



皮肤黝黑，说起育苗便滔滔不绝，谁能想到，作为肃宁县绿苑种苗基地负责人，她原本是学艺术设计的。2015年，跟随爱人回到家乡投身育苗事业后，农业成了她的“跨界”新职业。

发挥“新农人”的新想法，她创新技术，申报9项实用新型专利；瞄准线上，让绿苑的种苗走向全国各地；实现自身发展的同时，还想方设法带动起大伙儿——

“90后”农人张莎莎：

慧心育苗惠众人

■ 本报通讯员 宋志敏 本报记者 张梦鹤

创新技术 申报9项实用新型专利

走进肃宁县绿苑种苗基地的大棚，茄子秧苗长势独特。此时，别地的茄苗尚刚移栽定植，这里的秧苗却已有小腿高，一棵棵“光秆”顶着几片新长的叶儿，紫色花蕾正含苞待放。

“自从用了这‘换头’术，不用重新栽苗，也能长二茬茄子，不光省去了苗钱和人工费，还节省了时间。”原来，这是张莎莎近两年创新的茄子“换头重长”新技术。

这项技术能成型，还要从一棵小小的种苗讲起。

张莎莎说，在去的茄苗种植中，茄苗不仅不能与一些作物倒茬耕种，还易感染土传病害，影响品质和产量。而她推广的茄苗，是用托鲁巴姆砧木嫁接而成，在广泛适种的同时，还能避免土传病害，生长力十足旺盛。

“托鲁巴姆茄苗能长二茬果，也是俺偶然发现的。有一次，看到叶片感染了灰霉病，俺们就把叶片剔除，只留下茎秆。没想到，这样给秧苗“割”了头，旁边杈子上的新芽反倒长了起来，还结了茄子。”由此产生灵感，张莎莎开始试验，到了6月结果尾声后，不像普通农户一样拔秧重栽小苗，而是将原有秧苗割头，憋第二个芽。

“试验证明，只要在割头后做好整体杀菌、冲施生根肥、及时遮阳、补充平衡肥等措施，二茬茄苗的品质、产量不亚于重新定植的。”

茄子“换头重长”技术，还只是张莎莎以育苗为基础，给这片土地带来的诸多新气象之一。

“‘好苗三分收’，市场上不缺苗场，也不缺苗，缺的是好种苗。”这个“90后”青年从投身育苗产业之初，便将精力倾注到培育高品质好苗上。新建高标准育苗温室、购入自动播种流水线、引进国内外知名种子公司新品

种……为了一棵好苗，她费尽心思。

在这个过程中，善于思考的她也发现了不少问题。比如，冬季催芽时，辣椒、茄果类种子得八九天才出芽。可由于用地暖维持室温，往往到了第六天，穴盘里的水分就干掉了，影响出芽。如果把穴盘从催芽室转到育苗车间补水，一遇冷，出芽率更受影响。针对这个问题，张莎莎多方试验，发明了一个装置安装于穴盘底部，为秧苗从根部“补水”，既解决了其“口渴”难题，又不致因降温、补水造成种苗缺氧、腐烂，出芽率因此提升了10%。

“1000棵苗就能多出100棵，不光减少了浪费，还积少成多，大幅提升经济效益。”张莎莎对每一棵种苗都很珍惜。

而针对移栽过程中，种苗易因人工力度不均产生伤口感染病菌的难题，张莎莎和爱人也开动脑筋，开发了一款移植器。工人只需移动装置，拉动压杆，就能将种苗栽到地里，不仅省工省时，还避免了伤害种苗……

一边实践一边创新，目前，张莎莎已申请了“一种植物种苗整根移植器”“一种大棚蔬菜种苗培育温度调节装置”“一种提高种苗出芽率的培育装置”等9项实用新型专利。

开拓线上 年销种苗1亿株

夏日的天像小孩儿的脸，说变就变。刚刚还艳阳高照，突然就大雨倾盆。棚里没了活计，张莎莎却闲不住。

她和工人来到空调屋，从穴盘中取出一棵棵种苗，在空调下打冷后，仔细地装到塑料袋里。回到育苗车间，他们又把刚装好的种苗轻轻放到快递箱中铺好，放上冰袋后封箱。不一会儿，待发货的快递箱就摆成了墙。

