

盐碱地虽然贫瘠，但“供养”出的旱碱麦，却是让人津津乐道的美味。立足本地土壤资源及文化特色，海兴县粮心蔬菜种植有限公司以旱碱麦产业为主导，不断延伸“大红王”小麦种植、加工的产业链条——

凭“粮心” 盐碱地上多打粮

■ 本报记者 张梦鹤 本报通讯员 史得江 周美玲

收获季落下帷幕，已经忙了十几天的张宝金，却没有停下脚步，又一头扎进了小麦播种作业中。前脚刚将玉米晒上，后脚又张罗着处理麦种。
“处理麦种就是给小麦包衣。麦种‘化上妆’，麦苗长得更健康，明年的产量就有保障。”张宝金边说边将已包好的麦种翻晾。红彤彤的种子铺了一地，映衬出火红的希望。
张宝金是海兴县粮心蔬菜种植有限公司的负责人。公司成立后，相继流转了海兴县高湾镇后良章村4000余亩土地，踏上农业产业化的“乘风破浪”之旅。
“咱这儿地薄，有啥种头？”早在“粮心”流转土地时，村里纳闷的人就不少。没想到，张宝金将主要精力放到了大田种植上，种的还是没有产量优势的本地品种，当地人俗称“大红王”小麦。
“别看这个品种产量低，却是咱盐碱

地上的‘特产’，别的地儿还种不出它的味儿呢。”他人疑虑，张宝金却十分坚定。
“你瞧，这是没包衣的原种，细长饱满、透亮泛红，跟其他小麦明显不同。其实它的学名是‘捷麦19’，是‘大红王’老品种的‘升级版’。不仅口感好，而且不怕水浇，不但纯旱地不减产，浇一水的话产量能提高不少，多的时候一亩地可以收400多公斤。”说话间，张宝金仿佛又回到了麦浪翻滚的丰收季。
他说，由于海兴的农田以盐碱地居多，且多数地块灌溉条件有限。春季少雨时，看天吃饭，只有这个品种耐旱又耐碱，管理起来还省心，所以倍受青睐。
“别看这小麦产量不高，但是磨成面粉出粉率高。做成的面食有嚼劲，越嚼越甜。不少外地人专门上俺们这儿来收麦呢，每斤的收购价比白麦高出5分到1毛钱。”不仅如此，由于本地人吃惯了“这



口”，不少外地人收麦加工成面粉后，还会再运回海兴销售。
老传统，哪能丢？为此，几年间，他不断扩大种植面积，发展机械化、规模化经营。
这两年，以旱碱种植为基础，张宝金还尝试向加工产业迈进。
以前每年要加工小麦，张宝金都提前向周边面粉厂打招呼。“咱们没有加工设备，只能租用人家面粉厂的一个仓，加工咱的‘大红王’小麦。就是加工时得一直盯着，保证面粉的纯度。”
随着种植面积扩大，这样已不能满足张宝金想发展旱碱麦产业的雄心。依靠财政资金支持，他建起一个占地6000平方米的“粮心”小麦面粉加工厂，今年已投入使用。
来到“粮心”小麦面粉加工厂，机械轰鸣。已于前一天水洗好的小麦，源源不断地进入机器筛选、磨制，只几

分钟工夫，就成了白花花的面粉。
“小麦面粉加工厂投用，我们的加工时间就不再受制于人，而且咱这儿只加工旱碱麦，能保证面粉纯度。规模化生产后，还能反向带动种植产业。”张宝金很是兴奋。他说，加工厂投产后，每天最多可生产面粉36吨。种植上精心，深加工同样不马虎，公司为此专门建起化验室保障食品安全。
虽然才刚刚投产，但“粮心”旱碱麦面粉已成了市场的宠儿。除了登上周边村民的餐桌，“粮心”面粉还远销天津、山西等地。
“明年，我们还要配套建设一座恒温冷库，为面粉提供更好的存储环境。”除此之外，张宝金还计划建设一座旱碱麦文化博物馆，展示与旱碱麦有关的历史文化及小麦生长过程，让人们了解这盐碱地上的特色，让麦香浸润更多人的生活。

300亩海棠成熟，却没有客商收购，到了立冬，果子卖不出去，只能烂在地里。东光农民求助本报——

300亩海棠 急寻好“婆家”

