

全省6000多万亩秋粮长势良好

本报讯 我省各地加强田间管护,因地制宜开展技术服务,全省秋粮长势良好。在衡水市阜城县大息村,1700亩红高粱已进入灌浆期。受近期雨水滋养,田间高粱穗粒饱满、长势喜人。眼下正值高温多雨季节,也是病虫害的高发期。当地种植户抢抓关键节点,在高粱田间布设赤眼蜂生物防控装置,精准绿色防虫。衡水阜城县大息村阜星农业园区总经理介绍,现在是桃蛀螟和玉米螟的高发期,这个赤眼蜂能有效地把它们的虫卵吃掉。加强秋粮田间管护,确保粮食稳产丰产。在邯郸市成安县,玉米已进入拔节孕穗关键生长期,当地农业部门组建农技服务小分队,动态监测苗情墒情,为农户定制个性化叶面追肥方案,一对

一指导肥料配比、规范喷施作业。邯郸市成安县农业农村局植物保护站站长说:“当前玉米处于营养生长向生殖生长转化的关键期,需肥量大、生长速度快。叶面追肥可快速为植株补充速效养分,起到促根壮苗的作用。”秋粮是河北粮食生产的重中之重,产量占全省粮食总产量的六成左右,对

会议强调,要扎实推进奋战100天强田管抗灾害夺秋粮丰收行动,分作物分区域落实肥水管理、“一喷多促”等措施,促进苗情转化升级。要落实汛期农业防灾减灾预案,盯牢暴雨洪涝、干旱、高温热害、台风等灾害,加强监测预警,及早防范应对,用好农业生产救灾资金,最大程度减轻灾害损失。要盯紧水稻二化螟和“两迁”害虫、玉米螟和南方

锈病等重大病虫害,推进统防统治、联防联控、应急防控,全力打好重大病虫害防控攻坚战。河北、内蒙古等13个粮食主产省(区)作了重点交流发言。会议代表观摩了德州市陵城区“吨半粮”建设和禹城市大豆玉米带状复合种植示范现场,有关专家开展了田间课堂技术讲解。

河北在全国秋粮生产现场推进会上作重点交流发言

围场柴鸡『飞』出山

□本报记者 张群

“开饭喽!开饭喽——”7月24日早上5点,承德围场的山林还笼罩在薄雾里,黄土坎乡头道川村乡音合作社负责人孙雪民推着料车走进鸡舍。几百只柴鸡扑棱着翅膀从山坡上飞扑而下,山风掠过,羽毛翻飞。他蹲下身撒了把玉米,顺手拍了拍身边一只大公鸡的脊背提醒记者说:“当心,这家伙,凶猛有力!”孙雪民告诉记者,他与鸡打了近二十年交道。2016年以前,孙雪民一直做的是肉鸡养殖,行情起伏不定。一次他在地头跟人闲聊,对方无意中提起:本地柴鸡苗不好买,从外地拉来的成活率也就百分之五六十。不少老人辛苦白忙活一场,对他们来说损失太大了。这话让孙雪民发现了商机。他做过肉鸡,知道育雏的门道——只要把防疫做细、把服务跟上,成活率绝不是问题。2017年,他开始自己育鸡苗,全程防疫、保成活率,免费提供售后服务和饲养管理跟踪,最大限度降低农户养殖风险。“鸡苗到了养殖户家,我们管到底。”孙雪民对记者说。

鸡苗质量过硬,可销路怎么打开?印传单、赶大集、熟人介绍……老办法用了好些年,宣传范围有限,产业规模增长遇到了瓶颈。直到有一天,孙雪民在山场上巡视,看着漫山的柴鸡迎着晚风成群归巢,羽毛随风轻轻晃动,随手掏出手机拍了一段。他照着家人的建议发到短视频平台上,发出当晚该视频就有了几万浏览量,不到24小时,浏览量冲到了将近8万。咨询电话响个不停,订单从四面八方涌来。从那天起,孙雪民开始认真琢磨新媒体手段。他和朋友一起成立了乡音合作社,同时注册了“乡音合作社”短视频账号。文化水平不高,网络是短板,孙雪民就找专业的团队帮忙剪辑拍摄。账号里记录着柴鸡从破壳到出栏的全过程,上山吃虫、林间打盹、风中起舞,一条条短视频像是一本“柴鸡成长日记”,孙雪民就此正式迈上了“村播”这条新路。直播间里,孙雪民许下“不好吃免单”的承诺,他直言好东西不怕尝,这也是柴鸡质量过硬给他的底气。围场有着丰富的松林资源,孙雪民特制了松针饲料,将可再生松针搭配玉米、向日葵渣等投喂柴鸡,产出的鸡蛋自带淡淡松香,散养柴鸡常年满山跑动,肉质坚实鲜香。“不怕客户退单,只要尝过一次,都会变成我们家的回头客。”孙雪民笑着告诉记者。实打实的品质配上直观的乡间画面,线上客流稳步增长。如今,乡音合作社的柴鸡通过快递发往北京、天津、石家庄,最远到了广东。鸡苗年销售额200万元,成品柴鸡年销百余万元,松香柴鸡蛋营收七八十万元,产值稳步上涨。在孙雪民看来,直播不只是自家增收的工具,更是连通城乡的桥梁。“城里人想买好东西没渠道,农村有好东西卖不出去也缺渠道。”他说,“做网络直播,不光为自己,我想带着周围乡亲一起养、一起卖,让大家一起富裕起来。”在他的带动下,村里好几户人家学起了拍视频、做出直播。



