

“平泉黄瓜”长成记

——河北省平泉市榆树林子镇发展现代蔬菜产业纪实

本报记者 宋美倩 通讯员 刘建军

乡村产业旺起来

近日,河北省承德市平泉市黄瓜获得国家地理标志认证。多年来,作为“平泉黄瓜”品牌的主产地,榆树林子镇大力推动黄瓜产业发展,通过规模发展、科技助力、市场带动,形成了“公司+基地+农户+市场”的共赢局面,把“小黄瓜”做成了“大产业”。

走进榆树林子镇的蔬菜大棚,眼前是一片惹眼的绿色,一根根鲜嫩的黄瓜顶着花吊在一人高的藤蔓上,正在茁壮生长。

榆树林子镇嘎海沟村党支部书记王海多年来带领村民一起发展大棚黄瓜,他告诉记者:“我们榆树林子镇的黄瓜发展到今天,有规模、有技术、有市场,已经真正形成了大产业。”

规模发展: 从10个棚到1.2万个棚

榆树林子镇位于河北省平泉市东北部,冀辽内蒙古交界处,是一个典型的农业大镇。早在20年前,该镇除了大田种植外也曾大力发展过经果林产业,无奈受当地气候影响,始终没有达到预期效果。

克服不利因素,寻找到适合当地气候条件的产业,不仅是当地政府的目标任务,也是当地群众的迫切愿望。

一次偶然的机会,郑杖子村村民刘立峰接触到了大棚蔬菜。经过深入学习,他决定进行尝试。1999年,刘立峰和两个伙伴一起建起了第一个大棚,经过辛劳付出,年底一盘算,不仅当年收回了成本,还获利3000元。

这让全村人看到了希望。村民们有了积极性,政府则因势利导,加大支持力度。从此,发展大棚菜的步伐一直没有停歇,还走出了“加速度”。

在生产中积累经验,选优种植品种,从圆茄、豆角、西红柿、青椒等多个品种中,黄瓜脱颖而出。

在王海明的梯田式大棚内,他介绍说:“早先的大棚都是竹木结构,现在改成了坚固持久的钢筋构架,过去都是草帘覆盖,现在用上了复合棉被,家家还都用上了卷帘机、放风机、滴灌以及物联网等人工智能技术。这20年,变化太大了。”

据了解,自2001年起步至今,榆树林子镇设施菜暖棚数已突破1.2万个,户均1.5个棚,设施菜暖棚总面积达2万亩,占全部耕地面积的54%,目前从事设施菜相关产业人数达2.9万人,占全镇农业人口的90%,2019年农民人均纯收入达到1.2万多元,年产值从最初的20万元增长到20亿元。

贵州道真县: 蜂蜜酿就“甜蜜生活”

本报记者 王新伟 通讯员 伍明海

“打开蜂箱的过程,动作要尽量轻柔一点,因为上面会有很多中蜂,我们一般就是把它斜靠在箱门上”……

近日,贵州省道真仡佬族苗族自治县的农技专家又来到桃源乡群益村对48名养蜂群众开展技术培训。

道真县地处贵州高原向四川盆地过渡的斜坡地带,最低海拔317米,最高海拔1973米。全县总面积2156平方公里,耕地面积超5万公顷,林地面积超13万公顷,森林覆盖率达到60%。常年日照时数1076小时,无霜期270天以上,年平均气温16℃。良好的自然生态,充足的蜜源植被,为养蜂产业提供了得天独厚的生态资源,当地蜂蜜品质和产量都非常高。

“养蜂是门技术活,要讲科学、讲技



河北省承德市平泉市榆树林子镇嘎海沟村村民在大棚中探讨黄瓜种植技术。

刘建军摄(中经视觉)

科技助力: 从门外汉到专业技师

实践出真知。这些从事黄瓜生产的农民,凭着对致富增收的渴望,积累了丰富的实用技能。

在产业起步之初,为了提高农民的生产技能,榆树林子镇启动了农民夜校。农民郝守斌回忆说:“那时候,我们一忙完棚里的活,就赶紧到村部去,就想占个好位置,好好听老师讲课,遇到的问题还能立即向专家老师请教。大家的劲头可足了。”

