

到农民家 津津门
访脱贫 看小康 —— 记者特别行动

醉心种薯 乐享“薯爱”

■ 本报记者 宁美红
本报通讯员 王贺 刘子伟

刚进黄骅市常郭镇柳林庄村村民王丙河家，就被烤箱里红薯的香味勾出了馋虫。“知道你们来，特意烤了红薯，刚出锅，尝尝。”王丙河笑道。

还没等吃，王丙河的外孙女拿着红薯奶声奶气地说：“我这吃的是糖果。”糖果？正纳闷着，咬了一口红薯，可不是甜如糖果吗？虽然甜，却不腻，有一股自然的红薯香味。

52岁的王丙河聊起红薯滔滔不绝。“俺村这块儿是沙土地，打老辈子起种出来的红薯就好吃。不过光有土地不行，俺的窍门是用生物菌肥代替普通的化肥，最大程度降低农药、化肥的使用量，除草剂都不打，都用人工。品种是‘烟薯25’，先小面积试验的，再大面积推广。”

老爸是个“红薯迷”，王丙河的女儿就是最好的见证者。

“我爸红薯种了20来年，因为好吃，我在朋友圈上帮他卖，基本不用怎么发，就都抢没了。”做女儿的满脸自豪，可话锋一转，又心疼起来：“他也是一大帮年纪了，我们做儿女的过得挺好，不愿意他每天那么辛苦。况且他种红薯不像别人，他每年都寻思着哪个品种口感好、营养高，年年做实验。种的时候用生物菌肥，不用化肥。品质是好了，产量也低了，效益和没折腾前也差不了多少，关键是大累心。”

听完女儿这番话，王丙河有些



不好意思，但神情依旧认真。“七八年前吧，有一回去人家的红薯储藏室参观，那红薯，是真漂亮，一点土都没有。但是我是种红薯的，懂行啊，我一算，这得用多少杀菌剂啊。打那会儿，我就想着种点健康的红薯。”他说道。

想法虽好，实现起来却并不理想。一方面生物菌肥的使用让人工增加，另一方面，不除除草剂用人工又增加了一部分投入。

第一年，红薯产量锐减，价格又高于市场价，一时间，无处销的红薯让王丙河犯了愁，最后只得按市场价销了出去。第二年，王丙河发现红薯在朋友圈里卖得挺好，并通过经销商打开了天津某社区商超的销路。阵痛期过去了，“王大爷”的红薯不再过“苦日子”。这时，通过潜心钻研，他把红薯的产量也提了上去。

这几年，王丙河成立了众健农场，每年坚持给红薯做农残检测、富硒检测，并成立了品牌“薯爱”。同时，王丙河还利用快手记录红薯生长，积累了大批粉丝。去年，在全市农产品推介会上，他的红薯大受欢迎，两天就卖了3000多公斤。

“每公斤价格比市场上同类的普遍高1到2元，但和销量一综合，效益也差不了多少。虽然这红薯现在不愁卖，但是想大规模种，还是得在推广上下点功夫。”王丙河虽然辛苦，但是一想到生态红薯甜如蜜，也不气馁。“下一步打算打造自己的品牌，多走电商，有感兴趣的朋友，欢迎来咨询合作。”

开栏话：农村电商如何发展？中药材种植怎么“避坑”？回乡种地有啥奔头？……近几年，随着农业政策利好不断，不少社会资本回乡，“三农”发展态势蓬勃。在这个过程中，不少人收获满满，但也出现了一些问题。本报开设《农情观察室》栏目，聚焦“三农”热点问题，在探索中助力“三农”发展。

本期关注采摘经济——

采摘经济 要打出自家“厂牌”

■ 本报记者 张梦鹤

近几年，随着农业供给侧结构性改革和乡村振兴战略的实施，休闲观光采摘园如雨后春笋般涌现。每到果蔬上市旺季，采摘园里都人头攒动。十足的人气，让采摘经济愈加“红火”，还引发了种植园转型的热潮。但记者也注意到，随着采摘园队伍的壮大，趋同化、趣味不足、后劲不足的问题也显现出来——



