

城市味道

黄河带我回家

□ 陈力

“为养而种”，高峰时养猪规模超过1000头、养牛规模超过100头；别人“种养结合”时，他已经“三产融合”，探索产品的初加工和乡村旅游，每年纯收入超过30万元。

在他的家乡——临河区乌兰图克镇，四代农民劳模接力，传递出河套地区一脉相承的劳动风采：从陕西府谷来巴彦淖尔讨生活的“巴漂”鄂五十四，如今成为地道的河套居民，开挖二黄河、总排干，都被他赶上了，家人至今还保留着当年颁给他的公社劳模奖状；种地能手张向明，包产到户后主动帮助不会种地的牧民，帮扶对象后来被组织命名为“党员联系户”，他的做法后来升级为“党员三结合致富链”，张向明获评自治区级劳模；马林，以一位农民开展农林结合、庭院经济的“五年规划”，被提炼为“马林模式”，连续两届当选全国人大代表。

“前辈开挖二黄河和排水沟，靠的是敢干、肯干。咱庄户人还得苦干、巧干，就是不能‘啃老’。”杨生富说。

守护成色

二黄河缓缓流淌，河渠名称不同、宽窄不同、长短不同，但每一段水系都如一段脉搏，灵动着河套大地。

与其说二黄河流来了灵气，不如说流来了厚重。在这个年降雨量不足200毫米、蒸发量高达2000多毫米的地方，有了黄河的滋润，只要勤奋，都能旱涝保收、填饱肚子。

与其说二黄河流来了月色，不如说流来了心情。面朝黄土背朝天的劳作，多少明月夜都付与酣眠。生活有着落了，才能细品家乡的美丽：静影沉璧，大河晕染春烟，这里举办梨花节；皓月当空，金色麦浪起伏，麦田音乐节在此开幕……一个赛一个浪漫。“黄河带我回家”，成了这里的民谣。

巴彦淖尔的农产品更是一绝。还没开河小麦就播种，炎炎夏日便开始抢收，“种在冰上、收在火上”，被誉为小麦界的“五项全能”。走在兆丰面粉的工业旅游廊道，面包的麦香扑面而来，馒头用手压扁还能回

弹，一盒4.8公斤的特制有机粉售价1260元仍然抢手，主题餐厅兆丰面坊的一份“四方八面”售价28元，菜码琳琅满目、面条筋道精致。

解决了农产品“有没有”的问题，巴彦淖尔在解决农产品“好不好”上持续发力。在建设河套全域绿色有机高端农畜产品生产、加工、服务、输出基地过程中，着力打造巴彦淖尔农产品区域公用品牌“天赋河套”。2018年5月10日，巴彦淖尔携“河套农产，献给世界的友好食物”亮相纽约时代广场大屏。

置身临河区城关镇农高区万亩高效智慧农业示范园，没有下乡的感觉，只有进城的惊喜。整地、播种、施肥、管理、收获的农机，全部搭载北斗卫星导航；解决农作物病虫害，全部利用卫星遥感、无人机监控、物联网、大数据和人工智能等技术。

怎么打量，也无法把智慧园经营者安灵益与“农民”二字挂钩。“依托园区农业生产全流程数字化，农民的控肥增效、控药减害、控水降耗、控膜提效全部实现精准化，生产的农产品也成为‘天赋河套’授标产品。”安灵益说，这里的农产品跻身区域公用品牌后，平均溢价30%以上。

回归本色

站在三盛公水利枢纽上远眺黄河，没有人能够平息逐浪的心潮。逝者如斯，不舍昼夜。她不是一条寻常的河流，而是中华民族的母亲河；分来的岂止是水量，那是多少炎黄儿女热盼的生命乳汁啊！

回报母亲河，巴彦淖尔首先调节水沙关系。在磴口县刘拐沙头——那个“黄河与黄沙握手的地方”，巴彦淖尔摆开“第一战场”。统筹多种生态工程，在周边建起一条东西宽12公里、南北长6公里的防风阻沙林，将沙漠每年向黄河输沙量由过去的7700万吨下降到目前的370万吨左右，有效阻止了沙漠东侵黄河。

“我们特地调高了光伏支架，调大了阵列距离，并从黄河的河迹湖引水灌

灌，大力发展光伏农业。”磴口县发展改革委副主任陈亮在85万千瓦新能源治沙项目现场说，过去沙入黄河，现在引河入沙，经济效益、生态效益、社会效益节节高。

回报母亲河，巴彦淖尔大力推进农业节水。内蒙古自治区提出“把解决河套大水漫灌作为政治任务”之前，杭锦旗就通过工程节水、农艺节水、生理节水、管理节水，努力创建“黄河流域百万亩节水灌溉示范旗”。

