

保定晚报编辑部主办 E-mail:bdwbzbs@126.com 责编:庞建芳 美编:侯磊

新春走基层

“95后”新农人!大市场里的新买手

□新华社记者 刘阳 赵鹏昊 杨帆

“这批黄瓜是云南货吧?”

“对,尾茬儿。”

“这批是哪来的?”

“正儿八经东北黄瓜。”

清晨6时,位于河北省高碑店市的首衡高碑店国际农产品交易中心蔬菜交易区,奏响了“菜篮子”“果盘子”交响曲。卢鑫裹着加厚羽绒服,一头扎进市场,脚底生风,见了菜就两眼放光。

这位个头高挑、扎着头发、面庞略显稚嫩,但又说话直接、行事泼辣的“95后”姑娘是这个市场上小有名气的买手。在这,从货源甄选,到行情预判,再到物流配送等全链条,卢鑫都能掌握得明明白白。看见她来上货,商户会痛痛快快地报出实价。

一些二级批发商和超市,希望第一时间能同步得到产业链上游的行情和完成采购,于是蔬菜买手这样的新农人职业就产生了,要进货的客户不用来人,只需发一份清单给卢鑫他们,剩下就等着在家接货。

记者跟随卢鑫来到一家甘蓝商户档口,她赶紧拿出手机拍照并同步给客户们。“这批甘蓝是从山东运来的,几个小时刚刚到蔬菜交易区,趁着还在打包,赶紧看看,以便心中有数。”卢鑫说,“我们这行儿,既拼经验也拼体力,更看谁能吃苦、能早起。”

“大白菜今天多少钱?”记者随口问了一家商户。

“批发一块二一斤!”

“我拿肯定比你至少便宜一毛。”卢鑫捂着嘴笑道。

记者走到另一商户前,打量着眼前的蔬菜问:“这家青椒和上家青椒看起来差不多,你怎么判断是不是符合客户的需求?”



2月7日,卢鑫在河北省高碑店市的首衡高碑店国际农产品交易中心蔬菜交易区的一家豆角商户摊位前查看菜品。



2月7日,位于河北省高碑店市的首衡高碑店国际农产品交易中心蔬菜交易区俯瞰(无人机照片)。

“我跟客户之间是有默契的。每个地区的消费者都有偏好,根据客户订单和自身经验,我会因地制宜地采购蔬菜。经过几年努力和摸索,我现在采购的蔬菜已经卖到内蒙古、黑龙江、山西等地了。”卢鑫说。

记者追问:“为什么批发商和超市不自己来采购?”

“因为咱专业!我在这个市场干了三四年,不但清楚哪个档口菜价好,而且根据行情和经验,能预判价格走势,帮客户降低压货风险。前两天我就帮一个买黄瓜的客户规避了不少损失。而且用我还省钱呢,帮客户配一辆4米2厢式货车的菜,才收300元,算下来比客户专门派人采购划算多了。”卢鑫底气十足,“我们这行儿也算是服务外包里的新业态、新买手!”

记者跟随卢鑫来到一个西红柿商户的档口。卢鑫与其打过招呼后,利落地用美工刀划开裹着胶带的泡沫箱,仔细检查西红柿的品质,随即拍视频发给客户。“这两天西红柿的价格还可以,虽然现在订单不多,但客户可能看这品相,也会追订上几箱。”卢鑫说。

早晨8点左右,卢鑫已完成了一大车花样齐全的配货,准备回到自己的档口,装货发车了。

记者同卢鑫回到其档口,发现目前的步数已有近8000步。“今天你运气好,单子不算多,平时走的时间更久。而且这只是今天逛蔬菜交易区的第一圈,一般一天要这么逛三四圈。”卢鑫笑着对记者说。

说话间,卢鑫的手机又响了。“春节前少备点吧,这几天菜价在往下走,别砸手里。”她很直率地给出建议,

“把握不准趋势,很有可能赔钱,咱得替客户着想。”

