

转型季

聚焦沪郊农业新业态

助力农户增收，合作社乐当“店小二”

一家专为农户销售蜜梨、大米等农产品的合作社——上海奉贤庄行米犁小镇农业专业合作社，自去年3月成立以来，为果农销售优质蜜梨50多万斤，为粮农销售优质大米6万多斤，还帮助农户销售黄桃、鸡蛋、粽子、蔬菜等，销售金额达400多万元，而合作社所得利润只有2万元。今年，该合作社计划帮助果农销售优质蜜梨100万斤，比上年增加1倍。同时，还帮助农户销售冠以“董小梨”名称的生态米、土鸡蛋、农家散养鸡、葡萄、黄桃、时令蔬菜等。此外，还建造了一期占地150亩的米犁农业基地，吸引客户认养采摘，亲身体验现代农业的魅力，不仅给农户增加收入，还进一步扩大庄行品牌农产品的影响力和知名度。



□卢连明 王英

助力果农销梨，卖难不再发愁

董正富是安徽奉贤商会的常务副会长，在奉贤工作生活已有20多年。庄行镇是奉贤区的农业大镇，盛产上海蜜梨、优质大米等优质农产品，尤其是上海庄行蜜梨，具有“皮薄、汁多、味甜、核小”等优点，获全国农产品地理标志，是庄行“八宝”之一。

每当董正富看到有的果农辛辛苦苦种出来的蜜梨等农产品卖不出去，即使卖出去但没有卖到好价钱时，他心里很不好受。2018年，是上海庄行蜜梨的丰产年，有的果农因缺乏销路烂掉了不少蜜梨，董正富心里想着要为果农做点什么。2019年初，董正富在所在的吕桥村干部的帮助下，联络一部分乡贤，做出了一个决定：利用做工程积累的资金，组建一个农产品销售合作社。3月，在上级有关部门的支持下，上海奉贤庄行米犁小镇农业专业合作社正式成立，董正富任理事长。接着，他走村串户访果农，详细了解蜜梨等农产品在销售中遇到的各种情况，听取意见建议。7月18日，合作社在村党支部和村委会的支持帮助下，召集30多户梨农召开产销见面会。会上，合作社向果农提出了把控蜜梨质量，与梨农签订销售协议的要求。同时，合作社在村党支部书记王纪英的帮助下，联络100多个企业开展蜜梨认购活动，进行订单销售，当场认购蜜梨20多万斤。

合作社采取统一包装设计，统一价格定位，统一媒体推广营销的方式，对上海庄行蜜梨从严品级把关。合作社还采取“果园”对“公园”的销售方式，在上海梦清园设立了零售点，每天销售量达2000余斤，让市区居民也吃到新

鲜的庄行蜜梨。炎炎烈日下，王纪英带领村干部把合作社的1500箱蜜梨搬上货车，送到了村结对单位——上海电气风电集团。驻村指导员刘嘉敏也为合作社提供了销售新渠道。在销售旺季，合作社经常组织村民加班加点，对果农送来的蜜梨及时分拣和包装，利用电商及时送到客户手中。

自建基地，吸引客户，扩大销路

怎样才能吸引更多客户，了解和购买庄行的优质农产品，确保农户丰产丰收？这是董正富一直思考的问题。米犁小镇合作社成立以后，开设了米犁农产品展厅，以图文、实物标本等形式，展示庄行生产的优质农产品，有不少客户就是在展厅参观后才了解和喜欢上了这里的农产品。

受此启发，董正富向王纪英谈了建米犁农艺公园的想法，不但得到赞同，还帮助筹措建设资金，这使董正富信心倍增。说干就干，从去年冬季开始，在合作社北面流转土地150亩，作为农艺公园1期项目。在王纪英、董正富的陪同下，笔者在农艺公园转了一圈，这里空气清新，经营项目较多，有蜜梨种植基地、亲子活动基地等，将组织开展梨树、蔬菜认养活动，广泛普及农业知识。园内还有鱼塘用于养殖小龙虾，开展垂钓活动。还计划开展航空体验活动，长廊、小桥流水应有尽有，今年下半年可试开园。董正富说，通过2期、3期扩建，农艺公园将达到500亩规模，成为对接市区超市、社区、学校的新载体、新平台，从而扩大庄行农产品的销路。

