

# 独钟农机种大田

■ 本报记者 张梦鹤 本报通讯员 宋志敏

褚光辉没有见过凌晨4点的洛杉矶，却比谁都清楚凌晨4点的农田是什么模样。

天色漆黑，农机的大灯将前路照出一片亮堂。坐在驾驶室里，他的四周一片寂静，只有发动机隆隆作响。

在地里忙碌了一天，褚光辉有些疲惫。可发动机的响声，在他听来却无比悦耳。驾驶座随着发动机微微颤动，仿佛这机器不只给农机提供源源不断的动力，还充足了他的精神。

每逢耕播季节，忙碌到深夜，甚至是凌晨，对褚光辉来说已是家常便饭。可这位“90后”农人，只要坐到农机上，好像就不知疲倦。

褚光辉是肃宁县梁村镇褚光家庭农场的负责人，扎根土地至今，已有6年。

“年纪轻轻的，咋跟种地较上了劲？”不少人纳闷。

种地为啥对他有这么大的吸引力？这还要从他的老伙计——农机说起。

“就爱这个，不上学后，俺没干别的，直接买了个拖拉机。”原来，每个男孩都有一辆汽车梦，而褚光辉将这个梦想“嫁接”到了农机上。

“别的不说，只要看见新农机，俺就走不动道，就喜欢听发动机的声音。”先前，褚光辉的父亲一直从事农机服务。没想到，耳濡目染间，褚光辉竟比老人还痴迷。

开农机耕田对他来说，不只是糊口的活计，更多了一份爱好。“不论有啥事，只

要到了收割时，不吃饭也得去。”

尤其是与肃宁县农业农村局对接后，他还发现，农机的种类多、服务广，还能规模化经营，简直是广阔天地大有作为。这几年，他不变的心愿，就是充实起自己的农机队伍。

“每年，要是都能添个农机，那不忒好了么。”同龄人挣了钱，添新车。他挣了钱，却要添新型农机。而且为了买农机，他把种地挣来的钱都搭上了。

“每个机械的马力不一样，功能也各有千秋。尤其是随着技术的发展，不少农机功能越来越完善，想要规模经营，少不了这些好帮手。”

随着对农机的认识加深，在为农户服务的过程中，他更感受到机械化对种植的重要性。“地多，机器少。有时候，农户为了等机器，能等到晚上12点。”为此，2017年，他还申请了农机合作社，农忙时也要挤出时间，服务周边的农户。

有了自己的农机团队作后盾，他还在梁村镇张家庄村流转了600多亩土地，搞起大田经营。

“机械化发展，是科学种田的基础。要降低成本，还要增产，没有先进的机械设备，都是空想。”由爱到乐业，褚光辉慢慢上了道。

这几年，褚光辉还被评为新型高素质农民、新型职业农民。褚光辉说，有这些“好帮手”助阵，他要在大田中闯出自己的一片天地。



# 热心肠的老陈

■ 本报记者 张梦鹤 本报通讯员 崔晓萌 回 娜

2011年退休后，陈海涛没有选择含饴弄孙的闲适生活。

“落红不是无情物，化作春泥更护花”，这句诗可以道出他的热忱。在老家前庄村，他全身心投入到义务为群众服务的“新工作”中。

前庄村位于任丘市区，虽然早已在城镇化的进程中被“洗礼”，建起高楼、小区，但不少村民的生活习惯还是像在平房生活一样。有些村民家的杂物堆满楼道，物业多次协商清理未果，搞得气味难闻，还有安全隐患。

大伙儿知道陈海涛是个热心肠，就把问题反映给他。那时，他正患病。虽然身体不适，但得知这一情况后，还是多次去劝说、调解。看到他这样为大伙儿服务，堆杂物的村民终于行动起来，把楼道清理干净了。

前庄村志愿者的队伍里也少不了陈海涛。义务清理小广告、粉刷墙面、打理草坪……别看年岁已大，可他干活从不怩头。用实际行动影响和带动周围群众，现在前庄村的生活环境更加文明和谐了。

作为一名调解员，义务协助村“两委”为居民排忧解难，尽己之力帮助他人，更是陈海涛的家常便饭。因盖房引发的邻里矛盾、兄妹继承纠纷、夫妻矛盾……大事小情，解决不了的，大伙儿都习惯找陈海涛给说道说道。陈海涛也不觉得麻烦，往往是动之以情、晓之以理，已成功调解了4起纠纷。

