

# 金花葵别样生“金”

■ 本报记者 宁美红

金黄色的花儿你挨着我，我挤着你，汇成一片片“黄色海洋”……渤海新区黄骅市旧城镇旧隆村，农户赵文彬正忙着将一朵朵黄花打包，联系客户发货。

“上个月刚发走一批金花葵，客户觉得不错，联系我再发一批。”他笑着说，“种植金花葵4年多了，今年终于看到了转机。”

赵文彬说，金花葵不仅好看，还兼具食用、药用功能，具有较高的市场价值。这些金花葵，是他向新型职业农民转型的杰作。不过，这条转型路，他走得可不容易。

2015年，赵文彬经商失败。参加新型职业农民培训后，萌生了在黄土地上施展一番作为的想法。

一次偶然机会，患病的他了解到金花葵泡着喝有助于身体健康。抱着试试看的态度，他把自己当作“小白鼠”，没想到，还真感受到了一些效果。惊喜之余，他有了方向——试种金花葵，不仅于自己有益，还能蹚出致富路。

“金花葵经济价值高，刨去各项费用，每亩地收益能达到5000元。难得的是，金花葵抗旱抗盐碱，很适合咱黄骅的盐碱地。”经过多方研究考察后，2018年，他成立了黄骅市利龙种植专业合作社，决定专业种植这“宝贝”。

2019年，赵文彬先在自家的2亩地上做起试验，却没想到，一开始就不顺利。“4月底、5月初的时候太早了，从地下面挖，3厘米以下才有湿土，这样怎么能长出苗来？”他愁得不行。

翻来覆去想了一夜，他决定重新定植。第二天一大早，便骑着三轮车，带着水桶来到耕地旁。伴着土地开裂的声音，铁犁开出一道道沟，不一会儿，夫妇俩就汗流浹背。这样忙了3天，功夫不负有心人，一段时间后，小小的苗儿终于露出了头。

2020年，赵文彬流转了36亩地，大干起来。然而，随着种植范围的扩大，问题也接踵而来。由于掌握不好种植间距，金花葵挨得种过密，长得又细又高，花朵们争抢阳光、养分，密集的生长也影响采摘。一遍遍精心记录、调整，赵文彬才将最适合金花葵生长和采摘的间距确定下来。

金花葵成熟后，需烘干制成茶饮。繁琐精细的烘烤程序，又成了赵文彬制出上乘产品的拦路虎。

烘干前需要晾晒，但把握时间是个技术活儿。时间长了，花朵的营养易流失，时间短了，烤出的颜色又不到位，一个细节就得试验十几次。赵文彬只能耐住性子，一次又一次地试验。

种植、加工这端打通实属不易，蹚开销路也是难上加难。

起初，赵文彬通过线上微信和线下市场推广，积累了一批原始客户。通过口碑相传，逐渐打开销路。但仅靠这些渠道消化产品，还远远不够。为此，他还通过网上的各种渠道联系经销商，只是前后虽有专门从东北和成都来考察的客户，但合作效果都不太理想。

“本以为好东西很容易得到人们的认可，没想到，找销售渠道这么难。”4年来，赵文彬的投入不少，不光搭上了所有积蓄，还向朋友借了20万元钱。因为投入和收入不成正比，家里人不支持他。

父亲更是不理解：“有出息的早不种地了，把钱用在这儿不就等于打水漂？”一家人没一个给他好脸色。

面对质疑，赵文彬虽信心满满，可独处时，也不免怀疑：都说农业投资的回报周期长，可有多长？3年？5年？10年？他不敢多想，只能一步一步向前走。“我坚信，只要是好东西，就不怕没有市场。”

终于，今年迎来了转机。前段时间，他的金花葵被选为全国老干部康养事业健康优质产品，还有一家康养机构找来，希望能达成合作。

“前两年大多是咱自己找销路，从今年开始，越来越多的人主动来找我。这不，一位北京的教授也找到我，说金花葵全身是宝，要一起合作开发。”销路慢慢打开，赵文彬脸上的笑容也多了。

其实，让他高兴的还不只这些。

“每年丰收时，基地会招聘20多人来摘花，都是60岁以上的剩余劳动力。这话儿就不紧了，大伙儿说着话就把钱挣了。”赵文彬憧憬道，“等到销路稳定了，希望村里上了年纪的人在房前屋后都种上金花葵，大家一起致富。”



卢新利直播展示“金玉兰”



直播成了梁小涛的“新农活”