采摘经济 红红火火

眼下正是设施瓜果上市的旺季，每到周末，各县（市、区）周边的采摘园里游客络绎不绝。有些是亲朋好友组团出行，有些则是教育机构组织的采摘研学活动。

日前，记者来到河间市景和田的果园一探究竟。这是一片占地百亩的果园，种有蜜桃、库尔勒香梨、红富士苹果等多种水果。

来到一片尚有成熟果实挂枝的苹果园，红色的苹果隐藏在绿叶间，十分喜人。据采摘园工作人员介绍，由于园子实行绿色管理，产量本就有限，节假日时慕名而来的游客、团体多了，总会出现供不应求的情况。“有的游客问得晚了，俺们就直接告诉人家抓紧来吧。因为要保证苹果的品质，产量就这些，来晚了，只能等明年了。”

“俺们的蜜桃还没熟时，就有不少人在微信上问啥时候能摘。确定开园后，不到两个星期，基本就被摘光了。再有问的，只能说抱歉，让人家等明年了。”市民们采摘的热情，青县新兴镇樱桃园的园主王长强同样深有体会。看到采摘经济的曙光，这两年，除了精心管理几十亩樱桃园，他又引入了大红枣、甜油桃等多种水果，打算在采摘经济中再多分一杯羹。



长远发展 需有特色

“采摘热”的流行，为农村经济发展提供了机遇。这两年，不管是已有的农业经营主体，还是在探索中，不少园主也发现，“休闲采摘”也不是谁想做就能做的，更不是想做就能做好的。

“俺们种了几千亩果园，有苹果、桃、枣子。也想着走采摘的路子，引人气，但就是树上有果儿的时候热闹一阵

休闲成趣 “绿色”获宠

“冷的时候可以进大棚摘草莓，四五月份桑葚就能下来了。国庆节时，去枣园摘冬枣也不错，现在大棚西瓜下来了，摘西瓜正合适。”市民陈晓虽从小生活在市区，如今却对采摘多了一份青睐。“原来我很少出去玩，但现在朋友都说我是一个采摘活地图。”

谈起转变的缘由，陈晓直言，钟情采摘，就是喜欢在自然里放松自我。“平时工作忙啊，满眼都是数据、报表。但是到了采摘园就不一样了，天是蓝的，树是绿的，果是红的，有时候就连路边的野花都让人高兴。”

亲近自然，已成了不少人

向采摘园迈出脚步的原因。“节假日时，我们会带着孩子到地里转转，一方面也是让他多运动运动；另一方面，也是让他感受一下大自然，看看植物都是怎么长出来的，增加一些课本上没有的知识。”市民吴莉莉说。

不仅如此，随着生活水平的提高，越来越多的人开始关注食品安全。餐桌上，绿色健康的农产品正成为新宠。在这种情况下，以绿色、健康为“厂牌”的采摘园自然不乏人气。“市场里的果蔬，大多都是长途运来的，种植环境咋样咱都不知道，哪有自己上园子里实地看着摘的放心？”

记者观察

近几年，先进设施与新品种、新技术的出现，为发展休闲观光采摘农业提供了机会。不少种植园或依托原有产业基础，或借助“外援”新品种，驶向休闲观光农业的快车道，向市民推出果蔬采摘的新服务。眼下，采摘园已成了市民节假日休闲的新去处。

采摘经济的火热，除了满足市民愈发强烈的休闲需求，更反向鼓起了经营者的腰包。在走访中，记者了解到，与市面上销售的普通果蔬相比，采摘园里的果蔬售价普遍偏高。以记者走访的采摘园为例，目前市面上销售的苹果价格约为每公斤4元至10元不等，采摘的则能达到每公斤18元。冬季草莓采摘也是如此，当市面上草莓价格在五六元至十元一斤时，采摘园里可卖到100元一斤。

