

肥美稻田蟹 一网上百斤

通河县稻田养殖实现“一田两用、一水双收”

本报讯(记者 罗彦坤文/摄)农谚说,秋风起蟹脚痒。金秋时节,稻熟蟹肥,膏肥黄满的通河稻田大闸蟹与稻米一同丰收,成为市民餐桌上的一道美食。

在通河县虾兵蟹将家庭农场内,宋全用力从池塘里拽起一条网,一股脑地将螃蟹倒入大盆中。“一夜工夫,网都装满了,能有百余斤。”看着肥美的大闸蟹,宋全的脸上洋溢着丰收的喜悦。

自从水稻进入收割期,随着农田放水,稻田蟹都归到了池塘里。宋全每天下网捞螃蟹,活蟹能一直卖到水面封冻。除了网上销售,宋全还在通河县城内设了一个“专卖”摊点,“小宋大闸蟹”逐渐声名远播。

宋全告诉记者,5年前,通河县引进哈尔滨市农科院水产分院的稻田养殖技术,组织“新农人”接受培训,他成了第一批“吃螃蟹”的人。之后,他又大胆尝试池塘越冬稻田蟹、小龙虾。有了“本地苗”,稻田养殖成活率明显提升,产量和收益也高了一大截儿。乡亲们都说,“慧”种田给农业插上了翅膀,也帮大伙打开了“一扇窗”。

如今,稻田养殖已被越来越多的农户所接受,“一田两用、一水双收”成了新生产方式。稻田蟹帮“生态米”提价,“生态米”又为有机蟹增香,通河生态稻田贴上了有机种植养殖的“活标签”,附加值逐年攀升,农民生产热情也越来越高。



养殖户起网收获稻田蟹。

览丰景

葡萄采摘园 硕果挂满枝

方正县葡萄种植户回乡创业迎来好收成



乡亲们在大棚里收获葡萄。

本报讯(王明昭 马宇兵 记者 张大星文/摄)“我们家的采摘园施农家肥,这葡萄纯天然放心吃。”10月3日,48岁的葡萄种植户李志伟忙着招待来采摘的客人,并不停地推介。

“十一”假期,方正县德善乡义村村德葡萄采摘园的葡萄成熟了,乡亲们在大棚里忙着收获、忙着接待客人。望着葡萄

架上一串串饱满的葡萄,李志伟脸上洋溢着丰收的喜悦。李志伟告诉记者,之前,他靠外出务工贴补家用。“这几年,爹妈年纪大了,家乡发展得越来越好,我就回家乡创业了”。李志伟家的大棚种上了葡萄,“咱东北昼夜温差大,葡萄甜度好,不愁卖!”李志伟说。

葡萄采摘园里弥漫着诱人的果香,一

串串漂亮圆润的葡萄缀满枝头,令人垂涎欲滴。记者了解到,守德葡萄采摘园今年种植的葡萄品种主要有含香蜜、夏黑、蜜汁、惊亚、白鸡心、大红提等,并为游客提供采摘服务。“十一”假期来方正旅游的游客,不仅奔着五花山色而来,进村采摘也是他们的重要攻略,这与方正县农文旅融合发展的规划不谋而合。

尝美食

平山干豆腐 销量增两成

豆腐坊加班加点满足市场需求

本报讯(记者 康福柱)尖椒干豆腐、拌干豆腐丝、拌凉菜……冰城人家的节日餐桌上,几乎离不开干豆腐,鲜嫩的阿城“平山干豆腐”尤其受宠。

每天早晨,宋春雷就带着伙计来到哈尔滨主城区,他是“平山干豆腐”的生产大户,平时每天生产800多斤,“十一”假期销量增加,“一天千斤”还不够卖。

在道里区建国北二道街一家蔬菜店,来买干豆腐的李军恰巧撞见了送货的宋春雷,“这干豆腐我们一家人都吃惯了,是你家生产的,这回我算是遇到正主了,可别改配方啊……”李军说。

阿城区平山镇素有“中国豆腐第一镇”的美誉,生产的干豆腐以“薄、细、香”而远近闻名。宋春雷告诉记者,他家的豆腐坊是当地的生产大户,“每到节假日,干豆腐需求量增加不少,除了春节,我们基本不歇工还得赶工。国庆节假期,我们豆腐坊都是每天提前2小时就开工生产,凌晨1点多钟就得把1000多斤干豆腐做出来运往主城区……”宋春雷说,他家雇了7名工人,两辆车跑运输,给主城区的60多家客户送货,每天都得从半夜忙到6点多钟才能送完。

“平山干豆腐”早已声名远扬,除了当地特殊的水质外,传统制作工艺是保证“好吃”的重要原因。当地众多豆腐坊多采用“泡、拉、熬、泼、压、起、叠、包”等方法生产,干豆腐品色正、味道纯、筋道薄软、豆香怡人,一直深受冰城消费者喜爱。

