

叫响品牌 白菜生财

蔚县草沟堡乡高山旱地有机大白菜产销探访

探访

□记者 赵红梅

大白菜是我省冬季传统蔬菜。2018年初冬,我省大白菜喜获丰收。然而,由于各地品种单一,许多地方出现了大白菜廉价销售的情况,几分钱一斤的价格让众多菜农没有实现增产增收。但在蔚县草沟堡乡,大白菜却卖到了

2.4-3.2元/公斤,菜农赚了不少钱。原因何在?

提高品质,创建草沟堡旱地有机大白菜品牌,是我们的产品高价售出的奥秘所在。该乡乡长贾焕勇一语中的。

创新生产方式

从种到收,完整的生产追溯记录和标准化生产规程,确保有机大白菜品质优良

近日,蔚县草沟堡乡白庄子村党支部书记白刚接到一个客商电话,说前一段时间买的草沟堡旱地有机大白菜消费者反映很好,想再进点货。但白刚却无法满足客商的要求,因为他们村500多亩地所产的大白菜早已高价销售一空。

白刚介绍,他们村的大白菜价高好卖,与县乡政府引导农民转变生产方式,提高蔬菜品质、创建蔬菜品牌密不可分。草沟堡乡是蔚县面积最大且唯一的深山区乡,全乡的种植产业以蔬菜为主,其中大白菜种植面积1.5万亩,是当地的主导产业之一。由于地处深山,生态优良,充沛的降水、清新的空气,再加上由于海拔高大白菜生长期病虫害较少,农药、化肥用量也相对较少,产出的大白菜品质较好。

尽管如此,前些年,草沟堡乡大白菜的价格却卖不出高价,行情好的时候几角钱一斤,不好时几分钱一斤也没人要,白菜价格都由收购商说了算,当地农民没有议价权。

为改变这一状况,近两年,该乡结合山区优势,大力推进农产品供给侧结构性改革,在农业农村部定点扶贫干部的帮助下,引导农民打造万亩高山旱地有机大白菜基地,把大白菜生产作为助农增收的第一产业来抓。确定结构调整方向后,县里引进北京富平创源有限公

司制定了草沟堡有机大白菜种植管理技术规程和标准。

转变传统生产方式,按照标准生产,需要使用有机肥代替传统化肥,完全杜绝化学农药,只使用适量的生物农药,用高山雨水浇灌,菜籽品种、种植密度都要遵循新的标准执行。实施这些技术措施,一家一户的经营方式已不再适应新的需求。经过多方协调,该乡决定依托白庄子村贵录农作种植专业合作社进行高山旱地有机大白菜的试验示范。

2017年,在白刚的带领下,合作社社员拿出20亩符合种植条件的土地种植有机大白菜。为保证蔬菜品质,试验田从种植、管理到收获、销售全过程由合作社和北京富平创源有限公司共同参与。种苗栽培,按照标准用药、用肥,现场巡查,产品检测,规范化的生产流程都记录在册,消费者只需扫描白菜包装上面的二维码,即可登录可信农场,查看白菜的生产记录和生长过程。

标准化的生产管理,让20亩有机大白菜喜获丰收。通过权威部门指标检测,大白菜达到了有机蔬菜标准,2017年创下了两棵精包装礼盒大白菜卖到了98元的纪录。2018年,高品质的草沟堡旱地有机大白菜得到了市场认可,每公斤收购价达2.4-3.2元,每棵菜平均卖到5元。

创新销售方式

注重产后效益和农超农商对接,提高品牌农产品的市场竞争力

有机大白菜能赚钱的消息不胫而走,其他村子的村民也跃跃欲试。2018年,草沟堡乡依托白庄子村贵录农作种植专业合作社,联合其他4个村,扩大种植有机白菜1000亩,并注册了草沟堡品牌。还有许多的农民自愿加入到改良土壤,按照有机农业生产技术种植白菜的行列。

随着有机大白菜种植规模的扩大,传统的坐等小商贩前来收购,或者农民自己骑着三轮车到附近集市叫卖的销售方式已经过时,县乡职能部门开始引导农民创新销售方式。

采访时,白刚拿出手机,给记者看他拍摄的大白菜收获销售的视频。只见农户用刀把白菜砍下来,去掉不好的叶子,然后对大白菜进行包装,并贴上二维码,放入精品包装盒。同时在包装盒里放上一张白菜形状、白菜上爬着一只绿蚂蚱的蔚县剪纸。