近两年，看到直播带货愈发火热，卢新利又紧跟潮流，由网店主变成了新主播。不过，现在他网销的，主要是芽球菊苣的根。

“咱们这个芽球菊苣，也叫‘玉兰菜’，是通过两次种植而成的。7月培育根，立冬后收获，休眠后再种，一个月就能收菜了。这个菜可以种二茬……”打开拼多多APP，点进新利种植店铺的直播间，总能看到卢新利直播介绍“玉兰菜”和种植技术的视频。左上角数据显示，视频已有几万人次的观看量。

其实，在直播卖货之初，面对镜头，卢新利还不乏紧张。但很快，他就不再拘谨，除了介绍自家的菜，还会聊聊农村的新变化，改变人们对农村的刻板印象。

“现在不少人都向往田园生活，喜欢种植阳台蔬菜。我们的玉兰菜，很多人都没见过，觉得新鲜。买上10根、20根，自己栽培，不仅能享受种植的过程，还能品尝健康蔬菜。”眼光独到的卢新利，不仅成了电商平台第一个卖蔬菜根商家，还发展了其他店铺加盟，一起扩大影响力。

今年，卢新利还在抖音APP上开起网店，向粉丝们科普“玉兰菜”种植经验的同时，为一棵棵“金玉兰”闯出更广阔的销售天地。



近年来，随着农业科技的发展，越来越多的科技成果走入农家，应用于生产。在农业机械化、智能化推广过程中，在田野里搭起直播间，直播带货成了不少新农人的“心头好”。如今，在我市不少地方，农业电商已成为农户推销产品的重要手段，一个手机屏幕，为农产品从田间地头到千家万户铺出了一条“快车道”，方寸之间，让农货生金——

# “新农活”带火好农货

■ 本报记者 张梦鹤 本报通讯员 宋志敏 王昱鑫 摄影报道

## 奇葩多肉 网销第一

“这是‘粉女巫’。粉妆玉裙花生黛，女巫乘风下凡来。‘粉女巫’颜色粉红靓丽，前两年风靡全网，很好繁殖。咱们这两天的单卖爆了，打包发货忙不过来。所以今天这场直播只科普品种，讲养护知识，不卖货……”一大早，献县奇葩多肉种植基地的负责人张潇然就早早进了直播间，在一盆盆憨态可掬的多肉植物面前，热情地和网友们互动。

一部手机一双腿，一场直播说千嘴，如今已是张潇然经营多肉基地的常态。张潇然是一位标准的“90后”，敢于尝鲜，乐于探索。他的多肉种植基地，起步于2015年。只是，那时多以线下大批量倒货为主。由于国内的多肉种植与销售刚刚萌芽，一棵花的批发价就能卖到80元，几年间，收益十分可观。没想到，新冠肺炎疫情突然发生，产品滞销，打得他措手不及。

“当时利润断崖式下滑。”线下市场持续低迷，可善于观察的张潇然发现，线上电商反而愈发红火。没有犹豫，他当即决定转型。

经过一番考察，他把目光瞄向了拼多多APP。“当时拼多多的直播业务刚刚起步，流量进口相对好做。我们做花卉，省去中间环节，直接向消费者，能让出利润空间，来做活动引流。”

紧锣密鼓下，奇葩法师多肉馆在拼多多APP上亮相了。顶着滞销的压力，张潇然每天6点就打开直播间。唱歌、作诗、介绍养护技巧，即便是播得口干舌燥，也要坚持到中午12点下播。中午休息1个小时，下午还要去各个种植棚转着播。

让他意外的是，第一天，店铺就有300多单的销量。要在以前，十天半个月才能卖出300多单。500多单、800多单，再到上千单，慢慢地，随着直播经验越来越丰富，订单也纷至沓来。仅用半年时间，网店就吸引了6万多名粉丝，售出260多万单的多肉植物。

意识到自己站在了行业的风口上，张潇然的动力更大了。为了提高直播间的人气，他还尝试过一周7天，从早上6点不间断播到晚上12点。通过细分不同时段的需求，精准服务客户，店铺的销售量大大提升，销售额随之翻倍。

为此，他还专门在基地周边招募、培养主播。除了培训花卉品类、养护办法等知识，还根据主播的个人特色，挖掘了唱歌、作诗、科普、拉家常等多种直播风格，让直播间更具风格、更幽默风趣。

