



一大早，付晓静就到白德海家的桃园了解情况。

▼面对镜头，白德海脸上满是丰收的喜悦。



# 驻村书记卖桃记

□本报记者 马超/文 彭程/摄



白德海的老伴倪大妈，轻轻的扭下一颗熟透的桃子。



白德海一家将桃子按大小分类、套袋装箱。



王庆林家的桃子吸引了不少旅游平台直播探访。



付晓静和同事商讨网售方案。

“早上好，书记又来巡查果园啦？”“咱家今年的大桃销售得还好吧？”夏日的清晨，带着朝露，伴着鸟鸣，平谷区南独乐河镇公爷坟村第一书记付晓静便沿着田间小路，查看村里的果园。一路上，时不时会看到园子里正有果农忙碌着采摘大桃准备销售。公爷坟村位于南独乐河镇西北4公里处，地势开阔，村域面积近750亩，户籍人口317人，主产大桃、核桃、玉米等农产品。作为平谷区总工会派驻公爷坟村的第一书记，付晓静自今年年初进驻后，就一直忙个不停。

“销售大桃等农产品是村民的主要收入，今年，大桃从4月初开始经过施肥、灌溉到修枝、疏花、结果，眼下正是大桃销售旺季，村民们辛苦一年呵护的大桃，就指望着卖个好价钱。我作为工会干部，就琢磨着依托各级工会组织和广大工会会员助力区域内农产品的销售。”付晓静说。

付晓静介绍说，今年南独乐河镇建立了由村委会合作社统购统销的电商模式，与顺丰快递合作，实施统一销售。果农们严控从枝头到舌尖每一道流程，大桃现摘现发，依托高效的物流配送，将新鲜品质大桃送达客户手中。“今天通过网上销售了70箱大桃，一下子收入了3000多块钱。”村里的果农白德海喜滋滋地说。白德海今年64岁，夫妻俩总共种了近40亩桃地。在白德海的果园里，付晓静一笔一笔地算着细账，帮助白德海理清销售思路。“今年，各村正在推广统购统销的村级合作社电商模式，我还得向其他村学习。”查看完果园后，付晓静来到南独乐河镇峨眉山村，交流合作社电商销售模式。

下午，冒着35℃高温，付晓静又来到南独乐河镇北独乐河村“桃王”王庆林家里学习交流。王庆林2015年在平谷区举办的“甜桃王”擂台赛上，斩获油桃和水蜜桃两个品种的一等奖，随后共获得一、二、三等奖16个，成为人们口中公认的“甜桃王”。王庆林的销售规矩有“三不摘”和“三不装箱”，即不到树熟不摘桃、甜度不够不摘桃、下雨过后不摘桃，有病虫害的不装箱、有硬伤的不装箱、色泽品相不好的不装箱。正是如此，王庆林大桃虽然在市场上比其他大桃要贵两三倍，但依然脱销。“王庆林之所以成为‘甜桃王’，和他的理念分不开，回去我得好好和村民们讲讲。”付晓静说。