采摘经济效益高，但如何吸粉，不少采摘园还没有认真考虑过。甚至有人觉得，只要我把产品做好了，人气自然就有了。其实不然，如果想长远发展，还是需要根据自身情况进行个性化打造。为此，不少采摘园也开动脑筋，打出增加游乐园、动物园，推出原汁原味农家饭等“组合拳”，打造出复合休闲的新模式，引得游客去了一回还想再去。所以，不管是种植，还是休闲服务，如果能做到有特色、更贴心、多一份，人气自然就来了。人气有了，还愁没效益吗？



我市一农产品 绿博会上获金奖

本报讯（记者宁美红 通讯员张书林）记者从市农业农村局获悉，在日前召开的第二十一届中国绿色食品博览会上，沧州市盐业集团银山食盐有限公司参展的“沧盐”牌海晶盐（未加碘）斩获金奖。

中国绿色食品博览会是经农业农村部批准的“绿色、有机、地理标志”产业的展示和贸易洽谈盛会，由中国绿色食品发展中心、中国绿色食品协会共同主办。

据悉，沧盐集团先后有8个产品获得绿色食品认证，其中海晶盐、精品海盐获中国第十八届绿色食品博览会金奖，腌制盐在中国第十九届绿色食品博览会上获得金奖。此次博览会上，沧州市盐业集团展出了10余款食盐及日用盐产品，并举办了绿色产品专场推介会，向与会客商详细介绍了沧州市盐业集团的绿色食盐系列产品、日用盐系列产品和热敷盐包，受到广大采购商的青睐。

近年来，我市把推进绿色农业作为乡村振兴的重要抓手，印发了《关于加快推进绿色农业、有机农产品、农产品地理标志工作的通知》，并将绿色食品工作纳入各级政府年度考核范围，精准施策、集中发力，认证绿色食品数量大幅增加。目前，全市共6家企业的8个产品10次获全国“绿博会”金奖，今年全市新认证绿色食品将超过30个。

微信群里赶大集 农货上网销路广

■ 本报记者 张梦鹤

砍菜、剥菜、装菜……采访河间市西九吉乡后刘守村村民丁卜通时，他在白菜地里忙得正欢。一棵棵碧绿的白菜水灵灵的，不一会儿就装了半车。

“等一会儿车满了，俺就拉到市里去，好几家店都等着用菜呢。”他言语中满是喜悦。

也难怪丁卜通高兴，一天能销1000余公斤白菜，每公斤还能比卖到批发市场多赚两毛钱，要是放到几天前，他可想不到。“多亏了咱河间农业的微信群，帮俺们找到好销路。”

丁卜通口中的微信群，是他新近加入的农产品信息发布群。正是将自家的产品发到了群里，他与河间市区的几家菜店建起直供关系，实现了白菜从地头到商店的直销。

“农产品亟待销售但农户消息闭塞，商店、企业有采购需求却不知道上哪儿能买到好东西，这样的问

题不少。”群主钱伟在河间市农业农村局工作，她说，创建农产品信息发布微信群，正是想为农户和商店、企业搭建产销桥梁，促进农产品销得快、卖得好。

“现在人人都会玩手机，微信群就像个大集，谁家有啥好产品，有多少，想卖啥价格，图片、视频一发，群里的人就一目了然。有购买需求的，自己对接就行了。合作得好了，双方还能建立固定供应关系，稳定农业收益。”目前，群里成员涵盖各乡镇农户、企业及商超负责人。

“你们谁要‘鬼子姜’，河间的都给送货上门。”“多少钱一斤？多少斤起送？发个手机号我给你打电话。”“批发毛葱，还有10亩，1.6元一公斤，有要的预订。”……这不，每天群里都十分热闹。卖小米的、卖苹果的、卖柴鸡蛋的，农产品信息发布群俨然成了网上大集。

“直接对接，省去中间环节，俺们卖的价好了，客户花的钱少了，你说大家能不积极嘛。”丁卜通最有发言权。

不仅如此，为了让更多人看到农户们的好产品，与农户对接沟通后，河间市农业农村局的微信公众平台上也会同步发布相关农产品信息，借助平台影响力为农户拓展销售渠道。

