

文明乡风

『小食堂』凝聚『大民心』

本报记者 张梦鹤  
本报通讯员 田俊荣

临近中午，走进东光县找王镇小曹村新建成的孝老食堂，一派喜气洋洋的热闹景象。厨房里，师傅们有条不紊地忙碌着，精心准备午餐菜肴。餐厅里，老人们围坐在一起，一边唠着家常，一边等待开饭，脸上洋溢着幸福笑容。

不一会儿，美味出炉，热气腾腾。这一天的午饭是大烩菜、西葫芦炒鸡蛋、土豆炒肉、凉拌菠菜、大米稀饭，虽都是家常菜肴，但对于老人们来说，不失为一顿丰盛的午餐。

“孝老食堂运行后，走出家门的老人多了。食堂不光能提供午饭，还免费提供早饭，有的老人一大早就来了。能上热乎饭，又能一块儿唠唠以前的事儿，大伙儿别提多开心了。”看着老人们脸上笑开了花，忙碌中的村党支部书记武树朋满是欣慰。

武树朋是小曹村孝老食堂的发起人。萌生这个想法，源于找王镇组织的一次外出学习。在他们考察的青岛乡村孝老食堂里，也是这般其乐融融的场景。老人们老有所养、老有所乐的画，深深印在了武树朋心中。

回村后，他就入户走访起来。“有些老人是因为自己独居，岁数大了再加上行动不便，所以平常吃饭是能简单就简单，能凑合就凑合。有的老人也不是条件不好舍不得，就是一个人懒得开火，能凑合一顿是一顿。”看到老人们的生活情况后，武树朋更加坚定了建孝老食堂的决心。

“小食堂连着大民生。孝老食堂既能解决村内老人的一餐热饭问题，更是弘扬孝老传统、浓厚文明乡风的有效载体。”向村“两委”提出建议，组织党员和村民代表开会讨论，向找王镇党委、政府汇报建设孝老食堂的想法，去年冬天，小曹村孝老食堂建设项目风风火火运作起来。

发动爱心企业捐款支持孝老食堂建设，从村集体收入中拿出资金启动建设孝老食堂；为了营造舒适的就餐环境，新建孝老食堂用房，配备崭新的餐桌、餐椅和厨具；由小曹村“两委”负责运营，聘请专业厨师为老人们做饭，村“两委”成员志愿开展采购服务……众人拾柴火焰高。如今，小曹村孝老食堂正式运营，来这儿吃饭的有五保户、经济困难户、空巢老人、建档立卡贫困户等70岁以上老人30位。

“早饭、午饭，俺们老人都能免费吃。这一周，每天的午饭不重样，还隔三差五改善伙食，比自己在家吃饭可好多了。”村民齐焕盈笑着说。这种新型农村养老模式，不仅解决了老人们的吃饭难题，还解除了子女们的后顾之忧。

“村里有了食堂，俺娘的吃饭问题总算解决了。俺在外打工不用天天惦记着了。”村民武广通也非常支持。

“建起孝老食堂，解决老人的吃饭问题只是一个方面。我们还希望这里成为老人们的精神文化交流场所，让越来越多的老人走出家门、融入社会、交流谈心，暖胃更暖心。”武树朋说，接下来，小曹村还将通过组织爱心捐款、壮大集体经济等方式，助孝老食堂可持续运营，切实提升老人们的幸福感和获得感。



孝老食堂，老人们在这里吃饭、聊天，其乐融融。



在吴桥县铁城镇的辣椒收购站，农户正忙着将采摘来的辣椒称重结算，一派丰收景象。近年来，吴桥县大力推广“公司+合作社+农户”模式，引导农户发展辣椒种植特色产业，实现产业兴旺、农民增收，全面推进乡村振兴。

张金元 齐晓东 摄



岳明成在桃园里再施用药剂了。

“拉长采摘期，受众也丰富。”但随着管理的进行，他发现了问题，“规模虽然有了，管理却跟不上。投入不少，但桃果的品质并没有保障。”纠结多天，他终于下了决心，“只保留永莲系列的300亩桃园，集中精力，专注做高品质蜜桃。”此一舍，才成就了如今俘获人们味蕾的鲜美蜜桃。

怎么进行桃树管理，来保障蜜桃的好品质，需要舍弃的也不少。为了保障桃果的品质和口感，采摘期到来的半个月前，岳明成就不在桃园里再施用药剂了。

“因为不用药，桃果一般在树上待不住，还没等摘，就掉到地上了。每年，光不能走市场的落果，一个品种就有5000多公斤。损失不小，但是没办法。”一舍再舍，才成就了这里蜜桃的“绿色内涵”。