“这是吉林农户订的小芹菜，2万多棵苗，能种1亩地。虽然不多，但人家信任咱，咱就得把

方方面面都做好了，让人家收到好苗，种出好菜。”张莎莎说道。

吉林、陕西、山西，还有省内的保定、张家口……在她打出的快递单上，全国各地的地址都有。一个订单，少的能发几千株苗，多的则达几十万株。

这些快递，是张莎莎致力于开拓线上渠道的“硕果”。

“新农人不能只低头种地，生产、管理、销售等方面都要学、都得懂。”乡村振兴对“三农”人才提出的要求，张莎莎牢记在心。为此，在做好本地及周边市场推广的同时，她将目光瞄向了抖音、快手等线上平台，并注册了“绿苑种苗”账号，每天在平台上更新育苗动态。

一个个小视频，虽然时长短，但既是对张莎莎日常工作的记录，又向手机这头的观众们展示了基地的种苗品类、品质。各地农户刷到视频后，通过平台与张莎莎建立联系、订购种苗。

“线上下单的，有不少是咱的老客户了。看到视频的新客户来了，订了一两次苗后，也成了咱的‘铁粉’。数量少些的，走快递，要是订得多，我们走货车，一两个小时就能送到省内客户手里。”张莎莎说，通过快递运输，客户不用亲自来拉苗，不光节省了时间，还能节省路费，便捷省钱。

客户订苗前，张莎莎会详细了解对方的种植地域、规模，是走市场还是搞采摘，再推荐相应种苗。客户收到苗后，如因快递产生破损，她会酌情理赔、做好售后。如果种植中客户遇到了管理难题，张莎莎也会根据自己的种植经验，进行技术指导。因为服务到位，还有不少客户频频在线上给她“点赞”，建起了长期合作关系。

“目前，基地年销种苗量达1亿株，线上订单已占到了60%。下一步，我们还要学习直播技术，深耕农业电商，将线上的销路进一步拓宽。”张莎莎开拓线上市场的动力十足。



头雁展翼 带动乡亲同“淘金”

近日，一个喜讯传来，让张莎莎十分高兴——“肃宁芹菜”国家地理标志产品已进入审核阶段。

“如果这次能顺利通过审核，有了地理标志产品认证，咱这儿的芹菜进入超市后，不光身价能提升，还能扩大肃宁蔬菜的知名度。”张莎莎异常振奋，“‘肃宁芹菜’的销路好了，俺们就能带动更多人一块儿按标准化流程种菜，一块儿致富。”

在兴旺农业产业的过程中，将个人价值融入到社会价值中，张莎莎总不忘带动周边村民一块儿“淘金”。

68岁的王建川将自家土地流转了出去，专职在张莎莎的育苗基地打工，对一个月三四千块钱的收入很满意。

“在温室里干活冬暖夏凉，放风、遮阳、温湿度调节这些都是自动化的，比原来种地轻松多了，还是有知识的年轻人更会种地！”王建川说，在绿苑种苗基地，像他这样的农民有50人之多。

选购种苗时，农户们只认准了茄子、西红柿、芹菜这老几样，对于效益更高的口感番茄等

新品种总是不敢尝试。为解决大伙儿的后顾之忧，张莎莎还多渠道开拓市场，以销带种，既解决了销路难题，又增加了农户的收益。

填补种植茬口空档，不让土地“闲着”，也能提高收益。为此，张莎莎还悉心研究什么茬口种植什么品种，“打样”如何高效种植。

“一般蔬菜都是2月种6月收，之后一直到七八月都是空白期。但如果6月种黄瓜，10月拉秧后，种植大白菜，到春节时正好高价上市。1月开始种植甜瓜，一直持续到5月左右，接下来种植茄子或西红柿，中间可以穿插效益高的叶菜，整年不闲，种植效益又能增加20%。”瞧，她算得多细。

