

在吴桥县沟店铺乡，提起皓博农业有限公司，农户们并不陌生。负责人杨世英和翟景西，经营着10余家农资连锁店，是远近闻名的技术服务专家。这对好搭档不断吸收业内的前沿理念，致力于改变传统农资经营模式，以做农民的朋友为目标，解锁线上服务、示范服务、社会服务等多项技能，带来了由卖产品到做服务的新气象——



皓博农业：“解锁”服务新技能

■ 本报记者 张梦鹤 本报通讯员 王昱鑫

线上服务 微信群里传“秘籍”

“各位群友，今晚七点半继续讲课。如有问题，欢迎大家在课后积极提问，我们将一对一答疑解惑。”傍晚，刚结束了地里的活计，杨世英又赶忙在微信群里发出课程预告。

晚上七点半，技术总监翟景西准时开课，此次，他带来的课程是冬季麦田的管理技术。一个小时，着重讲解了针对冬季麦田黄苗、弱苗的管理技术，干货满满。

像这样在微信群里传授种植技术“秘籍”，皓博农业有限公司已坚持了四五年。

杨世英说，萌生在微信群讲课的想法，是因为现在种地和前些年大不一样了。“一方面是因为除草剂、重金属含量等逐渐增多，如果再按传统模式去种地，很难获得高产。再就是现在种地的人年纪普遍偏大，对大田精细化管理缺乏科学认识。”

农户和农田急需专业技术服务，可不少做农资的人，还是单一卖产品，把肥料拉到农户家里就完事，效果好不好不知道，农户出了问题只能干着急。

这样的问题，杨世英没少遇到。印象最深的是几年前，有个农户种的玉米不知为啥都是红秆，急得连连打电话求助。杨世英先后请来几拨专家，这才搞清楚，原来是磷元素短缺造成的。按照专家指导，他们配施了叶面肥，秸秆慢慢变正常了。当年，这户的玉米收成在当地还数一数二。

这一次，让杨世英认识到了技术服务的重要性。“做农业技术，就像医生看病一样。尤其是别人解决不了的问题，咱能攻克了，让农户放心了，特别有成就感。”

考虑到多数农户种上地就外出打工了，少有时间参加线下培训，他们又开辟了新路径，依

托公司的10余个农资店，在多个乡，根据种植品种建起微信群，主要根据天气情况、生产节点，讲解种植注意事项、农事参考及惠农政策等信息，做到帮助农民生产早知道、早预防。

“除了晚上的微课堂，农民朋友也可以随时在微信群里咨询问题，我们会及时回复。”杨世英说，现在他们已创建了10余个技术服务的微信群，每个群能辐射四五百名种植户，除吴桥当地的种植户，还有不少周边县市的农户。

示范服务 低投入也能高产

除了做线上讲堂，在公司所在地沟店铺乡范屯村，杨世英和翟景西还流转了800亩土地，亲自搞起种植。

农业周期长、投资大、回报慢，这是人们都知道的。做农资，为啥还又自己种地呢？他俩的想法朴实——做示范田，给农户们“打样”，低投入同样可以高产。

翟景西说，现在的新技术问世后，与种田的农民还存在着距离。有些新技术、新产品、新模式研发出来以后，推广到农民手中，需要3至5年的时间，并不能快速形成生产力。

“咱们有示范田，可以积极和推广农技、产品的老师们直接对接，减少了中间环节，技术下地的周期也相对缩短。”

不仅如此，多年经营农资，让他们对土地更多了一份感情。

“这些年，不少农户用药、用肥缺乏规范意识，土壤愈发盐渍化、酸化、板结。”杨世英不无担心，“土壤害了病，病虫害愈发‘猖狂’，种植变得越来越不可控。”

农资人的责任感油然而生。“帮助老百姓改掉乱用药、用肥的习惯，只要一样农资能解决地里的的问题，咱绝对不推荐两样产品。只要能便宜药治好病，俺

们不用贵的药。”

可这一举动，却让不少农户不解。甚至还有人反问：“你就开这3块钱的药，能管用吗？”

“人们的普遍思维还是以价定药，而不是以效定药。殊不知，用肥、用药不当，最终影响的还是生态效益和经济效益。”这种情况，在吴桥县一些韭菜种植基地中并不少见。

“原来种韭菜，不少人习惯亩施肥几百斤。”在推广时，翟景西直言，“一亩地施几十斤肥即可，都不用几百斤。”

农户们自然不信，施那么多肥，韭菜都不一定长得好，再降低施肥量，韭菜能长得好？

“俺们测土，咱这儿土壤含盐量高，对根系造成很大影响。再施肥，土壤盐渍化还会加重。再就是种韭菜的重点在管理，不在施肥。”为改变农户们的观念，翟景西还专门和一家农户签订了协议——由农户拿出一个大棚交由他管理，如果一平方米产量低于3公斤，就按每公斤4元市价，补给农户钱。