“有舍，才有得。不少人总觉得农业没发展，其实并不是。农业并不是没有大发展，而是大家被限制在一些思维里，比如以产量定市场。但是产量高了、供给多了，市场价格是下降的。品质高了，市场价格却在上涨，这些值得我们多思考。”岳明成感触颇深。

好市场，强信心，再优品质有计划。高兴之余，他也没忘“复盘”管理、销售中的问题，早早便为下一季准备起来。

“今年的失误不少，像是疏果时，留下果实的位置不太合适，导致落果比较多，都白白浪费了。还有就是病害没控制好，对产量造成了影响。”摸索着，岳明成越来越觉得管理是个精细活儿。

为此，他特意从蜜桃之乡深州请来了几位经验丰富的师傅，制定管理计划，“原来桃园里还是半粗放型管理居多，从新一季开

新农人 新业态

思路，决定出路

梦鹤

金秋时节硕果丰。农产品大量上市，对于农户来说，又是赚钱的黄金期。但每到这时，总是几家欢喜几家愁。有的果蔬行情好、身价高，农户能赚个盆满钵满。有些不仅卖不上价，还担心滞销风险。

岳明成当属前者。这一季，他的桃果“创富能力”让人眼前一亮。不过，桃果身价高，并不是因为市场上的桃果行情好，而是源于他多年来不断拓宽的思路——用现代思维经营农业。

用市场思维，决定怎么种。选定高品质蜜桃的种植方向，岳明成并不盲目。前些年，他一直经营农资，看到了市场对高品质农产品和同质化农产品的区别对待。后来，又

敏锐察觉到，人们对高品质农产品的需求越来越大。以市场趋势为导向，岳明成以高品质蜜桃为特色，突出差异化品质优势，赢得顾客信赖，也因此掌握了销售的话语权。

用营销思维，决定怎么卖。怎么把地种好，对于不少农户来说轻而易举。但怎么把农产品卖好，却让不少农户头疼，甚至有些人就没考虑过这一环节。岳明成想法新、善思考，营销思维超前。去年，他在抖音上推出团购采摘套餐，今年，又玩转认养农业、私人定制，走出了人无我有的差异化路子。定位节日市场，锁定消费群体，推出“礼品蜜桃”，既掌握了消费心理，又吸引眼球，通过

口口相传，取得了意想不到的营销效果。

武装品牌思维，提升“大白洋桥蜜桃”的品牌魅力，让人们记得住、想得起来、叫得出；

拓宽工业化思维，对农业生产进行工业化运作，通过标准化、规范化生产把控蜜桃品质的同时，进行品牌包装和市场化推广；

……

思路，决定出路。岳明成用实际行动证明，做新农人，不仅要现代方法“种地”，还要用现代思维去“经营土地”。



“一个蜜桃卖10元钱”，几年前决定种桃时，岳明成一定不会想到，自己能把桃果卖到这个价。

投身桃果种植，他一门心思的是做好管理、做优桃品。如今，桃树进入丰产期，随着创意营销的跟进，他种出的“生态蜜桃”受到市场热捧。

硕果满枝、产销两旺，不光证明了“高品质能带来好收益”的想法，更让他坚定了自己的选择。

一个蜜桃卖十元

本报记者 张梦鹤

对不起，没桃了  
欢迎明年再来吃

虽然这一季的桃果销售早已落下帷幕，但近段时间，岳明成的手机依然响个不停。接通后，大多都是顾客打来，想找他买桃的。

“对不起，今年的桃子都卖完了，明年7月和9月，欢迎再到农场来吃桃。”电话那头，他只能略表歉意。

岳明成是沧县农盟家庭农场的负责人。几年前，看中大运河畔的发展机会，他回到家乡沧县纸房头镇大白洋桥二村当起桃农。与桃树一起种下的，还有打造“生态桃”的美好愿景。

“这些年，我一直坚信，打造高品质‘生态桃’这条路没错。今年，农场的桃子就因为高品质一炮走红，就连远在长春、上海的人都打电话跟我要桃。”言语中，岳明成不无骄傲。

他这可不是“王婆卖瓜，自卖自夸”。前段时间，有个顾客打电话买桃。树上桃早没了，岳明成只能笑着说抱歉。哪知，对方竟说：“连你家自己吃的都没留下吗？我专门从山东过来的。”没办法，岳明成只好从冰箱里找出了一些，这才把顾客欢欢喜喜地送走。

“有人问我是不是饥饿营销，其实真不是。生态管理，本来产量就比一般的少，还因为少用药剂，果子在树上挂不住，最后能走上市场的更少了。”他解释道。

产量不尽如人意，但岳明成并没有改道而行的打算。生态管理，是他从种植之初，便打定主意要坚持下来的。

他不会为了品相好看，使用激素类产品。果实自己长到什么样子，便是什么样，虽然产量不足，但糖分和水分，却货真价实。“就算必须防治病虫害，我们也以诱虫灯和生物制剂为主。补充的叶面肥，也都是不惜成本，选择高品质的。”