现在，在前庄村，不少人都说，有陈海涛在，村里没有啥事解决不了。

热心肠的老陈，发挥的余热还不止这些。

陈海涛爱好书法，每年前庄村新年拜年会、书画展中，他都会免费为乡亲们写春联，而且到了年底就开始忙碌起来，往往要写到大年三十这一天。

这些年来，上门来领春联的，除了亲朋好友和周边村民，还有不少慕名而来的陌生人。为了不让大伙儿败兴而归，他还会为每个家庭至少准备3套，一个年节下来，要义务书写千套春联。

前庄村建起文化活动中心时，邀请陈海涛教授村中儿童书法，他欣然应允。义务授课、免费教习，在前庄村书画社，热心肠的老陈又成了陈老师。

看着他退休这么多年还依然忙碌，不少人解不开。人家都盼着退休享清福，你可倒好，咋啥事都接呢？把自己搞得这么忙，图个啥？”

“人老了，力气活干不了，但是我们的心不能老，尤其是不能忘记自己是一名共产党员，思想不能‘生锈’，行动更得跟上。”他这样说，也这样做。这不，在他的影响下，心里有疙瘩的心气顺了，肚里有牢骚的气消了，思想上有问题的也化解了。

“这些都是小事，还有很多地方我做不够，但我还会尽最大努力去帮助别人。”虽年逾古稀，可说这话时，陈海涛依然精神矍铄。

说起直播带货，你会想到啥？美食、服装、美妆？李佳琦、薇娅、罗永浩？……相信100个人有100种答案。但如果你问张潇然，他的答案里肯定有“法师多肉”“5万+粉丝”。作为一家多肉种植基地及拼多多网店的店主，直播已成为他销售法师多肉的主流渠道——

# 直播“奇葩” 订单“开花”

■ 本报记者 张梦鹤



## 一场直播 吸粉五千

“来，家人们准备好手速啊。咱们给家人们来盆‘万圣节’。这个品种平常单头的就卖九块九，现在咱们来多头的，福利价也是九块九。喜欢的、想要的打个1，有多少家人打1咱们就挑多少棵，今天带盆带土发货……”上午9点，到达献县河街镇奇葩多肉种植基地时，这里已然十分热闹。眼前，一位女主播拿着手机穿梭在大棚里，一边指着地上的多肉盆栽，一边介绍着活动内容。

听她这样说，记者也赶忙拿出手机，点击进入奇葩法师多肉馆网店的直播间。画面里，可不就是眼前这一盆盆多肉么？

“好，现在这个福利都拍完了。咱们再上个‘欧紫’，给家人们轰炸一下小心脏，准备好手速……”屏幕上，又一个多肉品种登场。同时，新的购买链接也跳跃着，吸引着观众的目光。

“万圣节”长长就变红心了，特别好看。一共有10个人打1，咱们上10棵啊。来，家人们，上链接了……”画面定格在多肉上，但直播还在继续。直播间里，邀请记者拼单的提示连连蹦出，网友留言一条条滚动，销售甚是火热。

“这两年，不少基地都迁到云南了。那边昼夜温差小，小多肉长得得好。基地走了，市场自然就跟着走了。”眼见“大势已去”，张潇然的思考也不少。“再走老路，只会越来越窄，市场不留人，自有留人处。”他把目光瞄向了互联网。

“当时主要是批发小多肉的货，品类不少，就是费心。”慢慢地，他发现，法师多肉相较于其他小多肉品种生命力更强。“这个系

列属于景天科莲花掌属，它颜色鲜艳，长得快，一个杆能长十几个头，长得大。消费者可以按自己的风格来修剪，比较适合咱北方人的审美，相对好养。”

种植品类日趋精细，市场渠道也随之转变。

“这两年，不少基地都迁到云南了。那边昼夜温差小，小多肉长得得好。基地走了，市场自然就跟着走了。”眼见“大势已去”，张潇然的思考也不少。“再走老路，只会越来越窄，市场不留人，自有留人处。”他把目光瞄向了互联网。

## 种植细化 市场转型

不同于坐在桌前介绍着各项商品的形式，这里的直播更加动态。

直播时，主播会拿着手机在棚里四处转，摄像头也只是对准棚里的一盆盆植物，主播的声音更像是“画外音”。

“我们把这种方式称为‘转播’，这样可以让观众们更直观地了解咱棚里的情况，更加真实。”张潇然说。

“随主播满棚转播一圈后，记者发现，多肉是棚里的唯一主人。而且，不同于其他琳琅满目的多肉种

植基地，硕大的棚中，也只种植了一个系列。

“现在我们基地主营法师多肉，别看只是一个系列，但也有30多个品种。”其实，从2015年探索多肉种植以来，张潇然也曾“广撒网”。那时，在位于山东的全国最大的多肉种植基地，他经营着一家批发门店，各个品种日走单量也不小。