如今越来越多像卢鑫一样的年轻复合型人才,在这里找到了职业舞台。据了解,在蔬菜交易区,卢鑫这样的职业买手,还有七八位,他们承担着很多超市和二级批发商的代买工作。普通消费者买的菜能便宜几毛钱,很大程度上都和他们的劳动息息相关。

“80后”“90后”“00后”……越来越多新农人正用新理念、新技术、新业态、新组织方式重塑中国农产品大市场。首衡集团有限公司总裁魏树俭介绍,京津冀协同发展战略实施以来,首衡高碑店国际农产品交易中心积极承接北京非首都功能疏解,目前辐射范围包括京津冀等13个省份,带动就业人数达15万人。

“刚入行时,我也没有什么挑选经验。为了尽快成长,那时候每天收工后,我还会继续向商户们讨教选品经验。比如西红柿哪个时间段选哪个产地的。”卢鑫嘴里的“刚入行时”,也不过就是三四年光景,已然成了她熟练的生意经。

春节临近,喧嚣的空气把年味烘托得几近沸点。

“发车了,注意接货!”卢鑫刚才张罗的这车菜,冲进了晨曦的阳光里……

(本文图片均由新华社记者杨帆摄)

媒体+产业 进行时

深化“媒体+产业”

保定新闻传媒中心(集团)召开“冰柿产业”发展座谈会

本报讯(新畿輔-保定晚报记者段恋)2月11日,保定新闻传媒中心(集团)召开“冰柿产业”发展座谈会,深化“媒体+产业”。

来自清华海峡研究院、中国农业科学院、《中国企业报》集团及相关领域的专家学者,与市委研究室、市改革办、市农业农村局、数投集团等单位、冰柿重点企业及新闻媒体代表齐聚一堂,围绕冰柿产业从“地方特产”向“百亿级产业集群”跃升的核心路径、关键瓶颈与突破方向深入交流,凝聚“做强产业、富裕百姓”的共同愿景。

座谈会上,清华海峡研究院要素市场化改革课题组负责人王莹围绕数据资产化、产业风险防控作专题分享,为冰柿产业开展果树资源评估、构建全周期风险屏障提供了数字化解决方案。中国农业科学院农业经济与发展研究所研究员杨敬华结合农业品牌化运营与产业链延伸的典型案列,为冰柿产业从种植加工向品

牌溢价、农文旅融合拓展带来借鉴。

紧扣“科技化、规范化、品牌化”发展主线,聚焦产能释放、订单转化与市场拓展持续发力,我市冰柿产业各项工作取得阶段性显著成效。“以过去的2025年12月为例,全市3家加工企业正式投产,当月生产销售44.2万枚,同比增长10.5%,产能释放成效明显。”市农业农村局副局长王永雷说,专家提出的“数据要素市场化”“永州模式”等意见建议,对冰柿产业高质量发展非常有借鉴意义。

中国企业报集团现代农业产业研究院研究员傅城认为,通过供应链信息共享和数据资源整合,可帮助企业在产品定价、保险设计、供应链优化等方面提供数据驱动的决策支持,从而推动农业产业链的协同与效率提升。同时,企业可与保险公司合作开发“保定冰柿”特色保险产品,如价格指数保险、质量保险等,规避市场波动与质量风险。

河北金柿缘农业董事长赵恒龙说,作为国家地理标志产品,保定磨盘柿色泽艳丽、皮薄个大、味甜多汁、果肉细腻、清汤无核、品质独特。金柿缘农业将深耕磨盘柿全产业链,推动磨盘柿深加工升级为保定冰柿,构建“企业+合作社+种植户”的模式,带动周边农户增收致富。未来,金柿缘农业将持续发力,做好品质管控与品牌推广,推动保定冰柿走出保定、走向全国。

保定新闻传媒中心(集团)负责人表示,此次座谈收获丰硕、启发深刻。他指出,保定冰柿产业应紧抓首都都市圈食品安全升级机遇,对标北京准入标准,依托农村数据要素市场与特色农业保险,加速从普通农产品向高端品牌跃升。保定新闻传媒中心(集团)将充分发挥直播推广、资源链接等自身优势,以融媒传播赋能冰柿产业,服务保定特色产业高质量发展。



央媒省媒看保定