在示范中，他首先做测土施肥，在改良土壤的同时，着重降低化肥用量。同时，加强管理，到了春天不用药，只开地晒根，用紫外线把虫卵杀死。没想到，原来弱弱的韭菜苗不光缓过劲儿来了，后期还长得很好，每平方米产量比合同规定的高了两三公斤。

“其实土壤里并不缺肥，就是土壤板结，根系缺氧。把地扒开了，是为了增加土壤的透气性。”通过示范，翟景西一点点把农户们的观念纠正。现在，当地已有75%的种韭菜农户采用了他的技术。

社会服务 “田保姆”管万亩地

眼下，正是冬季麦田管理的关键时期，近日，杨世英和翟景西又马不停蹄地赶到沟店铺乡多村的地头，察看苗情，制定管理



措施。

“这些地都托给俺们管了，去年播种时间晚，弱苗、黄苗不少，作为‘田保姆’，咱更得精心，确保今年的收成。”杨世英说，现在在公司托管面积已近万亩，辐射沟店铺乡的十几个村庄。

做“田保姆”，提供社会化服务，是杨世英和翟景西在2018年后解锁的又一服务技能。彼时，土地托管在吴桥还是个新鲜事儿，他们也是在和同行交流时，才听说的这个新名词。

“农户自种自收，不仅成本高、效益低，还占用时间，所以现在不少人都愿意种地了。土地托管，正能解决这个问题。社会化服务组织不用流转土地，只为农户提供耕、种、防、收等多环节服务。农户不丢地，也能从土地里解放出来。”听到这种新模式，他们眼前一亮。

“不用流转土地，服务组织能省去一大笔投资。将土地托管出去，农户也不用操心田间管理。再就是由社会化服务组织召集人手，还能解决困扰机手的作业分散问题，使单打独斗的农业生产变为规模化、集约化生产，减少成本投入，提升种植效率。”深入了解，他们愈发觉得土地托管是实现三赢的好事儿。俩人决定，做第一个“吃螃蟹”的人。

没想到，前两年，地里的产出效果却不尽人意，还

因此赔了不少钱。

“刚开始试验的是半托管模式，在一些中间环节，有些农户还是按老办法管，施肥和浇水也不看地里的情况。”没有达到预期效果，俩人并没有放弃。

“模式还是可行的，咱替老百姓种地，农资、农药不挣老百姓的钱，初衷还是想推广技术，靠科学向土地要效益。哪怕亩产一年提升25公斤，投入下降了，效益也不小。”分析，关键点还是在田间的科学管理上。

2021年，他们开始试水全程托管服务，即由农户将种到收的全部生产活动都委托给公司来操作。

“这样一来，咱们使用的农资可控，农田管理措施也都由我们亲自实施，新品种、新技术的推广应用更方便，科学种田就不再只是一句空话了。”2021年，他们还承接了吴桥县玉米绿色高质、高效行动项目的部分工作，让托管地块实现了统防统治、一喷多效。

经过3年多的摸索，俩人做“田保姆”越来越得心应手。为了让农户们能多受益，今年，他们还要尝试把闲散的农民组织起来，雇工浇地，让农户除了能挣到托管费，还能再挣一份薪金。



熟了草莓 甜了日子

■ 本报记者 张梦鹤

本报通讯员 陈子康 摄影 金洁

眼下正值温室草莓上市时节，走进任丘市辛中驿镇有奔头现代农业园区的百丰草莓园，一股香甜的草莓香扑鼻而来。簇簇绿叶间，一颗颗草莓露出鲜红的“脸蛋”，引得游客争相采摘。

“这儿的草莓又红又大，吃起来特别甜，可比市场上卖的强多了。俺家孩子爱吃，俺们都来摘了好几回了。”正在低头“选美”的游客热情地介绍道。

听到游客们推介，草莓园的经营主体——百丰农场负责人边向平接过了话茬。“俺们种草莓，在品种选育、种植管理上下足了功夫，就是讲品质，口感自然甜美。草莓品种，选的是最优质的‘红颜久久’。施肥上，用的都是有机肥，让草莓尽可能接近自然管理、自然成熟。”

边向平说，这里的草莓已通过了省级绿色产品认定。现在，虽然刚进入上市旺季，但每到周末慕名来采摘的游客络绎不绝。“除了咱任丘的，还有河间、廊坊大城、保定高阳的，别看采摘价98元一公斤，但还是供不应求，一天能有几千元钱的销量。”

草莓种植让百丰农场尝到了甜头，更带动起周边多个村庄。原来，这里除了是辛中驿镇着重打造的特色种植基地外，还是辛中驿镇东王团村、西王团村、前台基寺村、后台基寺村和南马辛庄村等5个村庄壮大集体经济的盼头。

“近年来，镇党委、政府立足‘四个农业’，积极探索和推进现代农业的发展，为壮大集体经济增添后劲。多次去山东、保定等地学习考察后，发现温室草莓种植的经济价值和前景不错。正好我们镇里有边向平这样的种植能手，也愿做草莓采摘，且经验丰富。”辛中驿镇副镇长潘军佐娓娓道来。她说，考虑到周边村庄壮大集体经济的需求迫切，在规划草莓园时，便将其规划为壮大农村集体经济的重点项目。

