学习和实践，逐渐摸索出了一套适合自己的直播带货方法。从最初个人每天直播3到4个小时，到后来组建专业的直播团队，贾涛的电商团队不断发展壮大。截至目前，累计直播带货数百场，产品销量超过10万件，营业额累计过百万。

“我们专注于本地农产品，打造区域公共品牌，提升区域特色农副产品的市场竞争力，推动了灯塔村及周边地区农业产业的发展。”贾涛自豪地表示。同时，他还注重与当地农户建立紧密的合作关系，优先销售本地农产品，帮助农户解决了销售难题，提高了农户的收入和生活水平。“我们是在农产品滞销、老百姓真正需要对接销售渠道的情况下为他们直播带货的，不会挤占农户本身的利益空间，所以我们的群众基础也非常好。”贾涛说。

匠心传承，坚守初心

在贾涛的成长过程中，父辈们对他的影响颇深，教会了贾涛坚韧的品格和豁达的胸襟。他的公司名叫“农耘达”，是父亲命名的，他拓展了这个名称的内核，把“农者无疆，耘者必达”作为自己公司的口号，“我希望能够带领公司和团队继续为人民对高品质蔬果和美好田园生活的向往而努力。”贾涛说，公司名称的延续，也是自己从父辈那里传承农业精神的某种象征。

虽然父辈在农业领域有一定的积累，但更多给到贾涛的是理念树立和品格上的锤炼，在创业期间，贾涛很少向他们寻求帮助，每一笔资金、每个问题都尽力靠自己去解决。

在贾涛的心中，品质和责任始终是农业产业发展的基石。他深知农产品的质量直接关系到消费者的健康和信任，因此在选品和采购过程中，始终坚持严格的标准，确保所销售的农产品绿色、健康、无污染。

“我们不会为了追求利润而降低产品质量，也不会为了节省成本而选择不健康的农产品。我们所做的一切都是为了给消费者提供优质、安全的农产品，这是我们的初心，也是我们一直坚守的底线。”贾涛坚定地说道。

此外，贾涛还积极履行社会责任，投身公益事业。2024年5月，他受邀参加全国助残日主题活动，并揭牌《嘉定工业区助残阳光实践园》，开启了公益助残之旅，助力残障人士直播电商销售、岗位培训等多个技能培训项目。同年6月，他向上海市公益基金会旗下舟桥公益基金会捐赠了5万元，同时每学期资助菜鸟公社公益组织资助的四名孩子4800元，这一资助已经连续6年。

“做好农业产业就是最大的公益。我们从土地中获取资源，就应该回报土地和人民。”贾涛说，“我们希望通过自己的努力，让更多的人关注农业、关注乡村，共同推动乡村振兴事业的发展。”

打造可复制的乡村发展样本

站在乡村振兴的新起点上，贾涛有着更宏大的目标和愿景。他计划将自己在毛桥村和灯塔村探索出的农文旅融合与电商发展模式进行总结和完善，形成一套可复制、可推广的乡村发展样本，推向更广阔的地域。

“我们正在与周边的村庄进行合作洽谈，希望将我们的成功经验带到更多地方，帮助他们实现乡村振兴。”贾涛说道，“未来，我们还计划在长三角地区打造更多的田园综合体，推动长三角一体化快速融合，让更多的乡村受益于我们的模式和经验。”

同时，贾涛也希望通过自己的努力，吸引更多的人才投身农业和乡村发展事业。他认为，乡村振兴的关键在于人才，只有让更多的人才愿意来到乡村、留在乡村，才能为乡村的发展注入源源不断的动力。在贾涛看来，未来的10年是属于农业的黄金年代，“虽然目前乡村在吸引和留住人才方面还面临着诸多挑战，但我相信，随着我们的努力和政府的支持，乡村的环境会越来越好，机会也会越来越多，一定会有更多的人才愿意来到乡村，共同创造美好的未来。”贾涛说。