■ 本报记者 张梦鹤

秋末，东光县荣业种植专业合作社的海棠果成熟了。成方连片的海棠树上，红彤彤的果子坠弯了枝头，三五颗一簇，煞是惹眼。一树树海棠果，远望去红艳艳火一般，为萧条的田地增添了一抹暖意，成了一道靓丽的风景。
望着这丰收美景，合作社负责人张春荣却怎么也高兴不起来——眼下已到了海棠果的收获旺季，但这些压弯枝头的果子却无人问津。
“俺们是从山东临沂引来的苗子，当初种植时，山东不少罐头厂都能收海棠果。没想到等了几年，咱这儿好不容易结果了，再联系工厂，人家却说不收了。”张春荣说，海棠果含有多种营养，可以生津止渴，健脾开胃。“除生、熟食外用，海棠果可用来做罐头、酿酒，还是做果酱、果醋、果丹皮所需的上好原料。”
合作社在2016年开始种植海棠树，面积有300亩之多，主要以冬红海棠为主。由于前几年挂果量少，张春荣并未过多关注市场。今年，海棠树进入盛果期，他满心欢喜联系工厂，谁知却生了变化。
“今年产量高了，一棵树就能产50多公斤果。一亩地大约63棵树，亩产就是300多公斤，300多亩地



用青春赋能乡村振兴

■ 梦鹤

深挖小枣的药用价值、观赏价值及休闲潜力，为枣业发展找到新方向，王晨西让人眼前一亮。但让笔者印象更为深刻的，却是他心底那份扎根乡土的坚定。
“越干越有意思，越干越有使命感。”采访中，这是王晨西说得最多的一句话。
他年纪不大，1987年出生，如今也只30多岁。身边的同龄人，大多外出打工或自己创业，像他一样在土地里刨食的，少之又少。有人劝他说：“年纪轻轻，干啥不好。沧州的枣这些年都不行，守着一片枣园，能有啥出息？”但王晨西不仅未动摇，还用实际行动证明，小小枣园，大有可为。
确实，在大多数人心里，农村苦、农业累、农民穷，愿意留乡务农的年轻人更是凤毛麟角。但近几年，深入到乡村采访，记者发现，这样的传统观念，正在悄然转变。甚至在各地，不少打开了视野、累积了经验、具备市场经营意识的年轻人，还选择回乡创业发展，助力乡村振兴。
泊头蔬宝种业有限公司负责人黄宏宇大学毕业后，回到家乡从事小麦、玉米的良种试验、推广及无人机农业科技服务，带动农业生产走向产业化、正规化；沧县兴镇镇赵庄子村张宸华

“80后”青年王晨西是枣乡的孩子。春天枣芽露头，夏日青果挂枝，初秋杆起枣落……从他记事起，枣林就是他熟悉的游乐场。小枣于他，有着不可言说的亲切。正因如此，在枣业低迷、众人纷纷“逃离”之际，他却选择放弃已小有成就的生意，回乡种枣，挖掘出了小枣的药用价值、观赏价值和休闲潜力——

逆行枣产业 开辟新商机

■ 本报记者 张梦鹤

酸枣药用 小众多金

来到献县韩村镇，沧州元早生态农业发展有限公司负责人王晨西正趁着天晴剥枣。他身旁，一片正享受“日光浴”的枣核引人注目，不同于常见的尖核，这些枣核只有黄豆大小，很是圆润。
“人家种枣都要肉，咋你这儿要留核呢？”
“这是酸枣核，核里有仁，酸枣仁在中医治疗中应用广泛。咱光要核，枣烂成什么样都没事，正好能解决收获期连阴雨天气的问题。”他打开了话匣子。
初期接触酸枣，王晨西只当它是嫁接枣苗可用的砧木，买一公斤就要花200多元。
一次，去酸枣核加工厂，闲聊里他好奇：“一棵亩多的小枣核，怎么身价这么高？”这一问才知道，别看酸枣核小，却蕴含着大商机。
工厂的人告诉他，酸枣多在山区野生，靠天生、靠天长，由于每年产量都有限，所以身价一直居高不下——每公斤枣核能卖到200多元，去掉核皮，每公斤枣仁高达四五百元。
“客商收酸枣，一公斤价格能到20块钱。如果一棵树产15公斤枣，一个园里种上百十棵树，这园子一年差不多能落万金。”自小在枣园里摸爬滚打，王晨西对枣的价值十分敏感。
不仅如此，他还了解到，由于山区野生酸枣大多无主，在市场需求催生下，甚至有人为了抢先占枣，截了整枝搬回家。“掠夺采摘，山上的酸枣越来越少。如果能发展规模种植，产量稳定，就是最大的竞争优势。”一直寻求产业发展新机的他，决定抓住这个商机。
虽然酸枣种植是小众行业，他却满怀热情地忙了起来。在枣园里开辟试验地，各地考察引来多个品种，原本在山区生长的酸枣，就这样在平原扎下了根。
挖掘酸枣的药用价值，酸枣仁的药用性是决定因素。可诸多品种，怎么知道谁是佼佼者？沧州市农林科学院专家带来了科技力量，他们一项项检验，一种种筛选，用数据说话。出仁率，也是提高产业效益的关键。同等产量下，双仁的品种出仁率更高……春去秋来，品种筛选实验，一做就是3个年头。
“现在我们已确定了成熟的酸枣品种，目前正在申请品种认定，以后除了公司规模种植，还要进行市场推广。”掘金