今年，该合作社计划帮助果农销售优质蜜梨100万斤，以每亩生产1500斤优质蜜梨计

算，总计可为果农销售600多亩优质蜜梨。在蜜梨销售旺季的20天中，每天要销售5万斤。为了实现这一销售预期，合作社已经与上海多家电商洽谈，建立比较稳定的销售渠道，并组建线上、线下两支营销团队。同时，还帮助农户销售冠以“董小梨”名称的生态米、土鸡蛋、农家散养鸡、葡萄、黄桃、时令蔬菜等。蜜梨成熟之前的梨农产销见面会和企业蜜梨认购会，将如期举行。合作社还计划建一定规模的冷库，以拉长农产品的销售周期。

敬老帮困献爱心，抗击疫情见行动

米犁小镇合作社不仅为农户提供农产品销售平台，还扶贫帮困献爱心。对少数困难果农采取最低保护价收梨。为了抗击台风，让果农减少损失，有时合作社做起了亏本“生意”。去年7月26日，合作社给奉贤区第二福利院送去150箱蜜梨，不仅送去了清凉，还让福利院的老人们感受到了暖暖的关怀。去年8月15日，合作社给吕桥村6个睦邻点的老人们送去了黄桃，老人们脸上笑开了花，心里甜滋滋的。

在抗击新冠肺炎疫情的关键时刻，董正富看到社区工作者、公安干警、城管人员、基层干部、志愿者，白天黑夜，不惧风雨，很是辛苦，于是就把手来用于营销的1万斤大米捐赠给了政府有关部门。在理发店普遍关停后，许多一线防疫人员没能及时理发，于是，董正富就聘请了两名理发师到社区、派出所、村，轮流理发15天。在口罩普遍紧缺的情况下，他又托人买了1千多只口罩，赠送给防疫部门。在董正富看来，为抗击疫情尽自己一点微薄之力是应该的。

【动向】

河南淮滨：雪松产业意正浓

□依科

“冰雪消融溪水流，春回大地万物苏；防控病毒严把守，佩戴口罩锄地头；前楼销售雪松树，徐寨电商卖红薯；抗疫生产两不误，雪松之乡双丰收。”当前，疫情防控形势依然严峻，河南省淮滨县张里乡在统筹抓好卡点管理、巡逻管控基础上，扎实做好疫情防控和经济社会发展工作，确保两手抓两手硬。

近日，记者在张里乡朱前楼等村的雪松种植基地和龙港生态林地中看到，一排排翠绿的雪松像卫兵一样整齐地排列在田野上、龙港旁，村民们戴着口罩，在田地里或整理树型、或平整土地、或挥锄除草，在初春的暖阳映照下，勾画出了一幅幅雪松产业欣欣向荣的春景图。

“村里的‘小喇叭’一直在宣传雪松管理知识。我这种的有16亩雪松，每亩450余棵，成本30元左右，现在最少能卖100元一棵咧。乡里帮忙联系的客户说下午到，很快就能见到钱喽！”在田间正给雪松剪枝施肥的朱前楼村贫困户朱金亮说。

“疫情防控期间，我们驻村工作队非常重视雪松产业发展，积极指导群众在务工同时做好自我防护。全村新增种植雪松300亩，我们正积极帮助群众在网上发布销售信息，预计年底可销售3000余棵。”国网淮滨县供电公司驻张里乡朱前楼村第一书记刘宝告诉记者。

据介绍，雪松综合利用价值高，既是名副其实的绿色富民产业，也是持久稳定的长效产业。近年来，张里乡依托区域优势，以基层党建为引领，在淮滨县雪松“党建联盟+产业联盟”的带动下，广泛链接贫困户和一般农户，不仅打出了“万亩雪松之乡”的品牌，还走出了一条适合该乡实际的雪松产业化发展路径，为巩固脱贫攻坚成果、振兴乡村经济打下了坚实基础。

“为此，全乡在抓好疫情防控的同时，紧抓产业发展不放松，充分利用乡村巡逻队、村里‘小喇叭’、‘淮滨雪松’微信公众号和邀请雪松种植专家为群众在管理雪松时答疑解惑。现在正值雪松销售旺季，我们还积极联系订单。现在，群众在下田耕作时都能做到戴好口罩、不扎堆和不聚集聊天等，雪松产业发展正有序推动。”张里乡党委书记陈辉说，“目前，全县雪松产业联盟成员单位8个，他们在疫情防控时更是抱团取暖，互相分享雪松种植‘心得’、雪松市场动态和雪松田间管理。全乡雪松种植面积8900亩，全县已达9124亩，3000余人从中受益。”

雪松产业在为淮滨县群众带来可观经济效益的同时，也实现了森林生态效益的提升。如今，雪松已经成为当地群众致富、乡村振兴的“绿色银行”，一片片雪松林在产业富民的进程中焕发出勃然生机，一棵棵雪松树正成为该县干部群众奋斗精神的象征。