扫码看视频



夏日乡村旅游热

盛夏时节,遵化市乡村旅游火热,人们走进乡村赏花观景,品尝美食,休闲露营,乐享夏日时光。

幸福生活 开村播

我把7300万穗玉米送上“云端”

□本报记者 章紫薇



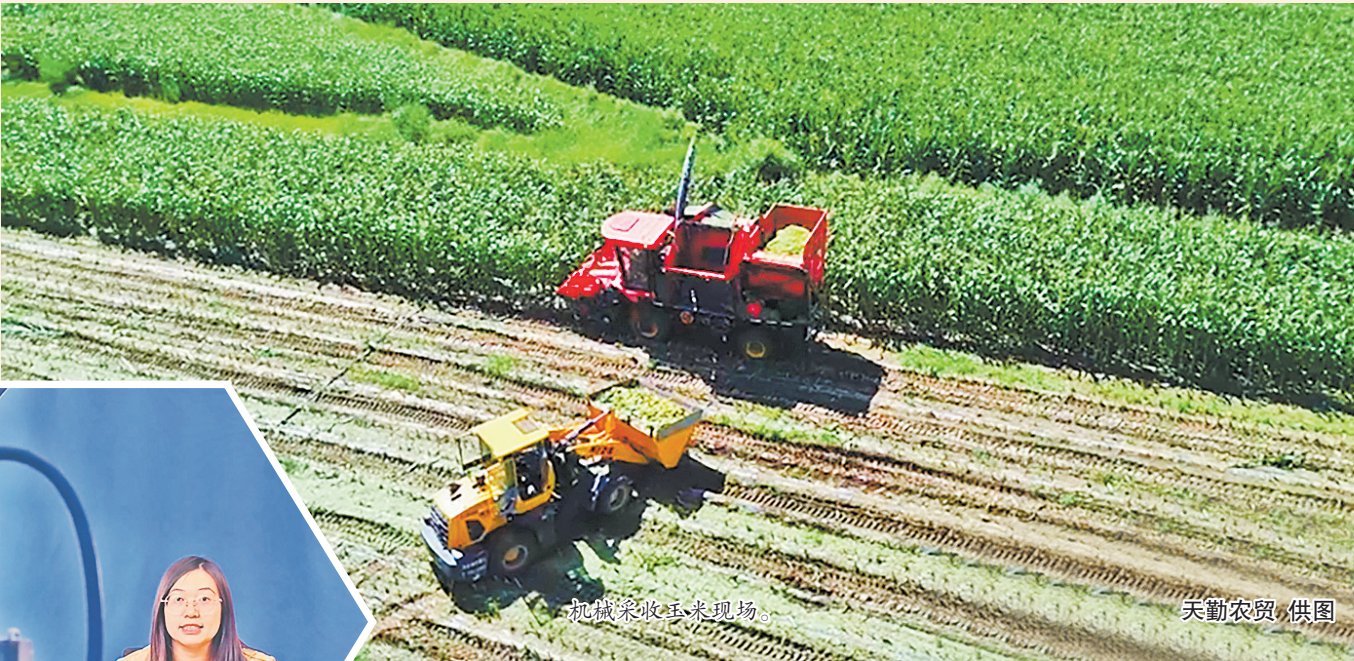
扫码看视频

盛夏七月,张家口市万全区的田野满目青翠,一望无际的玉米田随风起伏,送来阵阵清甜。“家人们大家好,欢迎来到我们天勤粒粒净官方直播间,今天给大家带来的玉米白黄黑彩糯都有,口感又糯又甜……”7月27日,张家口天勤农贸有限公司(以下简称“天勤农贸”)抖音直播间的一场沉浸式产地直播准时开启。主播张晓正站在玉米地前,凑向镜头,向大家介绍各类玉米产品。满屏弹幕飞快滚动,询问产地、保鲜、口味的留言一条接一条,她语速轻快,全程不慌不忙,从容“接住”观众抛来的各种问题。张晓,已是拥有4年直播经验的老手。5年前她刚入职时,只是一名“一对一”答疑的客服。“最开始我根本不敢面对镜头,第一次直播就紧张得说话磕磕绊绊,观众随便抛几个问题,我直接被带偏节奏,甚至只能中途关播调整。”张晓告诉记者。过去做客服,客户有疑问会打字细说;可直播完全不一样,屏幕那头的网友来去匆匆,需要主动、主动、再主动,主动展示、主动讲解、主动拉近和观众的距离,这份转变,当初着实让张晓适应了很久,信任和订单都得一点点攒。为了练好直播,张晓把所有碎片时间都用上了。休息时对着镜子练表情话术,午休时躲在公司楼道一遍一遍回顾讲解流程,每场直播结束,团队所有人留下来集体复盘。日复一日练下来,如今她能连续直播4个小时,依旧精神十足。“光靠嘴说自家玉米再好,网友心里总会打鼓,不如让大家亲眼看见完整流程。”张晓告诉记者,这是她做直播这么久摸索出来的诀窍。她的直播不止开在固定的直播间,玉米地、生产车间,随处都能架起手机开播。



主播张晓在直播中。

本报记者 熊睿琦 摄



机械采收玉米现场。

天勤农贸供图