在蛮会镇民生村，农民耿军发明的“移动式黄河水直滤水肥一体化滴灌设备”正把过滤后的黄河水加入肥料，注入滴管，“输”进西红柿的根系。“农户习惯了大水漫灌，但这样并不经济。”耿军算了一笔账：他发明的设备省工50%，节肥30%，提高作物产量15%，过去1亩地的用水量现在能浇8亩地。如今，当地已推广这套节水设备900多台。

从河套源头三盛公水利枢纽出发，沿着二黄河东行200多公里，就到了“塞外明珠”乌梁素海。二黄河的灌溉退水通过乌加河总排干沟，由红圪卜扬水站进入乌梁素海这个“黄河之肾”过滤净化，最后从乌毛计泄水闸回归黄河。

这也就不难理解，为什么短短5年来，巴彦淖尔耗巨资50多亿元治理乌梁素海——“质本洁来还洁去”，每年得到46亿立方米黄河水惠顾，最后还退水8亿多立方米，巴彦淖尔怎能不确保清水回黄河？

至此，滋润了河套大地的黄水源悄然回家。带着苦干实干、追求卓越、感恩奋进的印记，各族河套儿女也回到了中华民族共有的精神家园。



内蒙古自治区三盛公黄河水利枢纽工程。（视觉中国）

淬炼底色

在北国版图上，黄河甩下一个大大的“几”字后恢复东进。“大河三面环之”的几字弯，成就广义的河套；几字弯顶端核心，即贯穿巴彦淖尔市全境的河套平原，成为狭义的河套。看看这里的地名——巴彦淖尔（富饶的湖泊）、巴彦高勒（富饶的河流）、巴彦浩特（富饶的城市）、巴彦宝力格（富饶的泉水），不怕露富，骨子里透着自信。

阴山的阻挡，平缓的河床，让一路奔腾的黄河水终于在这道弯弯里安静下来。然而历朝历代，河套百姓却一直摆脱不了“天旱引水难，水大流漫滩”的恶性循环。

引黄灌溉、科学分水、量入为出——新中国成立后，河套灌区人民锹挖肩挑，靠人工挖出来的二黄河，让河套灌区土地灌溉面积由300多万亩增加到1100多万亩，成为与都江堰、灵渠齐名的中国三大灌区之一，被誉为亚洲最大的“一首制”自流引水灌区。

二黄河，为巴彦淖尔的农耕锻造了有灌有排的底板，更为河套打下了苦干实干的底色。

从1958年到1976年，25万名河套儿女奋战在工地上，住在工棚内，睡在麦秸上，泡在冰水里，前仆后继，挖渠不止。二黄河的每一米，都饱含着建设者的血汗。

流水带走了光阴的故事，也带来新的感动。

开挖二黄河的那一年，杨生富出生。在别人专注种植的时候，他已经



河套平原麦收时节。（资料图片）

生活中的经济学

“不可能”多选题中觅商机

□ 杜铭

“百亿补贴”“9.9元咖啡”……各种优惠促销活动层出不穷，必胜客、海底捞等中高端餐饮企业近期又纷纷推出平价子品牌，主打性价比。端午节来临，加上提前开始的“618”促销活动，各平台都强化了补贴力度，有电商提出口号“多快好省”“又好又便宜”。

既要质量好，又要服务好，还要价格低，愿意找“平替”、花钱更谨慎、要求没降低——这届消费者“既要又要还要”的诉求可能同时得到满足吗？

联想到经济学里有个“不可能三角”理论：诺贝尔经济学奖获得者、“欧元之父”罗伯特·蒙代尔提出，资本流动自由、货币政策独立性和汇率稳定性这三大政策目标，一个国家只能拥有其中两项而不

能同时实现三项；1997年亚洲金融危机爆发后，美国经济学家保罗·克鲁格曼结合实证进一步提出了“不可能三角”理论。由此推开，人们在很多场景下会用类似提法：找工作很难“钱多事少离家近”，找对象很难“帅气多金又专一”，投资理财很难收益高、安全性强、流动性又好……“不可能三角”似乎无处不在。

资源毕竟有限，很难同时满足所有目标，且不同目标之间可能排斥或冲突，只能权衡利弊、作出取舍。拿理财来说，定期存款和国债能保本，收益固定，但流动性差，提前支取会损失利息；活期存款可以随时支取，流动性强，但收益低；理财产品、股票基金可能获得的高收益则伴随着高风险，谁也不能打包票稳赚不赔。