因大力推广育苗技术、带动群众致富，去年年底，张莎莎的事迹还入选了全国“巾帼新农人”创业典型案例。

“如今，农民不只是一个身份，还成了一份职业。做职业农民，俺收获了满满的成就感。欢迎更多农户加入到职业农民的队伍中，一起把育苗事业做大做强。也希望更多年轻人能坚定地扎根土地，在农业中闯出属于自己的一片天空。”张莎莎的慧心育苗故事，未完待续。



合同青年蛋鸡为越来越多的养殖户“啄”开了致富门。

“今年2月底俺引进合同青年蛋鸡5100只，4月中下旬开始产蛋，现已进入产蛋高峰期，产蛋率达95%。”盐山县望树镇宋庄村养殖户王金祥也是合同青年蛋鸡的受益者。他说，以前养的蛋鸡是小场鸡苗，高峰期产蛋率上不去。“这批鸡苗大不一样了，品质好、产蛋率也高，还是要选择靠得住的公司合作。”

盐山县庆云镇油坊村的闫景通也养殖了合同青年蛋鸡，已出

栏8万只，收益12万余元；庆云镇徐家村养殖户姜祝奎饲养的青年蛋鸡已出栏3万只，收益4万余元……如今，在盐山县，和沧州禽正畜牧科技有限公司签订青年蛋鸡购销合同的养殖户已有10多家。

为支持全县青年蛋鸡业发展壮大，盐山县农业农村局也积极发挥职能部门作用，除不定期派出专业人员进行技术指导外，还将免费消毒药品、强制免疫疫苗等送到养殖户手中，为养殖业健康发展保驾护航。

文明乡风

如何让乡村的孩子们度过一个快乐充实的假期？我市不少村庄充分整合资源，开展红色训练营、传统乐器培训课等，让多彩课堂成为孩子们的暑期乐园——

农村娃 假期也多彩

■ 本报记者 张梦鹤

本报通讯员 任振宇

清晨5点，青县曹寺镇“后洼红色暑期训练营”又开始了新一天的训练。四五十名孩子们陆续赶到，在村党支部书记王洪彦的带领下开始跑操。他们步伐整齐，“一二一”的口令声响彻田野。

跑完操，孩子们又分成了两队，分别练习侧踢、出拳，一招一式都十足认真。“对，踢得再用力一些。”王洪彦用手板抵挡着孩子们的“攻势”，边指导道。

7点，训练结束，虽然脸上已汗水淋漓，但人人精神振奋，不喊苦、不叫累。

“自从孩子参加了咱后洼的训练营，不光身体强壮了，也懂事儿多了。”没想到孩子能坚持下来，一天都不落地参加，以前哪有这毅力。”看到孩子们训练火热，等候的家长言语中满是羡慕。

“利用暑期义务带着孩子练习武术、格斗等技巧，就是为了让孩子们有个好体魄、好精气神儿。”王洪彦笑道。

原来，王洪彦自己就是个“练家子”。十几年来，每年暑期都有人慕名找他练武。担任后洼村党支部书记后，他虽把大部分精力都放到了村里面，但练武的习惯一直没放下。为咱后洼的发展做好下一代人才储备。”今年暑期，他在村里发布成立“后洼红色暑期训练营”的决定后，响应的家庭不少。现如今，每天都有四五十名孩子坚持习武，最小的孩子仅6岁，就连下雨天都不曾中断。

“借助暑期开展武术训练，不光丰富假期生活，还能带给孩子好体魄和积极向上的精神面貌，为咱后洼的发展做好下一代人才储备。”今年暑期，他在村里发布成立“后洼红色暑期训练营”的决定后，响应的家庭不少。现如今，每天都有四五十名孩子坚持习武，最小的孩子仅6岁，就连下雨天都不曾中断。

