

卫亮：拥抱农业13年，他从“农盲”成长为农村青年致富带头人



【返乡档案】 卫亮，一位大学返乡创业投身农业的青年农民。大学毕业后他扎根农业，多年来工作在农业第一线，创立了自己的农场——上海禾希果蔬专业合作社，从农业生产、管理、销售他都亲力亲为，把辛勤的汗水和心血挥洒在农场上，取得颇丰的成果。获“上海市金山区新长征突击手标兵”“朱泾镇三创好青年”“农村先进志愿者”“金山区十佳新型职业农民”、“登高工程素质之星”“全国农村青年致富带头人”等荣誉。

□记者 曹佳慧

往年春节，卫亮的禾希农场总是游客盈门，烧烤、钓鱼、草莓采摘等休闲农业项目是市民们假期游玩体验的不二选择。而刚刚过去的今年春节，农场里只有卫亮带着工人们忙碌的身影。

“我打算扩大番茄和小皇冠西瓜的种植面积，所以没有种植草莓。”卫亮告诉记者，今年他要继续打造“小而美”的精品精致农业，继续引进、种植新的番茄品种，同时开展研究新的种植技术，把番茄的上市时间提早至3月，同时填补夏季的空白，连接上秋茬番茄，让3~11月都有番茄上市。

4年前，卫亮开始种植桃太郎番茄，圆润讨喜的果型、红艳诱人的色泽，再加上肉质软糯香甜的口感，一

经上市便大受欢迎，于是他顺势将番茄打造成农场的拳头产品。不仅如此，这两年他不断扩大种植规模、加大推广力度，建立了产供销一体、以鲜食番茄为特色的农庄，并申请了“禾希农庄”和“禾希番茄”两个品牌。彼时，他种植的桃太郎番茄产值已达到360万元。他还辐射带动周边农户，种植面积由100多亩扩大到500多亩，批发价格比原先高出近一倍，农户亩产值平均增长30%。他也因此获得“全国农村青年致富带头人”的称号。

今年是卫亮拥抱农业的第13年。最初，他在上海银龙蔬菜种植公司，做过农产品的研发、销售、采购、生产等多项业务。从一个认不全蔬菜品种的“农盲”变成一个能分辨各类蔬菜品质的“土专家”。

后来，他被公司调到银龙果林

七场任场长，他开始真正地接触到农业生产的第一线。他通过向种植专家们学习生产技术以及对以前工作经验的总结，大胆地将农场的种植结构由全年一茬的葡萄、猕猴桃，调整为全年多茬的蔬果共存。

积累了一定经验的卫亮，又受邀跳槽到上海金光蔬菜专业合作社，负责管理占地300多亩的现代化农场。凭借自己在银龙果林七场的工作经验，他花了一年多时间把种植基地打理得井井有条，同时自己也在不断地提升。其间，他被评为农民优秀土专家，更获得了中级植保员、高级园艺工、农业产业化经营者等证书。

6年多的摸爬滚打、风吹日晒，成就了他独自创业的底气和勇气，也让他爱上了农业。2014年，卫亮在大庄村北部成立了自己的合作社



【创业感悟】 “做农业，种植业是最弱势的，所以要不断延伸产业链。接下来打算和一些电商平台和门店合作，把金山的名特优产品送进市区，送到市民面前。”

——上海禾希果蔬专业合作社。

他常说，“每一棵菜都是有生命的，都需要倾注感情去培育”。他倾情于农业，把每一棵菜当孩子一样照顾。他不断地学习，从品种选育、栽培、种植模式，到农药肥料的使用管理，农产品采收储藏，再到宣传和销售，每个环节他都不愿错过。

如今，已经干出一番成绩的卫亮还不满足。“番茄的销售渠道还可以继续拓宽，接下来打算和一些电商平台和门店合作，把金山的名特优产品送进市区，送到市民面前。”

农场里，一个用于分拣包装的加工车间即将施工完毕，未来，他的番茄将在这里进行分等分级，以便进入不同的销售渠道。

两年前，卫亮曾告诉记者：“做农业，种植业是最弱势的，所以要延伸产业链。”当时，他谋划着禾希农场的未来，着手筹备成立自己的配送公司，为自己的产品找一个更稳定的销售渠道。两年后的今天，他的计划已经有了雏形。

在创新创业这条路上，卫亮从不停止前进的脚步。