正是因为这样的劲头,渐渐地,每个瓜农都成为行家里手,被周边的乡镇请去讲课指导,当技术员。刘立峰就是其中最抢手的一名。

榆树林子镇党委书记蒋国强说:“多年的发展,引起了许多知名专家的关注,他们把研究项目放到了当地。有了这些专家的指导,瓜农的本领更强了。”

蒋国强所说的专家,包括中国农科院、天津黄瓜研究所、沈阳大学、河北农业大学等科研院所的专家教授,他们都在平泉市益农科技育苗有限公司设立了工作站。

益农科技育苗有限公司成立于2014年,是一家集蔬菜新品种选育、新品种实验示范推广、蔬菜种苗培育于一体的综合功能企业。在公司的育苗棚里,一棵棵茁壮的黄瓜种苗长在育苗杯里;在实验大棚里,一畦畦标着代号的黄瓜生长着。公司总经理鹿瑞斌说:“目前有18个越冬品种在筛选,每年还会对50多个越冬品种进行筛选。通过对比,我们会选择带苗能力强、口感好的品种,育

苗后提供给瓜农,确保他们有更好的收益。”

也正是因为有科技助力,农民都成了有技术、懂管理的“新农人”,企业也在不断壮大,在区域内形成了合作共赢的良性互动。据了解,目前全镇已有4个设施菜产业园区申报了绿色认证,13个园区开展了绿色食品规范化生产,拥有“雄峰”“绿之源”“脆源”等多个绿色知名品牌。

益农科技育苗有限公司也实现了迅猛发展,现有高标准育苗连栋温室2.4万平方米,育苗机械化设备20台套,高标准日光温室15栋,塑料大棚50栋。年育苗能力达1.4亿株,可供2.5万个蔬菜温室大棚用苗,解决200余人就业,年产值达到6500万元,年纯效益1500万元左右。该公司的秧苗除了以优惠的价格提供给当地农民,还销往贵州、陕西、山东、云南等地。

市场带动: 从蔬菜大集到价格形成中心

在榆树林子镇蔬菜果品市场里,工人正忙着装箱、装车,这些品质优良的黄瓜很快就能运达全国各大城市,端上市民餐桌。

为了推动蔬菜产业发展,2001年,榆树林子镇建起了蔬菜果品市场。市场建成初期,由于缺少专业管理人才,运行不理想。市场刚创办时只有两个外来客商,头几个月的交易额还不到10万元。

2002年,在北京中关村打拼的当地村民王凤虎被请回了家乡,负责管理市场。从经营最先进的科技产品,到销售

最土土的农产品,王凤虎运用最新的市场经营理念,带着农民学会了现代农业经营。

10多年来,榆树林子镇蔬菜果品市场采取市场招商、异地寻商、优惠联商等方式,积极探索最科学的交易佣金制度,充分保障瓜农、经纪人、外地客商和市场的利益,确保市场发挥强大的带动作用,促进产业的科学发展。

截至目前,市场累计投资达2200万元,建有门市和交易库房250间,面积8000平方米,拥有恒温冷库5000立方米,成为集交易、食宿、信息为一体的多功能现代市场。市场内有蔬菜经纪人150名,可吸纳1000余名劳动力从事包装、装卸、运输、餐饮等服务,初步形成了“公司+基地+农户+市场”的共赢局面。该市场还被商务部评为“双百市场工程”,获得了“河北省农业产业化重点龙头企业”“承德市农村青年创业致富基地”等称号。

来自新疆的批发商祝学军已在榆树林子蔬菜批发市场收购黄瓜多年,他以乌鲁木齐市为中转站,通过边境贸易,把榆树林子黄瓜销到了俄罗斯、塔吉克斯坦、哈萨克斯坦等“一带一路”沿线国家。