我们的有机菜是净菜出售,分拣、包装后分为散装、筒包装、精包装3种,通过富平创源卖到北京高端消费市场,也通过微店直销等线上销售。白刚介绍。

以前我们只重视生产环节,忽略了产后效益。品牌农产品销售,分拣、包装也是重要一环。贾焕勇告

诉记者,按照这一思路,乡里在蔬菜集散地抢风崖村建成了大白菜制冷库,年制冻蔬菜600万公斤。在此基础上,以冷库为依托,建起冷藏、分拣、包装等产业链。同时,大力实施招商引资,发展泡菜等蔬菜深加工,有效推进蔬菜产业稳定健康发展。

在县扶贫部门的帮助下,他们还在白菜收获季节,在种植基地的地头上召开草沟堡有机大白菜产销对接会。通过产销对接,与北京的10个超市建立起稳定的农超对接关系,让优质大白菜以最快捷的方式进入北京、天津、石家庄等地市场。通过产销对接,北京汇丰利有限公司和鲁庄子、白庄子、抢风崖、王喜洞4个村合作建立了订单蔬菜种植合同,订单销售有机大白菜。

线下销售的同时,乡里还鼓励和引导农民网上销售,扩大品牌产品的影响力。贾焕勇介绍,今后,草沟堡乡还将以发展旅游,做强农业,实现脱贫,提速发展为目标,着力打造高山生态蔬菜产业基地,依托旅游+生态+农业+民俗+文化+养生+休闲等多业态融合发展的模式,实施品牌战略,建立产销一体化品牌基地和经营管理模式,让有机大白菜真正成为农民的增收产业。



临西 打造新兴产业基地

近日,位于临西县的邢台中伟卓特液压科技有限公司的工人在加工液压力件。临西县着力培育壮大高端装备制造、新能源、新材料等战略性新兴产业。目前,该县科技型中小企业达9家,省市级科技型中小企业65家。记者 杜柏桦 通讯员 何连斌摄

我省鼓励药品零售连锁发展

药品销售允许网订店取网订店送

本报讯(记者马彦铭)近日,省药监局出台关于鼓励药品零售连锁企业发展的指导意见,支持药品零售经营规模化、规范化发展。意见提出,引导互联网+药品流通,规范发展,允许网订店取、网订店送。

意见提出,在落实药品追溯系统并确保线上线下一致销售、配送全过程药品质量与安全有效实施等药学服务条件下,连锁门店可试点网订店送

网订店取方式销售药品。允许同一连锁企业门店之间调剂药品,实现就近取药、就近送药,以满足顾客用药需求。选择信誉好、规模大、经营规范的药品零售连锁企业在大型公共场所(飞机场、火车站等)进行24小时自动售药机试点,自动售药机只允许销售乙类非处方药。

鼓励药品零售连锁企业通过兼并、重组等形式,整合其他药品零售连锁企

业和单体药店。兼并、收购原有连锁、单体药店如主要要素未发生变化,不再进行现场检查验收。

药品批发企业和药品零售连锁企业为同一法人或同一出资人的,药品批发企业可以在全省范围内为药品零售连锁企业配送。已取得药品现代物流资格的药品经营企业,可以在全省范围内为药品零售连锁企业配送。药品批发企业可以在设区市辖区内为其它药

品零售连锁企业配送。采用委托配送的药品零售连锁企业可以不再设立仓库,但必须和被委托企业实现计算机系统的数据对接。

允许药品零售连锁企业实施多仓协同,全省范围内多地设置药品储存仓库,由总部统一管理,鼓励采用先进计算机技术、现代物流技术和装备,提升管理效率和水平。在配送能力满足经营需求的前提下,异地开办的药品连锁门店可不再设置仓库。允许药品零售连锁企业执业药师注册到连锁总部,并向连锁门店所在辖区审批部门、监管部门备案。有条件的药品零售连锁企业可以进行线上远程审方,实行远程审方的药品零售连锁企业可以根据实际情况配置执业药师。

以智慧气象为重要标志 我省将建设现代气象为农服务体系

本报讯(记者宋平 通讯员谢盼、马海)近日,省气象局印发《乡村振兴气象保障服务实施方案(2019-2022年)》提出,到2022年,我省初步建成以智慧气象为重要标志的适应需求、结构完善、功能先进、保障有力的现代气象为农服务体系,智慧农业气象服务将覆盖80%的新型农业经营主体。