在教习过程中，王洪彦还特意融入自己储备的红色文化知识和后洼村的红色历史，对孩子们谆谆教导。有时，还组织孩子们义务清扫村庄街道，在他们心中种下爱村护村的种子。

“八一”建军节前，王洪彦还带着训练营的孩子们参观青县红色教育基地，讲党史、唱红歌，感受先辈们浴血奋战保卫家园的无畏精神。

王洪彦说，进一步丰富孩子们的暑期生活，训练营还将依托青县红色教育基地和后洼村孝老食堂，开展相关实践活动，让孩子们形成爱国、爱家、敬老、敬亲的优秀品质。

在黄骅市常郭镇蒋庄村，孩子们则在暑期与葫芦丝、二胡、笛子等传统乐器有了“亲密接触”。

日前，来到蒋庄村新时代文明实践站的“小候鸟”暑期班，10余名小朋友正沉浸在传统乐器的魅力中。

据悉，“小候鸟”暑期班项目由蒋庄村新时代文明实践站发起，聘请黄骅市第二幼儿园齐德胜、渤海路小学蒋冬梅两位老师作为志愿者，每周到村里义务教授葫芦丝、二胡、笛子等传统乐器，直至暑期结束。

此前，齐德胜已向蒋庄村捐赠了价值3000元的葫芦丝，前来学习的孩子们都领到了免费的乐器。

课堂上，两位老师认真示范了葫芦丝的正确吹奏方法，随后又为同学们讲解了简单的乐理知识，以及如何保证气道通畅、如何配合手指、乐器……经过耐心讲解和手把手示范，孩子们在短时间内就了解了手中乐器的基本吹奏方法。

“通过这样的兴趣班，让孩子们从小接触传统文化、传统乐器，不光培养了文化自信，还能度过一个安全、快乐的暑期。”蒋庄村党支部书记蒋观恒说。

“合同鸡”啄开致富门

■ 本报记者 张梦鹤 本报通讯员 王洪胜 田永华

近日，走进盐山县庆云镇白庙村的青年蛋鸡养殖一场，鸡舍整齐划一，闻不到异味。

“俺一共建了两个鸡棚，自从饲养青年蛋鸡以来，已赚15万元了。俺和沧州禽正畜牧科技有限公司签订了养鸡合同，不用操心销售，饲养合同青年蛋鸡，只盈不亏。”大棚主人刘金春一边观察着小鸡的进食情况，一边乐呵呵地说道。

别看刘金春现在意气风发，可3年前，初涉养殖，他没少吃苦头。那时候，他投资130余万元，建起了占地5亩的2个环保鸡棚，但由于市场行情波动等原因，基本没赚到钱。

“当时像俺一样的养殖户不少，有的放弃养殖，有的改喂鸭子，只有少部分还在维持现状。”赶上了养殖低谷期，刘金春并没有放弃。他一直坚持着，直到遇到了沧州禽正畜牧科技有限公司。

以“公司+农户”的模式进行合作，刘金春在购进鸡雏前就和禽正公司签订合同，确定鸡雏、饲料与成鸡回收的保底价格。养殖中，由公司统一供雏、供料、防疫、回收、结算，刘金春只需在公司技术指导下进行全程管理，无后顾之忧。

“青年蛋鸡养殖易管理、收益高、风险低，不考虑路耗的话，成活率可达100%。从入苗到出栏只需60天，还要留出20天以上的空栏期消毒净化棚舍，这样，养殖周期也低于3个月，可实现年出栏4个批次。”沧州禽正畜牧科技有限公司总经理王希猛正在刘金春家鸡棚进行技术指导，提起合同青年蛋鸡养殖模式，他打开了话匣子。

他说，为解决蛋鸡产蛋量低问题，公司还与不少企业达成战略合作，从鸡苗、疫苗、饲料、技术各环节做好保障，可将产蛋

高峰期维持在8个月左右，产蛋率高达94%至95%。此外，还委托具备资质的专业检验机构在雏鸡36日龄、56日龄进行两次检测，在抗体检测合格的基础上，体重、胫长等其他指标也要达到规定标准，才能出栏转场。

加强公司与养殖户的合作，在签订购销合同时，沧州禽正畜牧科技有限公司还承诺，每只合同青年蛋鸡的养殖利润在1.3元至1.5元间。此外，购销合同中还明确规定，鸡群到180日龄后，如果产蛋率达不到90%，经鉴定有因传染性支气肺炎造成假母鸡的，可按每只鸡赔付20元钱补偿农户。

“按养殖棚舍设计存栏1万只计算，每年出栏4批次就是4万只，每只按获利最低的1.3元计算，一年下来收益就可达5.2万元。”这致富账，是越算越明白。

像刘金春一样，在盐山县，