小酸枣，王晨西已走在种植队伍的前列。

枣树盆栽 悦目赏心

枣核旁边，一盆盆枣树小苗也让人心生好奇。
别人育苗，树都长在地里，咋他这儿的枣树待遇这么高，还有自己的“家”？
“这是枣树盆栽，别看现在还是苗，等到明年秋天，就有红果挂在枝头了，特别好看。”说着，王晨西打开手机相册。
照片里，长在盆里的枣树只有四五十厘米高，但枝繁叶茂，翠绿间坠满点点红果，看起来十分喜庆。
王晨西说，这是南方客户从他这里购了树苗，制作的枣树盆栽。“这一盆盆是胎里红枣。这个品种从开花到结果都有看头。它开紫花，结的也是紫色果实，等到枣子慢慢长大，颜色渐渐蜕变成红色，最后变成艳红。”
原来，由于枣树在南方种植甚少，并不常见，近年来，不少人特意买来当作礼物送给亲朋好友。枣树盆栽还受到了不少白领的喜爱。在办公桌摆上一盆，难得的田园风光让人赏心悦目。
除了胎里红，因外形似蜜桃而得名的蜜桃枣、树枝如龙身般蜿蜒曲折的盘龙枣树，还有鲜食甘甜的金丝新四，都可以做成枣树盆栽。
“不同于其他果树还要进行矮化处理，枣树做成盆栽十分简单。只需留一棵主枝，然后让小枝条成长，当年栽树，不用开甲就能结果，便于推广。”平

日里，王晨西还时常与客户沟通，提供栽培、整形修剪、病虫害防治、土肥水管理等技术指导。
这两年，找王晨西定苗培育枣树盆栽的客户越来越多。他愈发感受到了枣树盆栽的市场空间和潜力。“一棵二三十元的枣苗，做成盆景后身价能涨上两三倍。”思路拓展，他有了新方向。“与其给别人供苗，不如自己也尝试培育盆景，深挖枣树的观赏价值。”
做这个决定，王晨西并不是一时头脑发热。早在多年前，元早公司就已开辟景观枣树的市场。他们培育的盘龙枣树，十几年树龄的，用于公园、景观园林绿化，一棵能卖到两三万元。
“大型景观树，不光培育周期长，而且市场有局限性。小型盆栽正好相反，育好苗就能走货，而且是面向千家万户，更有助于推动产业发展。”由于栽培技术已熟稔于心，目前王晨西主要考虑的是如何进行推广，打开市场。

基地示范 发展多元

种酸枣、做盆景，王晨西忙得不亦乐乎。虽然产业发展有了不少新方向，但他没忘记枣品示范推广的老本行。
走进元早公司的品种示范园，虽然收获季节已过，偶然发现的零星小枣，依旧带来了不少惊喜。四五厘米长，顶小底大，这是葫芦枣；外形略扁，椭圆似蜜桃的是蜜桃枣；还有盘龙枣、胎里红、各种酸枣……50亩地枣园，竟有40多个独具特色的品种。
“从俺爸那时就开始做枣品示范推广了，到现在得有20多年了。”彼时，沧州枣业正红火，王晨西的父亲也是诸多枣农中的一员。老人技术了得，被北京客户聘去做枣园管理时，接触到诸多新品种，不仅开始了引种示范之路，还培育出金丝无核等优秀品种。
耳濡目染，王晨西10多岁时就会嫁接枣枝了。近几年，看着父亲年岁愈大，他主动接过了枣品示范推广的接力棒，让这片枣园焕发新生机。
设施枣品在六七月份上市，而露地冬枣、红枣，成熟时则到了10月。每年的8月下旬至9月上旬，是鲜食小枣的市场空白期。为此，他引进的鲜食品种枣，有80%都能在中秋前成熟。这样一来，不仅满足了顾客们的节日消费需求，还能解决传统红枣收获期阴雨连阴的难题。
玩转网络销售，借助微信朋友圈、快手短视频等新媒体平台，宣传自家的枣品、苗木，将元早枣苗的知名度推广到全国各地。培育种苗、嫁接管理、丰收采摘……枣园就是他的拍摄素材，这些视频让顾客对他们有了更真实、深入的了解，枣苗也因此走向了全国各地。每年春季，他们就能确定全年嫁接订单，销售额达几十万元。
销售日益红火的乡村休闲需求，近两年，王晨西还把品种示范园打造成了采摘基地，像葫芦枣这样的特色品种，一公斤能卖到60元。
“今年我们专门打造了一片采摘示范园，采用矮化密植栽培模式，小朋友来了都能采摘。到时候，欢迎感兴趣的枣友们来参观、交流。”王晨西的想法还有很多，他努力实践着，要走出一条独具特色的红枣富民路。

