



走进魅力园区

“苗故事”·“菜故事”

——肃宁县两个蔬菜种植专业合作社走笔

■ 本报记者 张梦鹤 本报通讯员 殷文红 李 桢 曾立亚

肃宁县万亩设施现代农业园区以工厂化育苗为主营业务，肃宁县韭菜现代农业园区专注四季韭的规模化种植。这两个现代农业园区不断引进新技术、开拓新市场，不仅促进了当地蔬菜产业高质量发展，还拓宽了园区内农户的增收渠道——

工厂化育苗销四方

近日，记者走进位于肃宁县万亩设施现代农业园区的肃宁县绿苑蔬菜种植专业合作社，在新近投用的玻璃连栋育苗室里看到，硕大的棚室里摆满了苗床。苗床上，一盘盘种苗绿意盎然。苗床旁，工人们正在忙碌地打包种苗。

“现在正是蔬菜种植旺季，我们每天都要卖出几十万株种苗。这些种苗除了卖到周边，还销往辽宁、新疆、四川等地的蔬菜种植基地。”合作社负责人张莎莎介绍。

她说，我们的合作社自成立以来，一直坚持工厂化育苗的发展模式。多年前，合作社就建起一间玻璃连栋育苗室，引进了苗床、全自动喷灌机等现代化设备。其中，苗床用来放置育苗穴盘，它的床板可以移动。工人只需摇动手柄，便能在不同苗床间开辟出道路。这样不仅大大提升了棚室的育苗面积，还方便工人管理秧苗。全自动喷灌机由智能化系统操控，工人只需摁下开关，喷灌机便可在轨道上前进、转向，对苗床上的种苗进行喷淋、施肥。

去年，合作社又新上了一个高标准育苗项目。项目占地约40亩，除了这座新近投用的玻璃连栋育苗室外，后期还规划建设催芽室、雨水收集池等。

“这座新建的玻璃连栋育苗室不仅面积更大，而且建设标准更高。为了实现在一年四季都能育苗，我们为这座育苗室安装了内外遮阳装置和内保温、二次保温装置。同时，还在育苗室里安装了空气能排风扇、风机和水帘。这些装置夏天能降温、冬天能保温。”正如张莎莎所言，眼下虽然室外的温度不低，但记者走进这座玻璃连栋育苗室，如同走入了空调房。

“育苗室的温度和湿度得到有效控制，不仅可为种苗提供适宜的生长环境，还能提升种苗质量。”张莎莎说，通过合理控制育苗室的温湿度，种苗不会徒长，也能避免因高温导致的烂苗问题。

“这座玻璃连栋育苗室宽敞明亮，更便于我们管理种苗。它的投入使用，也进一步提升了我们的育苗能力。今年，我们与客户签订的育苗合同是去年的两倍。”张莎莎说，随着玻璃连栋育苗温室的更多区域投入使用，合作社的育苗量还会增多。

净菜韭苔俏市场

中午12点，记者走进位于肃宁县韭菜现代农业园区的肃宁县大



众蔬菜种植专业合作社，依然能看到热火朝天的忙碌景象。两名工人正在将一袋袋新鲜的韭苔装进货车车厢。

“天津的客商今天订了6000公斤韭苔。上午八九点，工人们就从地里把韭苔采出来了。在车间里，会有工人进行分拣、打冷、包装，将采摘来的韭苔加工成净菜。”大众蔬菜种植专业合作社负责人张志杰介绍。

大众蔬菜种植专业合作社是肃宁县韭菜现代农业园区的经营主体，多年来一直种植、销售四季韭苔。

张志杰说，四季韭苔是一个多收品种。合作社使用小拱棚种植四季韭苔，每年春节后，可收2刀韭菜。到了4月中旬，进入韭苔的采收期，合作社便改为收获韭苔。从4月中旬到10月中旬，合作社每两天采收一次韭苔，每亩地每年能采出1500至2500公斤韭苔。

为促进园区的四季韭苔种植产业发展，合作社除在流转的300多亩土地建起四季韭苔种植示范基地外，还通过统一种子、统一农资、统一采收期的发展模式，带动周边农户一起种植四季韭苔。目前，已辐射带动了上万亩四季韭苔种植基地。

“咱肃宁的水好，土质也十分适宜，产出的韭菜和韭苔鲜嫩水灵，特别受欢迎。我们的韭苔除了卖到北京、天津等地，每天还固定向南方市场销售2万公斤。”张志杰说，这些韭苔到了南方，将被分销到湖南、湖北、四川、云南、广东等地。

