

自家小园子种植,比大地菜贵两成

别看长得“丑”,胜在“纯绿色”

“小园菜”抢手,你会挑吗?

□本报记者 叶勇

“妈,这是我农村朋友家种的小园菜,给你们老两口尝尝……”上周六,李先生回父母家,拎了一大兜子刚刚采摘下来的蔬菜,茄子、辣椒等掺杂在一起,虽然价格不贵,但心意满满,两位老人家非常高兴,连称:“这可是健康食品。”

不知从何时起,小园菜出现在人们的生活中,尽管同样都是豆角、茄子、辣椒和柿子等,但由于出身不同,小园菜可谓风光无限,还真就跳到了餐桌中央。

市场上小园菜 比大地菜贵两成

9日傍晚,道里区工农大街新城花园小区附近的夜市十分热闹,各种摊位一个接着一个。张阿姨从布兜里小心翼翼地往外拿着蔬菜,一斤多的豆角、几把生菜和香菜,十几个小辣椒和一个西红柿……几小堆菜摆放好,也不用吆喝,不一会儿就有“识货”的市民前来询价。

豆角每斤4元、茄子每斤2元、生菜2元钱一小把……价格普遍比旁边的蔬菜摊贵两成左

右,即使这样,不到半小时,张阿姨的小园菜就销售一空。张阿姨收起小板凳,回家做晚饭去了。

近几年来,每到入夏的收获季节,小园菜都会出现在大大小小的早夜市上,尤其是临近城郊,小园菜更是随处可见。小园菜的出售者多是普通市民和近郊农民,菜品也不丰富,价格普遍略高于大地菜,但在纯绿色、小园种植的概念下,小园菜颇受欢迎。

自家吃不了 就卖向市场

家住南岗哈西汇龙北纬45度小区的李大叔从袋子里掏出几根新鲜的早黄瓜,让邻居们尝尝。“刚摘的,自己小园种的……”李大叔说,朋友在附近有一个近百平方米的小院,今年春天,他在里面种植上蔬菜,现在正值蔬菜高产期,收获的菜根本吃不了,也会将剩下的菜摆到附近早、夜市上销售。

当天晚,哈西地区阴天有雨,李大叔依然在红星城夜市出售了下半袋的收成。“不图赚这几个钱,只是怕这些吃不了的菜糟蹋了。”李大叔说,从翻地、上鸡

肥、起垄、买种子、播种到田间管理、收获……从土坑里刨吃的,可真是“汗滴禾下土,粒粒皆辛苦”啊。

一位二十多岁的女生相中两根苦瓜,“2元?”“3元!”两人讨价还价,“行,大叔,就听你的。”说着,电子支付声音响起。

家住道外区团结镇的杨阿姨在院里也种了小园菜,在自给之余,也会将剩下的菜拿到市场出售。“从收获至今,一共赚了500多元,如果持续到罢园,一园菜的收支基本可以平衡,全家人闹一个‘白吃’。”杨阿姨笑着说,我们关心粮食和蔬菜,这不就是人们说的幸福吗!

大妈教你 如何识别小园菜

“买小园菜的,多以中老年人为主,男顾客偏多一些,且不在乎价格贵贱……”杨阿姨总结,小园菜除了播种前上过农家肥外,到收获时全程只有浇水和除草。购买者主要就冲着“纯绿色”来的,有些老主顾,买回去的小园菜,因数量少,只给老人和孩子吃。

如何分辨“小园菜”呢?杨阿姨说,生菜、香菜等叶菜,基本都



是小棵的,色泽嫩绿。黄瓜会长得又老又弯,豆角、茄子、辣椒等也不会大小相同。有时一袋豆角里有黄金勾、白架豆等几个品种。毕竟都是居民随意种的,由于没有太多照料和管理,品相都不会太好看。

小园菜有近郊农民种的,也有城里一楼带院居民的收获,但菜量都不会大。“菜价虽然会比大地菜每斤略贵块八毛,但地摊上一共就这么点蔬菜,是不会有以假乱真的。”杨阿姨表示。

量产大地菜 也挺“绿色”