消费者的诉求背后，其实是希望质量、服务、价格之间构成一个“可能三角”。

为了努力满足消费者的诉求，很多商家都在尽量寻求平衡点。一种办法是通过做大做强，发挥规模效应，降低边际成本，在提供优质商品和服务的同时，努力把价格降到对手难以企及的“地板价”。无论是“9.9元的咖啡”，还是几元钱的奶茶，都是通过集团化采购、自建供应链压低成本，用相对更低的价格提供更高品质的产品，给消费者物超所值的体验。

另一种办法是精准筛选细分市场对症下药。嫌酒店价格贵，又不愿意住青年旅舍，于是一种极简经济酒店应运而生。相比普通酒店，它没有独立卫生间，从而降低了相应的投入成本；相比青年旅舍，

它又有独立房间，有网络又干净，满足了刚需人群和部分游客的需求，成为住宿业新宠。

此外，商家也正通过拥抱全新技术手段降本增效。经过电商场景与消费者心理训练后的人工智能，既可以高效提供智能咨询与导购服务，还可以用低成本生成场景丰富多样的产品展示图与宣传视频。对于消费者来说，享受到有一定品质、价格也平易近人的商品和服务，正是消费升级带来的红利；没有在国内超大市场“卷”出来的经历，也难有如今在全世界都是“抢手货”的中国制造。

消费者的“既要又要还要”，虽是压力，也不妨将其看成一种动力，甚至其中还蕴藏着机遇，值得商家去洞悉并把握。

6月3日一早，宁波市海曙区洞桥镇甬甜农场西瓜大棚旁的田埂上，阵阵热浪从棚里袭来。“瓜二代”徐智超擦去额头上的汗水，为宁波城里的“吃瓜群众”利索地挑选头茬瓜。从事西瓜种植20多年，他看西瓜熟不熟、甜不甜毫厘不差。

洞桥镇是宁波本地西瓜大本营，有800亩西瓜地，出产“八戒西瓜”有20多年的历史。“何以度夏？八戒西瓜！”当地老百姓这样说。洞桥西瓜皮薄、瓤甜、汁多，炎炎夏日，每天来上一个八戒西瓜，是不少消费者的心头好。

上午9点半左右，魏东带着两位好友驱车从宁波市来到洞甜农场。作为徐智超的老主顾，两人简单寒暄几句就直接打开后备箱搬货，一口气搬了8箱西瓜。魏东几乎每年都来洞桥，就认徐智超家的西瓜。

父亲徐君兴是徐智超的种瓜引路人。2000年前后，徐君兴利用洞桥成熟的种瓜技术，由种水稻改种西瓜。3年后，20岁的徐智超开始给父亲打下手，正式成为“瓜二代”。2018年，他接过父亲的瓜田，小助手升级“当家人”。

“瓜二代”种瓜讲究挺多。徐智超把自家瓜田注册成甬甜农场。有23亩地的徐智超算是种瓜大户，他将瓜田按品种划分，每个品种又分两批成熟，上市销售期从4月底一直延续到10月底，其他农户有样学样，种植模式一下子铺开了。

洞桥镇政府引导瓜农轮作种植、合理施肥，选择抗病品种和土壤消毒等，徐智超联合年轻一代瓜农培育出八戒西瓜更多新品：“提味”“美都”“兰芯”“黄提1号”……上市后很受消费者欢迎，其中“提味”和“黄提1号”还获得浙江省和宁波精品西瓜金奖。

种瓜秘诀何在？徐智超的瓜田，每根藤上一般只长一个西瓜，确保优质精品。是不是类似给瓜藤开小灶，让它集中营养专心产好瓜？徐智超笑着说，从2013年开始，他每年都会花不少时间参加政府和高校组织的西甜瓜种植培训班。“种瓜绝对是个技术活，要结合我们当地的土壤、水等自然条件不断钻研，种出来的本地瓜才会更甜”。

今年，他预产头茬西瓜亩产在2900斤左右，每斤售价5元上下。“一个精品西瓜最优是15斤至12斤，我一眼就能看出西瓜好不好，是不是空心瓜、厚皮瓜。”每天接待二三十批顾客的徐智超边挑西瓜边说，“今年阳光雨水均匀充足，口感甜度优于去年，我的西瓜还取得了浙江省农业气象中心颁发的农产品气候品质认证，‘吃瓜群众’都说好。”

说话间，手机又有信息来要30箱“八戒西瓜”。一根藤上一个瓜，每个西瓜都为当地消费者送去甘甜清凉，也让洞桥瓜农收获着美好生活。

本版编辑 陈莹莹 姚亚宁 美编 倪梦婷 来稿邮箱 fukan@jrbns.cn

瓜
卖瓜
郁进东