近年来,平山镇的绿水青山也吸引了大量游客来观光游玩,“平山干豆腐”成为当地不二的伴手礼被带往各地。当地还建了“特色产品电商小镇”,“平山干豆腐”是主打产品,并形成了从种植到加工再到销售的产业链条,干豆腐已成为当地一个重要的富民强镇产业。

卖旅游卖农货,电商“火力全开”

哈尔滨线下旅游热带动线上电商销售

■本报记者 万佳

“十一”期间,哈尔滨线下旅游热带动线上电商销售,从城市中的旅游餐饮娱乐到城市周边农产品销售,都呈现火热的销售场景。线上“二喜带你去旅行”“淘淘旅行家”“哈尔滨热雪奇迹”等百余本地电商账号火力全开,每天早、中、晚不同时段全力推介哈尔滨旅游线路。专注农村生活的“大全先生”“徐浪在农村”等账号则通过有趣内容的短视频积攒粉丝,实现农产品上行的目的。

优惠票秒没

本地电商线上推介冰城旅游线路

早在国庆假期前一个月,哈尔滨本地电商的“十一”大促就拉开帷幕。“二喜带你去旅行”每天下午开启4个小时的直播,如今粉丝已有2万多人,二喜在直播间主要销售全国各地的连锁酒店券。和她类似的账号还有“淘淘旅行家”“圣彼得堡观江餐厅”等。在位于防洪纪念塔附近的“圣彼得堡观江餐厅”就餐,可以体验身临江边,一边品尝美味,一边临窗赏景。

“先抢券再下单,在我的直播间购买的门票相当于5折到6.1折,相当合算。”在哈尔滨热雪奇迹滑雪场,主播刚上架国庆期间的预售门票,就被游客抢购一空。因为优惠票特别合适,许多外地游客都想体验一下滑雪的乐趣。

五常市二河乡“双跃湖野奢营地”的主播小微更是接地气,在景区现场边走边播。“我们家都是真山真水真草地,我带你们看看星空房。”主播

小微说,“家人们,你们来就找我,我给你安排得明白滴。住在星空房里,白天开窗就是大湖景,晚上躺在床上看星空。既可以自己带吃的,也可以到这里现点,价格都不贵。”网友“蓝瑟”说,这里环境非常好,我们周末就愿意过来放松、钓鱼。

“国际饭店西餐厅”推出的西餐原价568元的套餐只需238元,截至目前已销售上万份。不光家庭中意团餐,年轻人也在这里找到他们的最爱,生耶拿铁买一送一只需35元,相当于17元一杯。还有年轻人每到周末来买早餐的“羊毛”。直播间早餐自助只需38元。哈尔滨导游谢婉婷说,如今景区酒店的游客几乎有一半以上是从线上引流过来的。

农产品热销

农村主播助力东北特产走出黑土地

“十一”期间,通河县的徐浪在自家稻田地里给20万粉丝开了一场大米直播。“家人们,你们看啊,都是稻子,可成了,焦黄焦黄的,焖饭可好吃了,焖几顿都不回生。”徐浪说,第一批水稻已经收割完,送到烘干塔烘干后再脱皮就能打包发出去了。因为是陆续割,陆续烘干,再打包,所以拍下来后可能等个三五天,请大家千万别着急。

徐浪是“90后”,今年34岁,视频中经常出镜的是他妈妈和儿子。几年来,他通过近900条短视频作品让天南海北的人在网上认识了他。网上带货不仅让他家农产品都卖了出去,也带动周边的农户实现了农产品上行。“过去卖大米都卖不上好价,收购的还挑挑拣拣,现在我们的米价格上来了,客户群体遍布全国各地。”徐浪说。



主播在稻田里直播水稻收获。

从木耳到手工干菜,从大米到水果,从萝卜到黏苞米……“大全先生”和妈妈几乎每天都会开直播,为家乡代言。在9月27日的一场大米直播中,大全和妈妈创下一个小时卖掉3万斤大米的纪录。4万斤雪花粉,2.5万斤酸菜,2万斤土豆……“大全先生”和团队连续多日占据某平台生鲜榜首位。

今年7月,“大全先生”和妈妈在大蒜地里开

直播,把整整一个村子的大蒜都卖空了。

“在大家的印象里,像大葱、大蒜、油豆角这些农产品都不值多少钱。但通过电商直播,普普通通的农产品实现了华丽转身。”黑龙江省青年电商人才培训基地负责人管宏强说,未来会有越来越多来自田间地头的农村主播帮助农产品走出黑土地。

奋进强国路 阔步新征程

盛世华诞

锦绣冰城

庆祝新中国成立75周年特别报道