为了满足市场需求，除了在种植上下功夫外，合作社还建设了净菜韭苔加工车间。

随张志杰走进加工车间，净菜韭苔的加工流程呈现在记者面前。从地里采摘来的韭苔，首先会被除去黄叶、泥土等杂质，然后放到水盘中保鲜。随后，工人会将韭苔根

▲ 肃宁县绿苑蔬菜种植专业合作社负责人张莎莎在管理种苗。

► 在肃宁县绿苑蔬菜种植专业合作社内，工人在播种。



据长短重新分类、打捆。这样一来，每捆韭苔的长度基本一致。为了保鲜，经过分拣、筛选的韭苔，还要进入冷库中打冷。待韭苔的温度降低后，再由工人切除每捆韭苔的根部。此时，一捆干净、齐整的净菜韭苔便“诞生”了。

“顾客从商超里买了我们的净菜韭苔，回家后不用再择菜，直接洗洗就能烹饪，十分方便。”张志杰说，通过加工，每公斤净菜韭苔可卖到八九元钱。

带动大伙齐增收

蔬菜产业红红火火，不仅促进了现代农业园区发展，还拓宽了园区内农户的增收渠道。

在肃宁县绿苑蔬菜种植专业合作社，记者看到，在玻璃连栋育苗室里干活儿的十几名工人都是六七十岁的妇女。她们虽然上了年纪，但是干活利落、分工有序，完成打包种苗的活计后，又忙着往穴盘里播种。

“虽然育苗产业的不少环节已经实现智能化、机械化生产，但是嫁接、移栽等环节还是需要使用大量人工。基地的雇工大多为周边村庄的妇女。她们要照顾家中的老人和孩子，不便去更远的

客户喜欢短秆韭苔的不同需求，分类加工和销售，在韭苔销售赛道一骑绝尘。

肃宁县绿苑蔬菜种植专业合作社的种苗备受欢迎，就连远在东北、新疆的客户都在线上订苗，除了因为合作社着力把控种苗的品质外，还与张莎莎把准客户需求、为客户提供贴心的种植服务密不可分。

种植蔬菜需要专业技术和丰富经验，尤其是怎么安排种植时间是个技术活儿。看到一些来订苗的客户想要种植以前没种过的

菜品，但又没有经验，张莎莎就算再忙也会抽出时间，毫无保留地为他们提供种植品种和时间的建议。

张莎莎还专门总结了一些种植技术，无偿分享给客户作为参考。这样一来，客户心中有了底气，可以更放心地进行新一季的种植管理。

两个园区以客户需求为导向，向着市场的方向“先走一步”，不仅获得了客户的信赖，还因此掌握了销售的主动权，从而让蔬菜产得好、销得快。

“黄骅双姐”借“网”生金

■ 本报记者 宁美红

在线上卖桃

以往，每到果蔬成熟时，渤海种植家庭农场负责人于丽丽都会在她的朋友圈里“吆喝”着卖货。然而，今年农场的桃子成熟了，于丽丽的朋友圈却没有啥动静。

“现在，我的短视频账号‘黄骅双姐’有上万粉丝关注。我只在短视频平台发发视频，就能把桃子卖出去。”于丽丽道出了缘由。果然，农场的桃园开园仅7天，4500公斤桃子便被粉丝抢购一空。

于丽丽是渤海新区黄骅市滕庄子镇孔店村人。2017年，她从北京辞职，和妹妹于双双在滕庄子镇西道安村创办了渤海种植家庭农场，并以“黄骅双姐”为名，在短视频平台发布农场的动态。

“双姐家的金霞油蟠可以采摘了。这些桃子成熟度高、桃味浓，而且甜度高，欢迎大家前来品尝……”自“黄骅双姐”账号发布开园的视频后，来采摘的顾客一

拨接一拨。两个顾客看到视频后来到场，一次就摘走了500公斤蟠桃，后来，他们又复购了三四次。一些老顾客看到于丽丽发布的采摘动态，赶紧安排时间前去采摘，生怕去晚了吃不上桃子。

渤海种植家庭农场的桃果为何这么受欢迎？

“我们都是等到蟠桃九分熟时才开园。虽然桃果的成熟度过高，损耗会多一些，对我们的经营不利，但只有这样，才能让大家吃到口感最好的桃子。”于丽丽说。

除此之外，在种植管理中，她还使用了小“妙招”——除了在桃园里施用农家肥外，还给土壤里施入了蚯蚓粪。

“蚯蚓粪属于有机肥，能够增加土壤中的有机质，让土壤变得更疏松，从而促进桃树生长。蚯蚓粪含有丰富的微量元素，对提升水果的口感也有益处。”于丽丽说。

成长的代价

“在磕磕绊绊中前行。”这是于丽丽对自己的务农事业的总结。

由于于丽丽的家乡孔店村有着悠久的冬枣种植历史，于丽丽、于双双姐妹二人产生投身农业的想法后，首先把目光瞄向了冬枣种植，满脑子想的都是怎么经营好家中的4亩冬枣林。

2018年，靠着把控冬枣品质和搭建销售网络，姐妹二人将4亩地的冬枣销售一空。有了经验后，她们又流转了16亩土地，扩大冬枣种植规模。考虑到管理冬枣费工、费时，而且只种冬枣产品太单一，姐妹二人还流转了50亩地种植桃子、苹果、葡萄。