“当时主要是批发小多肉的货，品类不少，就是费心。”慢慢地，他发现，法师多肉相较于其他小多肉品种生命力更强。“这个系



## 5万+粉丝 拼单8.6万件

“做直播，顾客进店了，一看你介绍得一板一眼，没意思，立马就退出了，还能去下单？”诙谐、幽默，是直播的吸粉利器。为此，张潇然没少突破自我。“刚开始不好意思啊，打开手机不知道咋说，就是硬着头皮跟人家聊。后来熟了，开始动脑筋把一些产品的介绍、养殖的要点改成歌，唱出来。”

“等到秋风起，秋叶落成堆，再把多肉来浇水”“各位仙女下凡的小姐姐……”慢慢播熟了，一个段子就能把场子暖起来。

直播的时间，也是精心设定的。早晨6点，店铺的直播间就热闹了起来，这是为了吸引起得早的中老年人。再加上基地直发的价格

优势，创建不到一个月，网店就吸引了2万多粉丝关注，有时一天可走千件订单。

网店的后期服务，同样精益求精。打包再到位，在快递运输中，植物也难免会出现磕碰情况。只要有粉丝申请退款，只要是合理诉求，他们都同意退款。

“虽然也有一些无理取闹型的退款要求，但是我们相信，大多数购物的都是真心喜欢多肉的。而且不像别的直播平台，俺们吸引的粉丝大多都是真粉，是喜欢花卉的，有购买力的，这是稳定销货的基础。”

现在，奇葩法师多肉馆的粉丝已达到5万多人，拼单量达8.6万件。

# 到农民家 津津门

访脱贫 看小康 —— 记者特别行动

# “沙漠人参” 平原扎根

■ 本报记者 宁美红

本报通讯员 韩洪安 任振宇 张益玮



刘春玲的肉苁蓉基地在黄骅市齐家务镇大科牛村的坑塘边上，现在正是肉苁蓉丰收时。刘春玲拿着一把铁锹，像刨红薯似的干起活来。不一会儿，地面上就堆起一堆果实。远远看着，像一堆白薯。

“肉苁蓉是不是像红薯一样，地面上是茎，地下才是有用的根？”记者指着地面上比人高的植物提问，却没想到这一问，倒闹了笑话。

“这不是荆条嘛，再说了，哪儿有这么高的茎。”刘春玲打趣道。正纳闷着，却听她说：“肉苁蓉是啥样的也都看见了，快去屋里暖暖和和，咱们慢慢聊。”

说着，进了屋。大炕上，摆满证书。河北省“双学双比”先进女能手、沧州市“十大种植女能手”、沧州市“十佳致富女能手”……没想到，这位肤色黝黑、眼角已爬满皱纹的51岁农家女，还是个种植能手。感受着屋内与屋外几乎没有差别的温度，不由猜想，这些年她必是少不了辛苦。

“肉苁蓉是药食同源的产品，有补肾助阳、润肠通便等功能，人们叫它‘沙漠人参’，而且经济效益高，亩收益能到万元。”刘春玲先种肉苁蓉，机缘巧合下受到中国农大中药材研究中心的关注。几年前，中心想在平原试验肉苁蓉种植，就找到了她。

“俺们这儿就成了肉苁蓉种植试验点。咱庄稼人吃得下辛苦，而且俺爱好这个，尤其爱钻研。”刘春玲说道。

“肉苁蓉和天麻一样，是寄生植物，寄生在树木的根部，你看的那荆条，不是肉苁蓉的一部分，实际上它俩是搭档。”一番讲解解开了记者的疑问。

种植天麻，刘春玲用了三四年才成功，种植肉苁蓉，没想到又用了两年时间。

“这不寻思着都一样，可能试验几回就成功，结果不是这么回事啊。把种子播下去，根部缠不上，它怎么寄生？”最开始，为了提高播种率，她用PC管播种，就10粒、20粒、30粒、100粒种子这么试验，而且试验一次得两三个月后才能知道效果。除了播种量，还得考虑播种的深度、播种的位置等，不知道试验种了多少回，才成功。后来一算，肉苁蓉的接种率才7%。

“而且肉苁蓉怕涝，有回雨水大了，都烂了。人家一下雨往家里跑，我一下雨就往地里跑。”说起这些年的辛酸，刘春玲不免有些动容。

种植成功后，刘春玲没有一劳永逸，而是继续改良着肉苁蓉的种植管理方法，在播种方式、播种季节、下种量等方面不断改进。“没办法啊，俺就是爱好这个，要做得好做好了嘛？”

经过数年的积累，刘春玲有了一批忠实的客户，为了打开销路，她还开起了网店，效益不错。“以后就想着扩大种植面积，带动周边农户共同发展。”