辛中驿镇多次开会研判项目是否可行，并组织村党支部书记、种植大户和种植能手们外出参观，征求意见。



“我们村原来就是靠出租厂房增加集体收入，但承租企业规模有限，提供的就业岗位不多。要是发展种植业，除了可增加集体收益用于村里建设，还能帮助更多年纪大的村民就业，不仅有经济效益，更有社会效益。”辛中驿镇前台基寺村党支部书记薛国库说。

最终，东王团村、西王团村、前台基寺村、后台基寺村和南马辛庄村等5个村庄加入到了这个项目中，由每村集体经济组织投资50万元，建起15个温室大棚。百丰农场则负责种植管理草莓及销售。每年，由百丰农场固定给每个村庄分红6万元。

“为了带动更多人，温室建好后，我们又分散承包给周边农户，采用统一生产标准、统一采购农资、统一雇工管理、统一销售的模式运行。再根据销售额给农户分红，这样，既能减少农户的前期投资，又能降低其技术管理风险。”边向平说，2020年，温室建设得晚，草莓虽晚上市一个月，但农户一个棚还得到了1万多元的分红。不仅如此，由于草莓管理用工需求量大，基地要长期雇用周边村庄的村民摘叶、疏果。农户们来这打工，一天还能挣百十来元钱。

“草莓园不仅是周边市民的休闲胜地，还成了咱村民们的致富基地。接下来，我们还要积极引导经营主体提升管理水平，创新营销方式，吸纳更多村民务工，助力农民增收致富，为乡村振兴注入更多活力。”潘军佐说。



枣产业冬日别样“红”

■ 本报记者 张梦鹤 本报通讯员 王志伟

气温愈低，鲜枣渐渐在市场上没了“踪影”，但在不少地区，枣产业依旧发展得红红火火。近年来，依托产业链条的延伸，枣苗销售、冬枣深加工等环节风生水起，让沧州枣业在寒冬依然红红火火。

连日来，天刚蒙蒙亮，沧州元早生态农业发展有限公司负责人王晨西就早早赶到枣园，开始新一天的挖苗作业。

“现在挖的是伏脆蜜和葫芦枣，山东的客户订了几千棵，量不算太大，走快运就行。”王晨西边挖苗边说道。

沧州元早生态农业发展有限公司以枣品培育为主营业务，近年来，引入了月光枣、伏脆蜜、葫芦枣等多个新奇品种。除了搞休闲采摘售卖鲜枣，每年秋后，还面向市场供应各种嫁接枣苗。

这不，进入冬季，订苗量不断增多，王晨西每天都要下地起苗、发货。

“浙江、云南、湖北……我们的货发到全国各地，主要依靠网络销售。”王晨西说，为了做好枣苗销售，他还专门在微信建起交流群，为各地枣友提供水、肥等技术指导。“依靠枣树苗木销售，每年我们能收入二三十万元。”

走进黄骅国润生态食品有限公司的生产车间，脆冬枣生产同样一片热火朝天。

公司综合管理部负责人胡文英说，国润食品从事冬枣深加工已有十几年历史。每年9月，公司就开始在黄骅当地收购冬枣，整个生产季要持续到来年四五月份，年均加工量达三四百万公斤。近年来，他们不断创新加工

工艺，在原味脆枣的基础上，研发出调味脆枣。2020年，公司推出白桃枣，订单在一年间增加了30%。去年年初，公司又研发了莫吉托枣，订单量持续上涨。

在保证口味多样性的同时，国润食品还致力于新技术的研发，以无油化加工为核心理念，推出微压膨化闪蒸技术。这种方式生产出的脆冬枣口感更酥脆，可以最大程度保留枣的香味和营养。眼下，公司正在与科研院所积极对接，力求在产品及技术创新上再突破。

“接下来，我们还要将线上线下一相结合，推广新产品、开拓新市场。一方面，与连锁商超接洽合作，另一方面，尝试网络电商销售，打响自身品牌。”胡文英说。

来到黄骅市齐家务镇西聚馆



村电商站，负责人王岭正忙着将一箱箱酥脆冬枣打包、装车。“122箱，终于打包完了，成功把俺转晕了。”忙碌间隙，她不忘调侃。

王岭说，去年11月中旬，鲜冬枣销售落下帷幕，她又做起酥脆冬枣销售。

“快递不间断，美味不停歇。咱聚馆的鲜冬枣，一直名声在外，加工出来的酥脆冬枣，更受欢迎。而且俺们黄骅就有不少加

工企业，货源充足。现在俺村男女老少，不少都在朋友圈卖脆冬枣，下了单，俺直接打包。现在快递发达，俺村的枣最远还发到过新疆、青海、黑龙江呢。”搭上电商的快车，黄骅脆冬枣走向了全国各地。

眼下，春节即将来临，通过网络“飞”向王岭的订单不断增多。一颗颗红彤彤的脆冬枣，映衬出红红火火的枣产业，更为她和村民们带来了火红的好日子。