“中国黄瓜看河北、河北黄瓜看平泉。”王凤虎说:“榆树林子黄瓜品质优、产量高、销售范围广,再加上科研公司、交易市场,形成了完整的产业链条,这里已成为全国冬季黄瓜价格形成中心。”

谈到未来的产业发展,蒋国强说:“我们将以3A级景区和省级现代农业园区为建设标准,打造‘冀北生态绿色富硒黄瓜小镇’,以黄瓜小镇推动乡村振兴。”



贵州省遵义市道真县农业农村局农技专家在为蜂农讲解养蜂技术。

牟俊摄(中经视觉)

100元/斤计算,年产值可达6300万元。

“如今,养蜂卖蜜已经成为县里群众增收致富的重要产业之一,道真蜂蜜在市场上有很好的口碑,销售供不应求。”道真县农业农村局负责人告诉记者,“接下来,

我们将积极推动扩大养蜂规模,注册蜂蜜的品牌商标,大力发展‘花+蜜’‘药+蜜’等新的产业模式,延伸产业链,开发生产蜂王浆等高经济价值产品,更好地将成品蜂蜜推向市场,带动群众稳定增收”。

乡间故事

河南鹿邑县:

“批量”打造乡村“网红”

本报记者 夏先清 通讯员 李小微

“特色农产品上行必须大力发展农业种植合作社,打造配套完备的产业链和物流渠道,保证产品质量、发货准时、供货稳定……”近日,一场别开生面的电商扶贫培训讲座在河南省鹿邑县举行,主讲老师在县里主会场讲课,镇村干部、扶贫队员和群众代表在乡镇通过视频聆听。

观堂镇水蜜桃是鹿邑县的特色农产品之一,去年通过河南果然电子商务有限公司的电商渠道销售了30万斤。培训中,该公司业务人员就以“如何快速让一颗水蜜桃从自家树上到消费者手里”为切入点,运用实例讲解农产品网销要点、网络平台使用步骤、小视频直播平台营销运用等内容。

“课程很满,内容很多,不过有些东西还需要慢慢消化。”唐集乡套犁王村党支部书记刘国卿的笔记本上记得密密麻麻,“回去后就联系商务局和扶贫办,想办法把村里的100多亩优质‘8424’西瓜卖出去”。

“复工复产以来,像这样的视频电商培训班已举办3期,培养了一批农村‘网红’,一大批滞销农特产品通过网络销售到全国各地。”鹿邑县商务局局长夏彬说,为了减少新冠肺炎疫情带来的影响,该县积极适应电商网红直播化发展新趋势,面向乡村干部、返乡大学生和“新农人”等对象,依托村淘、建智、邮乐购等培养了懂电商业务、会经营网店、能带头致富的电商人才队伍100多人,目前全县贫困村电商扶贫带头人已实现全覆盖。

任集乡是全国标准化蔬菜生产基地和四大西芹生产基地之一,这里生产的“鹿邑芹菜”是国家地理标志农产品。疫情期间,1万多亩芹菜喜获丰收,但菜农却高兴不起来。鹿邑县副县长杨彩带着该县农产品上行公司负责人王彤来到蔬菜大棚,支起了直播架,连接上手机,当起了“网红主播”。

“我是鹿邑县人民政府副县长杨彩,今天给大家推荐的特色农产品是‘鹿邑芹菜’。‘鹿邑芹菜’具有实心无筋、鲜嫩清脆的特点,各项营养成分指标均明显优于普通芹菜……”杨彩和王彤的推介赢得大量粉丝关注和点赞,观看直播人数超过7万,一周内就销售“鹿邑芹菜”300万斤。

除了“鹿邑芹菜”,杨湖口镇的蒲公英茶叶、邱集乡的红薯面粉皮等特色农产品也纷纷“触网”,多次成为电商平台上的“爆款”,既解了菜农的燃眉之急,又让农村“网红”在实战中逐渐成熟。

“电商直播提升了特色农产品的知名度和销售量,成为农特产品销售新业态。”夏彬介绍,今年以来,该县新增网商数量104家,新增农村电商从业人员158人,组织各类带货直播与电商农特产品推介活动近百场次,电商交易额达到11.32亿元,网络零售额达到7.85亿元。