把手机当作新“农具”，让直播成为

“新农活”，如今，奇葩法师多肉馆已经吸引了70多万名粉丝。因月销量达10万单，奇葩法师多肉馆还曾登上拼多多畅销店第一的位置。

## 肃宁梁哥 助农有方

在肃宁县梁村镇，农场主梁小涛也早已投身电商直播，打开了线上市场的广阔空间。

“大别山的冰糖心，梁哥家的丑苹果熟了，今天，先把大的给咱们摘了发走。6点，大家记得来直播间……”“家人们，今天梁哥来到了四川攀枝花，这里的芒果干，你肯定没吃过……”“今天梁哥来到了西双版纳，带大家看看茶饼是如何制作的……”这段时间，打开梁小涛的视频，他的拍摄背景，已由家乡肃宁，变成了川滇地区。此次梁小涛远走他乡，只为挖掘更多特色产品，让粉丝们吃上放心的农产品。

梁小涛与农业打了20多年交道，这些年，除了专注果蔬的种植管理，还将鲜果批发做得风生水起，在河间、肃宁等地开起鲜果连锁店。机缘巧合转型线上，丰富的务农经历及种植经验，成了他的“吸粉”利器。随着“肃宁梁哥”的声名远播，粉丝量也由个位数，慢慢增长到了万位。

在梁小涛的带动下，他的爱人也开辟了“河北肃宁哪姐精选”直播号，走上了电商兴农之路。目前，他们已吸引了73万多名粉丝的关注。赶上直播火热时，在线人数能达2万多人，累计观看人数达10万人次。

与大多数主播不同，梁小涛和爱人推荐的多是他们精心挑选的农产品。要知道，由于果蔬保鲜期短，又怕磕碰，一般人并不愿意做这“费力不讨好”的事儿。可务农出身的梁小涛明白，电商市场对农户有多重要。

既要保证农产品的质量，又要对粉丝负责，他在快递包装上着实花费了心思。他买来各种包装箱做试验，两三层纸箱不行，就用5层厚的纸箱。每种农产品的重量、大小不同，就设计正方形、长方形、圆形等不同规格的包装箱。根据不同农产品的耐运输程度，还摸索出了多种安全包装方法。但如此包装，发货成本也大大增加，有时候，刨除快递费、包装费，一单商品的利润也就几毛钱。

“从做线上之初，我们就决定以质、以量取胜。虽然成本高了，但是赔付率却低了，现在，俺家粉丝的黏度达到90%以上，回购率也达到了90%以上。”梁小涛说，只要粉丝满意，自己所做的一切，都值得。

把自己的直播号做出了知名度，梁小涛并没独享电商红利。深知做农业不易，他走上了电商助农的道路。

原来，在外出学习期间，梁小涛有幸结识了全国各地的农民。互相交流间，他也了解到，由于区位、交通等因素，农产品被低价销售甚至是滞销的情况时有发生。为此，只要当地政府相邀，只需提供食宿，即便是没有佣金，梁小涛也乐于前往，积极助农。这几年，他们的足迹遍布山西、陕西、四川、云南、江苏、安徽等地。

帮助别人，也成就了自己。在助农的同时，“肃宁梁哥”“肃宁哪姐”的名气越来越大，由于推荐的产品丰富多样、质优物美，口碑相传，粉丝群体也愈发壮大。这两年，还有不少肃宁当地及周边的种植户来找他合作助销农产品。

“以后，我们还要在咱肃宁及周边发展更多种植基地，引导大伙儿按照统一标准进行管理，结好果、卖好价，带动更多农户走上致富道路。”做大直播基地和种植基地，梁小涛的“电商致富梦”清晰可见。

## 五旬老农 线上“秀”菜

吴桥县的卢新利，紧跟现代农业发展趋势，也走上了电商路。开网店、当主播……在不懈地探索中，他种出的“玉兰菜”，在电商平台上广受欢迎。

“俺种的是‘芽球菊苣’，是一种原产自欧洲的蔬菜，因形似玉兰花，也叫‘玉兰菜’，金玉兰”。虽然它外形美观、营养丰富，但因为市面上不多见，所以刚开始时跑销路并不容易。”卢新利说，那时，他只能趁着饭店营业的时间去推销自家的菜。可一中午时间，最多也就能跑俩地儿，成不成的还两说。

“后来走网上销售就不一样了，面向的是全国市场，也许两个小时，传播面就能扩展到2000人。”卢新利感触颇深。

原来，早在2018年，他就在淘宝开起网店销售“玉兰菜”。可50多岁的人了，连手机都玩不转，更别提用电脑了。

但这并没有难住卢新利，按照开店提示，他精心准备起材料。需要照片了，就请摄影师来拍摄；上传照片遇到难题，就百度怎么做，再开始操作；网店开张后，卢新利还当起了客服。顾客的咨询不分时间，赶路时收到消息，他就赶紧把车停到路边，给人家认真回复，再忙，也不让顾客多等一分钟。

