
市场+科技：创連金奖梨

——记松江仓桥水晶梨合作社

武豪

松江仓桥水晶梨合作社成立 10 多年来，在理事长钱培华的带领下，坚持科技领先和开拓市场，水晶梨产业越做越大，成为沪上地方品牌水果的一张名片。这些年，仓桥水晶梨已先后获得国家地理标志保护产品、全国名特优新产品、全国百佳农产品品牌等一系列的“国字号”殊荣，并多次被评为上海市优质梨金奖。合作社被评为全国农民专业合作社示范社，列为上海市科普教育基地。

合作社理事长钱培华告诉我们，他原来是仓桥镇农业副镇长，特别酷爱农业，也是农业的“老法师”。2004 年，在仓桥镇改建为街道时，他主动让贤，投入生产第一线，组建了仓桥水晶梨合作社。2017 年，138 户社员种植 1957.09 亩水晶梨，平均亩产 2059.7 斤，比上年增产 593.3 斤，平均亩产值达 9499.7 元，比上年每亩增收 2200.5 元。10 多年间，亩产量、产值翻了一番多，梨农收益逐年提高。合作社在理事长钱培华的领导下，通过科学种植、规模经营，在品种上涵盖了早、中、晚熟在内的多个品种，从每年 6 月下旬一直到 9 月上旬持续供应。仓桥水晶梨专业合作社不断发展壮大，仓桥水晶梨也成为松江地区具有特色的高效经济作物。钱培华说，10 多年来，水晶梨合作社之所以越办越好，关键是走了“科技+市场”的道路。

用新品种开发金奖梨

水晶梨作为松江特色农产品，已有 60 多年的种植历史。黄浦江两侧，干净优良的水质和肥沃的土壤，确保了仓桥水晶梨的优秀品质。除了得天独厚的地理条件外，仓桥水晶梨成功的另一重要因素是其拥有优良的品种——“早生新水”和“翠冠”。

2004 年，在全国早熟梨等级标准研讨暨优质产品擂台赛上，“早生新水”品种在南方 15 个省市的 114 个样品评比中获总分第二名，并获优质早熟梨金奖。“翠冠”具有丰产性，长势极强，为优良早熟品种。为此，钱培华积极调整品种结构，与科技部门结合，引进新品种梨。“早生新水”是从上海农科院果树所引进的，“翠冠”则是由浙江农科院果树所引进，与此同时引进的长寿、菊水、脆绿、清香、雪青以及由南京农大果树所引进的丰水、新高、南水等 50 多个优质品种梨进行试种对比和选择后，成功培育和推广，使创造金奖梨有了坚实的基础。

用新科技培育金奖梨

上海地区早在上世纪六七十年代，也发展过“上海蜜梨”等梨树的生产，但是上海的气候条件，往往造成果树病害多、果型小、糖度低等缺陷。因此，仓桥水晶梨一开始就注重科技兴果。在 2015 年农业部水果标准园考核验收中，基地通过一年来的创建，实现农药使用量减少 31.8%，化肥使用量减少 15.3%，每亩节本增效 18.3%，每亩产值比全区平均高 10.5%，全面达到了创建既定目标。钱培华介绍，仓桥水晶梨生产的全过程都以生产安全、健康果品为宗旨，追求梨果质量，不追求产量。为提升仓桥水晶梨的品质和档次，合作社对果农重点进行“三改、三推广”科技指导，通过改变传统追肥方法、农药施用方法和传统采摘习惯，推广高接换种、梨果套袋、推广新品种技术，使其在市场竞争中取得明显优势。

在技术方面，钱培华重点强调了“三项”：一是推广高接换种技术。以前松江地区大多种的是黄花、杭青、新世纪等品种，成熟在 8 月下旬，受台风影响较多，品质较差、价格低，成熟后果农难以出售。而对农户十几年生的老品种通过分 2 次高位嫁

接，嫁接的是优质梨品种，上市一抢而空。二是推广套袋技术。套袋梨外观更为光滑细腻，而且果体匀称，果味十足。深受消费者欢迎。果农每亩净收入可增加 1000 多元，现在有一定规模的梨树专业户都进行套袋。三是推广人工授粉技术。自然授粉果子小，现在通过专家指导进行人工授粉后果子大，品质更佳，如原来“早生新水”梨平均单果重在 180 克左右，现在平均单果重 250 克左右，最大可以达到 900 克。社员沈益德是种了 10 多年生梨的老果农，为了争创品牌，坚持学习新技术，对梨树实行人工授粉，作“计划生育”，按照 25-30 个叶片挂一个梨，给梨套袋“穿衣美容”，给梨果穿上“白衬衫、黄军装”。套上白纸袋，变成绿皮梨，套上黄纸袋，变成白皮梨。合作社现在尤其注重质量标准，种出的仓桥水晶梨按个卖，一个能卖到 5-8 元，过去种梨讲产量，只能按斤卖，每斤甚至不到 1 元。通过优良品种的培育和先进农业技术的应用，仓桥水晶梨的品质和档次，在市场竞争中取得了明显优势，优质绿色 A 级仓桥水晶梨蜚声沪上，备受市民青睐。