“持续做好线上销售,完善线下电商物流配送体系是关键。”夏彬告诉记者,该县积极主动与物流配送企业沟通,以政策优惠等形式,鼓励农产品上行企业与物流快递商建立合作关系,建立适应“工业品下乡,农产品上行”双向流通需要的农村物流信息平台和配送体系,提高物流快递服务覆盖范围及配送效率,初步构建了县、乡、村三级双向流通体系。此外,还建设了一批乡镇仓储配送中心和一批村级配送服务网点,促进乡村农产品上行。

“推动特色农产品与电商平台融合嫁接,为产业兴旺添加了新动能,为群众增收致富拓宽了新渠道,为县域经济发展培育新的增长极。”鹿邑县委书记梁建松表示,将加快推进农村产品和服务标准化、规模化、品牌化进程,改变传统农产品流通模式,促进区域优势产业转型升级,为决胜全面小康提供坚强保证。

“持续做好线上销售,完善线下电商物流配送体系是关键。”夏彬告诉记者,该县积极主动与物流配送企业沟通,以政策优惠等形式,鼓励农产品上行企业与物流快递商建立合作关系,建立适应“工业品下乡,农产品上行”双向流通需要的农村物流信息平台和配送体系,提高物流快递服务覆盖范围及配送效率,初步构建了县、乡、村三级双向流通体系。此外,还建设了一批乡镇仓储配送中心和一批村级配送服务网点,促进乡村农产品上行。

“推动特色农产品与电商平台融合嫁接,为产业兴旺添加了新动能,为群众增收致富拓宽了新渠道,为县域经济发展培育新的增长极。”鹿邑县委书记梁建松表示,将加快推进农村产品和服务标准化、规模化、品牌化进程,改变传统农产品流通模式,促进区域优势产业转型升级,为决胜全面小康提供坚强保证。

辽宁本溪县: 小小村庄招牌“亮”

本报记者 孙潜彤 崔国强



辽宁省本溪县同江峪打造的古风建筑一条街。本报记者 孙潜彤摄

一个村庄的门票要卖30元,可来这里的游客却络绎不绝。奇怪不?

走进辽宁省本溪县同江峪这个小山庄一瞧,嘿!真个是别有洞天。古风建筑与小桥流水相映成趣,回廊曲折,巷道纵横,拱桥、鱼塘、空中花园等一步一景。演艺大厅有歌有舞,电玩城里有“爽”有乐……总之,想吃想玩,老少咸宜,怪不得人气这般旺。

开发同江峪“小市一庄”景点的韩国华给记者讲了一个故事。

过去的同江峪村因临近5A级景区本溪水洞,也想蹭蹭热度沾沾光,于是就沿街开了一排“农家乐”,可是眼见着游客一拨拨儿从门前路过,就是不进来。为啥?挨宰吓怕了。“游客点餐是一个菜单,结账却出示另一套高价菜单,‘农家乐’如何让人‘乐’得起来?很多游客有过这样一回经历后就再也不来了。”韩国华说。

这事带给韩国华很大刺激,他决定带领村民改变打法,走实实在在的乡村游路线。

他承包了“小市一庄”景点开发项目,投资打造内外景观,所有厨房都变成透明玻璃的“明厨亮灶”,炒菜还有视频直播。所有菜品主打绿色、特色牌,口味独特且价格亲民。这一下,“小市一庄”火起来了。韩国华说:“咱到外地去也是游客,游客是啥心思咱知道,出来就是要乐呵、舒心,服务到位才能引来游客。”

现在的“小市一庄”招牌值钱了,以“小市一庄”为品牌的手工煎饼、豆皮,仅线上每年就能销售600多万元。全村150多人在此实现就业,还间接带动相关环节400多人就业。自今年4月恢复营业以来,3个月的营业收入就超过了去年半年的收入,预计今年游客量将突破100万人次,营业额将突破5000万元。