重点打造特色农业气象服务体系。强化1+11(省农业气象中心和11个省级农业气象分中心)省级农业气象中心建设。充分发挥由河北农业大学教授和涉农部门、科研院所专家以及新型农业经营主体人员组成的为农气象服务团队(专家联盟)的作用,依托团区,建设集观测、试验于一体的农业气象试验基地,建立完善特色农业气象指标,做好现代都市型农业和林业、设施蔬菜、水产养殖等特色高效农业气象服务,打造产学研相结合的特色农业气象服务体系。发展精细化、格点化、基于影响、基于风险的农业气象预报预警技术,结合精细化天气预报产品,制作满足现代农业需要的动态、图形图像化农业气象预报预警和评估产品。

建设智慧农业气象服务平台。今明两年,我省将完成气象、作物、土壤、灾害、地理信息、农业经济数据等基础信

准确把控客户需求 强力推进技术研发

河钢石钢多项汽车钢产品国内销量第一

本报讯(记者贡云 通讯员赵海燕、张程鹏)近日,在沃尔沃汽车公司供应商大会上,广西一家企业凭借高品质汽车曲轴等产品,获得沃尔沃最佳国产化支持奖。但很少有人知道,该汽车曲轴使用的钢材正是河钢石钢的一款高端汽车钢。

不光是沃尔沃,还有宝马、奔驰、奥迪、大众、丰田、路虎、吉利、长城等国内外知名汽车品牌,都已悄悄烙上了河钢石钢印。通过多年的深耕细作,河钢石钢已在国内高端汽车钢市场实现了多项突破。河钢石钢销售中心副总经理、汽车钢部总经理贾军杰说,目前,河钢石钢已与世界汽车零

部件百强企业中的31家企业全面建立了合作关系。在乘用车制造领域,河钢石钢生产的发动机气门挺柱用钢等产品国内市场占有率居第一,在商用车制造领域,重型变速器、发动机曲轴用钢等产品国内销量第一。

随着中国汽车消费市场升温,全球知名汽车厂商纷纷在我国投资建设工厂,本土汽车品牌也在快速崛起,对于高端汽车钢的需求越来越大。多年前,河钢石钢就敏锐地意识到这一市场的巨大潜力,强力推进汽车钢技术研发和市场攻关。

经过努力,河钢石钢获得了德国一家车企试用样钢的机会。但当首批样钢加工的零部件送到欧洲进行测试

时,结果却有一项指标不符合汽车用钢技术要求。

出师不利给了河钢石钢技术、生产、营销人员沉重一击。他们对研发生产进行全面梳理,发现问题出在技术标准上。这家德国车企有自己的质量检测标准,而河钢石钢是按国标生产的。

随后,他们按照客户技术要求,通过优化冶炼工艺、采用整体水口浇铸等措施,严格控制夹杂物含量,新产品终于成功通过检测,撬开了欧洲汽车钢市场的大门。

近年来,准确把控客户需求,开展精准产销,已成为河钢石钢做大高端

汽车钢朋友圈的法宝。去年以来,该公司对汽车行业排名靠前的30多家目标客户进行走访调研,通过技术交流、数据共享等措施,量身定制产品供应方案,已实现向6家高端新客户批量供货。

对于准入门槛较高的汽车行业来说,要在技术上真正得到知名车企的认可,还必须打通产业链。河钢石钢技术中心开发部总开发师戴文说,在某国际知名汽车企业新车型的早期研发过程中,河钢石钢组织研发人员全面介入,共建新材料研究平台,参与汽车零部件设计、开发、工艺等各个环节,为客户提供从设计到量产全过程的技术支持,实现了企业生产和客户需求的紧密结合。

到目前,河钢石钢与多家战略核心客户共建了新材料研究平台,在共同研发的产品中,有两款汽车钢产品实现了量产。在此推动下,河钢石钢今年已通过30多个汽车钢产品的二方审核。

小小虎头鞋 俏销京津沪



日前,邢台经济开发区王快镇回会社区的残疾妇女李小敏,准备将她缝制的虎头鞋发给客户。李小敏手工制作的虎头鞋俏销北京、天津、上海等地,她被评为巧手创富示范户。

记者 赵永辉摄