相比小园菜,大地菜真的就有失“绿色”吗?南岗区红星村种植了多年大地菜的菜农吕大哥介绍,大地菜和小园菜相比,就

好像一个是批量生产,一个是手工制作。大地菜由于规范性的田间管理,蔬菜的长势要相对整齐一些。遇到病虫害时,会喷洒些农药,但一般只会在生长期,在规定的范围内少量使用,到了成熟期后,就没有必要使用了。而绝大多数农药,经过3天时间就会自然分解,且在上市前,蔬菜还需要进行农药残留检测。因此,大地菜也是十分安全的。再如黄瓜、茄子、西红柿等品种,从育苗到收获,只要气候适宜,全程不需要使用农药,会保持“纯绿色”。

出身不同,让小园菜成了餐桌上的“贵族”,让人们付出劳动的同时,也感受到了收获的快乐,这当中有辛苦和汗水,也有幸福和期望,这不就是我们期待中的人间烟火吗?

链接数字农业,助力区域农业数字化升级 腾讯安心平台落地哈尔滨新区

本报讯(记者 李佳琪)产品一物一码,扫码就能追溯信息且信息无法篡改,保障购销双方权益,推动农产品向品牌化发展。12日,腾讯安心平台(东北区)暨腾讯云互联网营销直播产业学院启动仪式举行,腾讯安心平台落地哈尔滨新区。基于腾讯集团优秀的数字化能力,腾讯安心平台为黑龙江全域农业产业提供数字化新动能,以码链溯源、小程序电商、视频号直播等工具,助力龙江农业数字化升级、推动农企农民探索数字化发展。

地理标志农产品保护是实现乡村振兴的重要举措,但不少农产品陷入了“产品好销路不通”“产品好仿冒多”的困境。近日,腾讯公司与黑龙江省哈尔滨新区管委会正式签订战略合作协议,双方计划依托腾讯安心平台,共同建立面向黑龙江全省、东北唯一的数字化“两基地、两平台”。其中,一站式数字化服务

平台——腾讯安心平台将助力地标农产品品牌成长,实现数字助农、数字兴农。依托腾讯核心安全能力,充分运用大数据、物联网、区块链等技术,利用一物一码和区块链防篡改的性能,将商品的生产、流通、营销环节进行全流程溯源,提升产品质量,加强相关机构监管能力,实时了解用户动态,增强消费者认可度。同时,基于安心码进行码上营销,提供常见活动权益运营工具,拓展商品营销能力。在此基础上,基于安心平台进行商品品牌宣传,打造行业优质品牌及影响力。并结合微信小程序、视频号等平台资源,通过“码后营销+品牌监控+品牌建设”形式,进一步加强机构监管能力,增强消费者认可度,助力龙江优秀地理标志农产品成长为具有数字化新动能的地标品牌。匹配腾讯大数据精准触达用户,提升用户信赖与品牌影响。

“腾讯安心平台通过溯源信息加强消费者对农产品品质的明确认知,另一方面可以通过线上营销有效增加客户的复购,也可以通过线上拓展销量,实现在不增加成本的情况,大幅增收。”腾讯安全首席专家刘巍称,腾讯安心平台来到黑龙江,将全面适配政府对黑龙江农业发展的总体部署,进一步与地方农业特色深度融合,针对性地为黑土地新农人提供“爱用、好用、易用”的数字工具包。依托在码链溯源、品牌保护及营销风控、价格监测等“硬核”能力,助力黑龙江培育区域特色品牌、建设数字化生产基地、提升农产品品质、推进产业链标准化、叫响特色品牌、建立质量管控机制。

另外,此次计划成立腾讯云互联网营销直播产业学院,利用腾讯教育在校企合作教管平台、实训平台、课程资源、师资培训等方向进行积累;通过产业学院共



腾讯安心平台让产品一物一码,扫码追溯信息。

建,提供全面、最新的教育人才培养解决方案。学院将逐步完善数字化营销培训基础设施,提升创业者数字化营销意识,依托腾讯电商主播培训教学体系和直播电商平台优势,打造电商主播从基本从业技能培训到实战的专业化、系统化一站式培训基地。同时,将导入腾讯视频流量资源,采用“24小时不落幕直播、多元化

覆盖全品类”形式,打造腾讯视频直播销售模式的全国标杆。该项目将填补黑龙江省电商直播领域无运营及结算总部的空白。另外,计划招募直播带货主播1万人助力龙江数字化转型,构建以龙江本土为核心辐射全国的数字经济新业态,打造数字经济发展的“龙江样本”,为推动龙江全面振兴全方位振兴贡献力量。