用梨文化提升金奖梨

“创新是现代农业发展的引擎”。在钱培华看来，建设现代农业，除了提升农业的科技水平和产能，还要注重开发农业的生态、休闲、旅游、文化等多种功能，促进农业一、二、三产业融合发展。特别是梨树生产，具有深厚的文化底蕴和生态资源。早在唐宋年间，就有不少诗人留下了咏梨的不朽名句。如王勃的《冬郊行望》写道：“桂密岩花白，梨疏林叶红。江皋寒望尽，归念断征蓬。”唐·白居易的《江岸梨花》咏叹：“梨花有思缘和叶，一树江头恼杀君。最似闺闾少年妇，白妆素袖碧纱裙。”梨花梨园，寄托了多少乡愁。为此，合作社依托农村的青山绿水、梨园风光，创新农旅文的深度结合，将生态保护、观光休闲和梨文化有机融合，形成了梨产业发展的多维目标体系，不断推进产业链和价值链的提升。

近年来，合作社积极开展了仓桥水晶梨文化游园节、摄影比赛、仓桥水晶梨梨花节等推介宣传活动，让市民认识、品尝水晶梨，让水晶梨走出松江、走进上海、走向全国。在游园节现场，除了腰鼓队、诗词朗诵、舞蹈等节目，还开展以家庭为单位的“家家乐”梨树认养、采摘和免费品尝活动，受到市民游客欢迎。与此同时，不少摄影爱好者也被吸收过来，架着“长枪短炮”在梨园内拍摄。游园节受邀嘉宾和认领梨树家庭前往位于黄浦江源头的水晶梨园体验亲手采摘的乐趣，有很多市民通过电商把水晶梨送到家里。实现了文化搭台，经济唱戏，农旅结合，提升了金奖梨——水晶梨的市场影响力和美誉度。

用市场化拓展金奖梨

地产鲜活农产品，尤其像生梨、桃子、葡萄等水果，季节性强，不易储存，实行产销衔接，提高市场化程度是关键环节。钱培华介绍说，合作社重点突破两大传统模式：

一是实行以市场为导向规模化产业化经营。为了改变过去分散、小规模经营的模式，合作社实行“合作社+基地+农户”的经营机制，对现有资源进行组合，把千家万户分散经营种植的梨树组合起来，以标准化示范区的要求，组织农户开展标准化作业。通过标准化知识的传播和培训、统一技术操作规程、建立标准化管理机制等手段，带领农户科学种植，统一销售，取得了良好的经济效益，带动农民增收致富。2015 年在创建标准园工作中，合作社为创建区域范围内果农统一购买套袋纸 363 万只、化肥 64.5 吨、农药 1100 公斤、有机肥 1000 多吨，以及除草用割草机 10 台、小型喷雾机械 10 台、枝条粉碎机 2 台、风送式果园喷雾机 2 台。同时为了组织果农能够攥起拳头闯市场，实行统一包装、统一销售价格。为社员推销水晶梨，合作社与“菜管家上农批”等电商平台合作销售并初见成效。钱培华表示，合作社撰写了《梨树栽培》培训教材，邀请专家和技术人员对果农进行专业能力的培训。并要求果农按照《仓桥水晶梨地理标志产品》的产品标准和《仓桥水晶梨生产技术操作规程》进行仓桥水晶梨的生产管理，从标准化上进一步认识与提高创建水平，从而使整个生产过程达到制度化规范管理，不断提升水晶梨管理水平。合作社已经发展成为一个自主经营、民主管理、产权明晰、风险共担、利益共享，实行统一供应农资、统一生产技术、统一使用商标、统一包装销售的联合体。

二是改变销售模式，实行认领认养、“论个卖”的营销策略。据悉，仓桥水晶梨早在 10 年前就开启了“论个卖”的优质优价营销模式，一只梨售价保持在 10 元左右。除了邀请市民自行到基地亲手采摘，7 月中旬开始，当地合作社还将启动网络销售，

配送覆盖上海市区。如此，市民足不出户也可品尝到来自黄浦江上游产地的当季最新鲜好吃的梨果。认领认养的市民，挎着小篮子，在矮矮的梨树下弯着腰挑选梨果，成熟的梨果散发着清香，摘下一颗，正圆形的果实外观有些像苹果，与普通两端大小不一梨子很是不同。不少市民纷纷发现自己心目中的“梨王”，大小甚至超过了成人双拳之和。钱培华说，“自去年成功出境香港后，今年我们又顺利获得良好农业规范认证(GAP)。现在梨子成熟没几天，我们已经跟 20 多家企业签订了购销协议，截至目前已被订购 5000 多箱。”仓桥水晶梨基地负责人告诉记者，现在成熟的水晶梨品种为“早生新水”，是园内成熟最早的品种，每年 6 月下旬便可上市，在接下来的几个月，翠冠、丰水、圆黄、雪青和黄花等品种也将次第成熟，轮番成为当季主打品种。仓桥水晶梨，不亏是市民心中的“金奖梨”。