# 小花生“炒”热高川撂荒地

■ 本报记者 张梦鹤 本报通讯员 郭聪慧 马馨 摄影报道

花生丰收季虽已结束一段时间，但沧县永强农场的负责人赵红岗依旧忙碌不已，查看地块、流转土地，每天处理各种信息。

“咱沧县这边的地不错，适合种花生。再加上俺们已摸索出成熟的种植经验，明年将种植规模扩大到1万亩没问题。”赵红岗说，今年，他们第一次在沧县高川乡高川村试种花生，就收获了亩产350多公斤的成绩单。

“高川村的1500多亩地里，有一部分盐碱地，还有不少撂荒地，水利设施也不完善，原先都是靠天吃饭。我们流转过来种花生后，一边开荒、上肥，一边引水，这才把地给养起来。”能达到这个产量，赵红岗和合伙人都挺满意。

原来，由于当地及周边的红枣产业发展红火，村民们不是去枣制品厂打工，就

是在红枣批发市场谋出路，久而久之，这里的田地就因无人打理撂了荒。

这些没人愿种的撂荒地，在赵红岗和合伙人的眼中，却是块宝。近几年，看到小花生蕴含的致富潜力，他们相继在青县、吴桥等地发展起规模化种植基地，今年，进一步扩大种植规模，脚步迈向沧县。

“将闲置土地利用起来，可以让农户赚一份流转金。到农场打工，他们还能再赚薪金，这不是好事儿嘛。”今年，农场不仅为高川村的几位残疾人提供了长期就业岗位，赶上农忙时，还带动起周边230多名岁数大的村民。

“别看这儿的亩产比吴桥、青县等地稍微低些，但这儿的外形、品质却没的说。”说着，赵红岗抓起一把花生。

果形小巧，表皮干净……看着一颗颗圆头圆脑的花生，他笑容满面：“这是冀

花系列，别看果型小，但是出油率高，专走炒果市场。入冬了，大伙儿都爱吃炒货，现在备受欢迎。”

赵红岗说，由于抢早上市，赶上了不错的市场行情，每公斤花生能卖到7块多钱，一点也不愁销。

除了市场表现，他们看中的，还有从耕播到收获的全程机械化作业优势。这样，即便是大规模种植，管理起来也高效、便捷、轻松。

“有了这一季的管理经验，俺相信，明年亩产量还能再提升。现在，俺们正和周边村庄沟通，计划再流转八九千亩地，争取在咱高川乡发展出万亩花生种植基地。”种植上了规模，赵红岗和合伙人又有了新目标。“明年还得多挑几个好品种，到时候，组团闯市场，竞争力更强。”

# 小麦旺长咋办 专家支招管田

本报讯（记者张梦鹤）近日，有农户向本报反映，自家的麦田长势过旺，甚至已进行幼穗分化，异于常年，不知是否会影响明年产量？应如何管理？为此，记者咨询了市农业农村局农业技术推广站小麦专家潘秀芬。她建议，要及时镇压控旺，帮助麦苗安全越冬。

除了市场表现，他们看中的，还有从耕播到收获的全程机械化作业优势。这样，即便是大规模种植，管理起来也高效、便捷、轻松。

“有了这一季的管理经验，俺相信，明年亩产量还能再提升。现在，俺们正和周边村庄沟通，计划再流转八九千亩地，争取在咱高川乡发展出万亩花生种植基地。”种植上了规模，赵红岗和合伙人又有了新目标。“明年还得多挑几个好品种，到时候，组团闯市场，竞争力更强。”

她说，旺长的麦田，

抗冻能力差，发生冬季冻害的可能性加大，从而影响明年产量。帮助麦田安全越冬，要科学进行镇压。镇压可伤伤地上部分叶片，延缓生长，起到控旺促壮的作用。可选择晴天中午前后，用小麦专用镇压器、石碾或油桶装入沙子，顺麦行进行镇压，注意地湿不压，有露水或土壤结冰时不压。旺长严重的麦田，要增加镇压次数，多次镇压方向保持一致。

不仅如此，明年春季，旺长麦田也要注意早管，需早浇水、早施肥补充营养。



小花生“炒”热高川撂荒地