

古宗白山羊：从散养到品牌的绿色产业链革新之路

崇明白山羊肉质细腻、味道鲜美、营养丰富，是在崇明特定水土条件下经过数百年选育而成的地方优良品种。

从田间地头的散养，到现代化农业品牌的典范，崇明白山羊的故事是一段关于坚守与创新的传奇。在这段旅程中，上海古宗白山羊专业合作社不仅守护了崇明白山羊的传统风味，更为地方特色农业的品牌化发展，提供了宝贵的样本与启示。



资料图

□记者 欧阳蕾昵

崇明岛，这片拥有千年历史的沃土，不仅是上海重要的农业生产基地，更孕育了独具特色的“长江三角洲白山羊”。

据有关文献记载，崇明人养殖白山羊的历史可以追溯到明嘉靖年间，但从20世纪80年代开始，崇明本地白山羊陆续和外来波尔羊杂交，本地农户更乐意养个头大、产量高的外来羊或者杂交山羊，正宗的崇明本地白山羊越来越少。2009年起，崇明农业部门采取多种举措对崇明白山羊进行规模化养殖和种源保护，崇明白山羊得以传承保护下来。2020年，崇明白山羊迎来了“羊生”的重要一刻，它被列入《上海市畜禽遗传资源保护名录》。

如今，这种膻味轻、肉质细腻、富含胶原蛋白的地方特色品种，正借助龙头企业绿色品牌的力量，迈向更广阔的市场，成为市民餐桌上不可或缺的经典美味。

从传统商人到现代农夫

上海古宗白山羊专业合作社创始人石伟东，20世纪70年代出生于崇明岛，曾是一名贸易商人。石伟东爱吃羊肉，彼时，作为消费者的他发现，崇明白山羊这个地方特产虽然具有发展潜力，但也有着不可回避的行业痛点。市场上的所谓“崇明白山羊肉”，大都品质参差不齐，甚至部分为外地羊肉冒充，而真正的崇明白山羊肉则因缺乏品牌和标准化管理，未能打开广阔的市场。

带着“让崇明白山羊重新赢得市场”的初心，2012年，石伟东在向化镇新圩村流转了几十亩土地，成立上海古宗白山羊专业合作社。他以“延续古法养殖，传承正宗品质”为理念，为品牌取名“古宗”，并设计了一个仿古钱币的圆形标志。“古”表示远古、生命

力，“宗”寓意正宗，融汇天圆地方的哲学智慧。崇明岛上第一家自主羊肉品牌由此诞生。

初期的养殖过程充满了挑战。传统农民养羊经验有限，加上缺乏科学养殖技术，第一年，合作社白山羊的死亡率高达13%。面对质疑声，石伟东没有退缩，而是邀请农业专家提供指导，制定严格的养殖标准，逐步将死亡率控制在3%以下。他还坚决摒弃配方饲料，以草料为主食，采用花生藤、花菜叶、红薯藤、黄豆秸秆等作为饲料，保障羊肉的品质。如今，改建后的现代化羊舍宽敞明亮，养殖区的白山羊体格健壮、毛色富有光泽。据介绍，古宗合作社坚持半散养模式，白山羊的养殖周期超过一年，比普通的白山羊养殖周期更长，但石伟东坚信，上海市场对高品质的羊肉产品有着巨大的需求。

实现绿色养殖“零”的突破

“这个行业是有行业壁垒的，优质种源、技术和渠道，缺一不可。”石伟东发现，传统崇明白山羊的销售方式很粗放，要么卖整羊，要么卖羊腿。但“懂经”的消费者往往会根据不同烹饪方式，选择羊排、羊肉片、羊蝎子等精加工后的产品。2016年，石伟东终于获得上海市首张羊屠宰资质证书，正式进入羊肉精细化分割市场。

在合作社的分割包装车间内，工人们手脚麻利地分割着羊肉，根据不同部位分拣，打包成净重300克左右的盒装羊腿肉、羊排、羊腩等，在氮气保鲜包装流水线上，这样规格的羊肉一小时可封装数百盒。传统的整羊销售被高附加值产品取代，更贴近现代家庭和餐饮需求。

有了标准化屠宰，2018年，古宗合作社再次获得绿色

食品认证，实现崇明养殖业绿色认证“零”的突破。此后，古宗率先在崇明开创了集养殖、屠宰、分割、销售于一体的羊肉全产业链模式，绿色认证的加持让古宗拥有行业议价权，进一步巩固了品牌地位，将崇明白山羊带出海岛、走向更大市场。