“种植桃子、苹果、葡萄，一是比冬枣管理更节省人工，二是可以丰富果品品类，增加客户黏性。”于丽丽说。

理想很丰满，现实却有些骨感。

今年年初，受倒春寒的影响，农场内的冬枣树、金凤黄桃树等遭受了冻害，许多果树甚至整株死亡，农场因此损失约20万元。亲朋好友都感到惋惜，于丽丽却看到了事情的另一

拍出来的销路

截至目前，“黄骅双姐”账号在短视频平台上发布了近500条作品，吸引了1.7万名粉丝的关注。

记者翻看这些作品，也感受到了于丽丽姐妹二人从事农业生产的变化。“黄骅双姐”账号前期发布的内容，主要是与冬枣管理有关的农业知识，后期发布的内容则侧重展示农产品、分享农场生活。这些变化，是于丽丽持续学习的结果。

投身农业前，于丽丽在北京经营建材生意。多年的销售经验让她具有敏锐的市场意识。看到拍短视频有可能助力农业发展，她立即踏上了前往石家庄学习的旅程。

在石家庄学习期间，于丽丽一边努力吸收知识，一边加紧练习，一学就是大半年。

“我最开始拍摄的内容，主要面向和我们一样的种植户，对于涨粉很有帮助。但是，随着种植的规模

面。“做农业，本来就是一个不断探索的过程。这次损失正好警示我们，要提前调整种植结构。”于丽丽计划不再种植金凤黄桃，并减少冬枣的种植面积。同时，淘汰不好管理的苹果树。看到金霞油蟠通过了天气和市场的双重考验，于丽丽准备再多种10亩金霞油蟠。对市场反响好的辽峰葡萄和阳光玫瑰葡萄，则保留了下来。

农场的种植结构在变，姐妹二人做农业的初衷却没有变。“我们的想法很简单，就是给大家提供高品质的农产品。”

每年，农场都会坚持在多数桃子达到高成熟度后才开放采摘，因此产生了不少成熟度过高、不易存放的桃子，损耗率达到10%。这样一来，只能打折销售这些桃子，将原来每公斤能卖到12元的桃子以每公斤4元的价格卖出。

“虽然农场赚的钱少了，但大多数顾客吃到的桃子都是好吃的。这样一年又一年，就能不断积累顾客。”于丽丽说，“毕竟，我们卖的不仅是这一年的桃子，而是未来很多年的。”

大了，我就得把账号的目标群体锁定在顾客上，这样才能拓宽销路。”于丽丽说。

网络对于于丽丽来说，不仅能帮助拓宽农产品的销售渠道，还是她提升自我的又一阵地。

刚开始，于丽丽的种植管理经验并不多，她只能边种植边学习。

她关注了不少“农业大咖”的账号，每天干完农活后，就在网上钻研这些“农业大咖”分享的知识。

“像果树新品种、给果树施蚯蚓粪，都是我在网上学到的。”于丽丽坚信，只有善于学习、不停学习，才能为农场的发展找到更多机会。“这几年，我们又养了一些鸡、鸭、鹅，将经营范围从单独种植向种养结合转变。现在，不光学习内容要随之丰富，拍摄内容也要围绕这些变化展开。我要更好地利用网络，打造出叫得响的品牌。”



眼下，在东光县找王镇农户吴广林的百亩梨园里，沉甸甸的梨果挂满枝头，甚是喜人。图为工人忙着采摘梨果。

高青 田俊荣 摄

记者观察

“先走一步”的优势

■ 梦 鹤

肃宁县这两个现代农业园区的农产品缘何如此旺销？通过采访，记者发现，接连增多的客户和不断拓宽的销售渠道，源于两个园区在精准把握客户需求的基础上，比旁人“先走一步”来满足这些需求。

肃宁县韭菜现代农业园区有着多年的韭菜种植传统。前些年，农户主要卖韭菜。但由于夏季地里的病虫害多，韭菜的品质没有保障，售价不尽如人意。

张志杰成立合作社种植韭菜后，也曾因韭菜价低而犯难。为

破解难题，他和合伙人去全国各地考察，敏锐发现，南方市场对韭苔的需求量不小，而且生产韭苔的种植基地并不多。回来后，合作社率先转型，将在夏秋季节生产韭菜改为生产韭苔。因为害虫不食韭苔，他们也不用担心韭苔的品质问题。

靠韭苔打开南方市场后，张志杰没有故步自封。近几年，在和客户不断接触中，他又发现客户对净菜韭苔的需求量越来越大。为此，合作社又建起净菜韭苔加工车间，根据京津客户采购长秆韭苔、南方