田间开播时,她会拉着种地的农户一起出镜,老乡们操着朴实的本地话,跟网友介绍全程农家肥种植、严控农药使用的种植模式;车间开播时,她沿着流水线边走边讲,整条工序一览无余。不少粉丝看得很是投入,有时候直播间能一直开到凌晨2点。直播间为什么能持续火爆,答案藏在整条产业链里。万全区地处世界玉米种植黄金带,是远近闻名的鲜食玉米之乡,全年超2600小时的充足日照,恰到好处昼夜温差,让每一株玉米充分沉淀糖分,孕育出软糯香甜的绝佳口感。这里拥有38个自主育种品种,本土培育的“万糯2000”更是国内白糯玉米主流品种,种植面积占到全国的70%。每年7至9月采收的鲜玉米直送生产线,剥皮、清洗、蒸煮、封装、速冻等流程一气呵成,5小时内完成

全套锁鲜工序。“如今,我们的电商团队有80多人,每天在线直播时长达17小时,光是抖音直播间单日最高销售额就能突破40万元。”张晓告诉记者,天勤农贸一年能加工8500多万穗玉米,天猫旗舰店的线上总销售额累计突破1.7亿元,积攒了240万忠实用户,还曾获得“天猫玉米类目TOP1店铺”。市面上卖鲜食玉米的商家一抓一大把,天勤农贸能坐稳天猫玉米类目第一名,背后是和天猫平台一步步携手闯出来的故事。2016年,在很多农产品商家还没有接触线上渠道时,天勤农贸就在天猫开起了店铺,那时候全网电商平台压根没有单独的玉米分类。2017年,天勤农贸的电商团队主动反复对接天猫“小二”(人工客服),一次次沟通磨合,双方一起摸索,在平台上新开辟出了玉米专属类目。起步阶段全靠“聚划算”活动闯市场,店铺平日里只有几十单销量,一场活动就能冲到1000多单,靠着一次次活动把玉米品类的人气一点点攒了起来。到2020年,双方合作再升级,在万全落地了中国首个数字化有机鲜食玉米基地。凭着万全本地得天独厚的种植条件,加上和平台深度共建的优势,线上生意越做越红火,截至目前,天勤在天猫平台卖出的玉米已超过7300万穗。目前,企业线上线下销量各占50%,电商早已不是补充渠道,而是与线下渠道平分市场的销售主力。张晓告诉记者,自己不光做好自家直播,还会手把手教周边农户调试设备、讲解产品,带动更多乡亲试水线上带货。销路打开了,农户信心更足、心里更有底了,纷纷扩大鲜食玉米种植规模,万全鲜食玉米整条产业链越做越红火。目前,天勤农贸年带动了当地4900余户农户参与鲜食玉米种植。看着乡亲们靠玉米增收,张晓心里满是成就感。“一部手机就是新农具,一场直播就是新销路。”张晓说,自己最大的心愿,就是一直扎根直播间,通过“云端”把乡亲们种出来的鲜甜糯玉米送到全国千家万户的餐桌上。