园子里的草高了，他也不会用除草剂“杀”了之，而是慢慢养到一定高度，用机械割了，直接施还到桃园的土壤里。“种桃5年，我们从没打过除草剂。这

些杂草一是能让土壤有透气性，会‘呼吸’，这样，下再大的雨，园子也不会严重积水，不影响下地干活。再就是粉了的草风干后，经过腐烂、发酵，是不可多得的有机质。”

管理上的满满诚意，才有了让人念念不忘的浓郁桃香。

桃香也怕巷子深  
私人定制不能少

不同于一般农户，岳明成没有止步于只种出好桃。

“好东西，还得有好市场。桃香也怕巷子深，用心宣传必不可少。作为新农人，不能只把眼界局限于眼前的这片土地，除了种得好，还得琢磨怎么销，这样才有继续发展的机会。”

农场门前，“认养一棵树”的牌子甚是醒目，这是今年岳明成推出的新活动。“认养者在认养期内享受每棵桃树保底15公斤鲜桃收益权，并参与桃树管理、体验采摘等活动，享受农耕快乐。”

开展“认养一棵树”的活动，他并不是心血来潮。

农场的种植透明化及安全的食品质量是保障。通过私人定制，顾客可以直接连通农场，减少了从田间地头到餐桌的环节。顾客能抢“鲜”吃桃，农场的桃果也有稳定销路，一举两得。

“大伙儿不光自己吃桃，还会把桃子分享给亲朋好友，又提高了我们的桃果知名度，带来了更多人气。”岳明成的“算盘”打得响亮。

借桃香“招来”更多人气，他还搭上了中秋节的东风，瞄准私人定制的礼品市场。

“过中秋，无论是市民走亲送礼，还是企业回馈客户，都图个好彩头。我们特意挑出果形好、个头大的蜜桃，每个都有0.5公斤多，精心包装到礼盒里，再加上‘福禄寿喜’的好寓意，一个能卖到10元钱。”岳明成说，由于这么大的桃果不常见，且桃香浓郁，中秋节前，前来订购的顾客不少，很多人二次回购。

其实，决定这样卖桃时，岳明成的心中也没多少底气。

“虽然咱桃果的品质是不错，但一个桃卖10块钱，人们能认可

吗？”向身边人说出这个想法，大伙儿都很惊讶，有的人甚至直接“泼冷水”，“桃可是个‘热物’，到时候别卖不出去，烂在家里。”

但岳明成不信这个邪，“为什么在传统观念里，农产品就应该卖不上价？明明是好东西，为什么不敢卖好价？”他决定放手一试。

疏果时，原本每枝应该留五六个果，他偏要减少果量，只留四五个，让每个果实在充足营养的滋润下往大里长；提前找厂商定制礼盒，一个要花费8元，好桃还要配“好装”；采摘时，更是十里挑一，个头不足的，不能入盒……

在忐忑中期待着，市场的热情反馈出乎他的意料。自己开车来买礼盒的……订单纷纷而来。“你家的桃味浓，吃出了小时候的味道。”“你家有桃我就吃，没桃了我就不吃桃了。”……这样的肯定也不少。农场的桃，也因此远销北京、天津、石家庄、上海等地。

“事实证明，10块钱一个桃，贵吗？不贵！”再说起来，他已有十足底气。

投身农业不容易  
不拼规模拼品质

这一季，桃园的丰收成绩有目共睹，众人面前，岳明成意气风发。但在采访中，他也直言，风风雨雨走过来，着实不易。

这些年，大白洋桥二村多以粮食、香椿种植为主。投身桃果产业，岳明成也是大姑娘上轿——头一回，进行各项管理，就像摸着石头过河。

一棵棵桃树看似普通，可要让它结出好果，大有学问。种桃之初，岳明成就请来了专业技术人员进行现场指导。理论丰富，但与实际结合的经验不足，种植初期就确定的树势，经过几年探索证明，并不利于发展。“再剪枝来调整树势，还得花费两年时间。”还有今年，修剪的树形虽然很漂亮，但对于坐果来说并不友好。

要种出“生态桃”，需要舍弃的东西更不少。

初涉桃果种植时，岳明成流转了600多亩土地，除了引来现



近年来，任丘市北辛庄镇牛村因地制宜发展荷花种植、莲藕采摘，拓宽增收途径，促进经济发展，助力乡村振兴。图为村民正在荷塘采摘，采收期能持续到明年春节。

金洁 摄