紧跟“即时零售”新业态

产业链要延伸，需要龙头企业带动，通过集团化运作，能更加精细地调节各基地生产品种和数量，进一步优化地区产业规模和结构。2022年，崇明白山羊集团应运而生，石伟东被任命为集团董事长，古宗合作社作为集团成员单位之一，主攻商超渠道，探索建立稳定的产销体系。

石伟东深知，崇明白山羊要养足12个月，养殖成本相对高一些，冷鲜羊肉配送、储存固然让成本进一步增加，但崇明白山羊就是要“鲜”吃，找到合适的销售渠道成了第一道坎。多年贸易从业经验的石伟东在早些年就积累了一些线下渠道，冷鲜羊肉产品先后入驻盒马鲜生、百联、奥乐齐等高端商超。此外，他还将品牌产品带入上海各大星级酒店、医院、学校等企事业单位，客户群十分稳定。2020年，以即时零售为代表的互联网配送到家模式出现后，石伟东瞄准了这一新的零售渠道。

线上下单、线下30分钟配送到家的即时零售，连接着消费者和实体商户、仓储等本地零售供给链，定位“30分钟快送超市”的“美团买菜”是即时零售的代表平台。石伟东认为，即时零售快捷的冷链配送保证消费者能吃到更加新鲜的羊肉，也有助于精准安排产销。线下销售需要提前备货，货损相对较高。例如“美团买菜”这样的即时零售平台，可以每天回传销售数据，系统还

会预估后续销量，这对合作社精准安排生产具有很大的帮助。

每天清晨，古宗合作社通过冷链车把包装好的冷鲜羊肉送至“美团买菜”的大仓。进入大仓后，工人全程进行冷链分拣，再通过冷链车运送至城市各处的前置仓，居民在家里用手机下单后，只需半小时，羊肉就可以配送上门。每只羊从屠宰到送到顾客手中，仅需十几个小时，充分体现“越鲜越好”的价值。在美团平台，古宗牌羊肉一天的最高销售量可达500盒。“美团买菜”还将古宗羊肉纳入“本地尖货”计划，以流量倾斜和资源扶持的方式，让更多消费者了解优质地道的崇明冷鲜羊肉。

从地方特产到知名品牌

为了进一步提升产业竞争力，古宗合作社发起成立了“白山羊产业联盟”，吸纳了十余家崇明白山羊养殖合作社和家庭农场。在这一联盟中，各成员以统一的高标准养殖，由“古宗”集中屠宰、加工、销售。通过这一模式，小养殖户不仅解决了销售难题，也实现了稳定增收。

联盟背后的核心理念，是通过资源整合与利益共享，让整个崇明白山羊产业向规模化、品牌化发展。如今，崇明白山羊的年供应量已突破8000头，虽仍远不能满足市场需求，但石伟东始终坚持“守住品质红线”，以稳步扩展为原则，让消费者放心品尝到真正优质的崇明白山羊肉。凭借卓越的品质，古宗白山羊屡获殊荣。从绿色食品博览会金奖，到被纳入“本地尖货”计划，古宗不仅是崇明冷鲜羊肉的代表，更是

上海市民信赖的优质肉类品牌。

农业管理也像企业管理，要讲究方式方法。古宗合作社已被崇明区农业农村委认定为新型职业农民实训基地，成为养羊行家的石伟东也获得了“新型职业农民标兵”的称号。在他看来，用企业化运作思路从事农业很重要。“我们合作社的员工实行每天8小时工作制，工资比行业平均高10%，还有年终奖分配。按照企业经营模式，能有效避免人员流动，培养人才队伍。同时，合作社的生产加工基地设在崇明，销售部门设在市区，分工明确，专业的人做专业的事。”

近两年来，石伟东开始探索“富硒羊肉”，他与市农科院畜牧兽医所合作，专注饲料研发。“我们在饲料里添加微量元素，不停地做实验，光检测费就用了6万多元。”

最初弃商务农时，石伟东面对的质疑声音不少，“做得好是传奇，做不好是笑话”。石伟东坦言，经过这些年的探索，在上海支持农业、鼓励农业的大背景下，不怕做不好农业。他坚持严控品质、整合资源、构建渠道、打造品牌、做好服务、共同发展。

2024年，石伟东去“胖东来”学习取经，带回了“服务、健康、安全”的经营理念。他常说，“农业也需要用商业的头脑去做。”未来，石伟东希望自己的羊场能回归天然场景，不吃饲料的羊群，在有蓝天白云的牧场自由生长。带着这份期待，石伟东不仅成就了“古宗”这个崇明岛第一个自主羊肉品牌，也让崇明白山羊这一地理标志产品，成为消费者心中的信任之选。

