

红枣，在沧县已有3000多年的历史，还曾成为当地增收的支柱产业。可近些年，受采收期阴雨天气影响，红枣产业一度陷入低迷。但聪慧的沧县人没有放弃，他们将解困之力倾注到深加工上。建起储存冷库、引入先进生产线、研发特色枣制品……产业链条的延伸不仅提升了枣品综合价值，还带动起种植业。

近日，记者走进沧县杜生镇金丝小枣现代农业园区和沧县大官厅乡枣产业现代农业园区，看一颗小枣如何在深加工中“改头换面”，赢得市场、惠利农户——

“加”出枣业甜滋味

■ 本报记者 张梦鹤 本报通讯员 李 毅 杨风和

一颗小枣“改头换面”

走进沧县杜生镇金丝小枣现代农业园区的沧州全鑫食品有限公司，听到的是机器轰鸣。眼下虽是枣品加工淡季，但这里的生产车间还是忙碌不已。

筛选、清洗、烘干、油炸、包装……灰头土脸的红枣在流水线上转了一遭，便成了备受消费者喜爱的脆枣零食。

沧州全鑫食品有限公司从事枣品加工已有30余年。这些年，不断进行研发，一颗颗红枣从最初的除尘、清洗、去核，到变身蜜枣，再到“拥抱”核桃、巴旦木、葡萄干等多样干果，不断改头换面，可谓是“七十二变”。

“建设生产线开发多元产品，不仅解决小枣保鲜期短的问题，还丰富了枣类产品的风味，打破人们对传统枣产品的印象，让吃枣变得更休闲、时尚。”公司相关负责人王美杰说，如此多样深加工，在充分消耗当地红枣原料的基础上，可帮助枣果增值不少。

地处沧县大官厅乡枣产业现代农业园区的沧州盛源食品有限公司，同样是一家集枣制品加工、储藏冷藏、产品研发于一体的现代化企业。

公司负责人王国战说，前些年，官厅区域小枣种植产业甚是红火，枣树是家家户户的摇钱树。可一到枣果成熟季，怕果子烂在地里，农户们多是即时卖了，一般难走上好价钱。解决这个难题，2006年，沧州盛源食品有限公司应运而生。

公司率先建起成排的储藏冷库，依托先进的冷藏储存和保鲜技术，为鲜枣提供了保鲜“后盾”。储存的红枣原料丰富了，他们又相继引入3条加工流水线，根据不同枣果特点，开发出红枣、蜜枣、阿胶枣、香酥脆枣、枣仁派、枣夹核桃等多款产品。

现如今，每年9月，公司就开始在园区收购枣品，整个生产季要持续到来年四五月份。生产旺季时，可日加工金丝小枣、本地大枣、冬枣等枣制品3万公斤。

近年来，沧州盛源食品有限公司还获批成为红枣期货交割仓库，实现

了产业资本和金融资本的有效结合，为降低企业和种植户的经营风险，给农户增收提供了有力保障。

各显神通拓宽市场

枣干、枣片、阿胶枣、香酥脆枣、枣夹核桃……“改头换面”后，不仅让小枣有了更为长久的“生命力”，还为园区的枣业开拓了更为广阔的市场。

“2006年时，我们生产的蜜枣就很受欢迎，甚至一度供不应求，从东北到南方，只要是大型批发市场中，都能见到我们的产品。再到后来的阿胶枣，无论是大袋散装，还是单颗小包，销路都四通八达。”王国战说，这些年，盛源公司生产的阿胶枣、水晶蜜枣等系列产品不仅深受国内消费者欢迎，还曾远销到日本、韩国和东南亚地区。

近几年，消费者的降糖需求增加，蜜枣不再如往昔“受宠”，“盛源”又迅速改进工艺，推出香酥脆枣、枣仁派等产品，同样风靡东北、华北、华东和华南等地的大型批发市场。

看到直播带货愈加红火，“盛源”还着力开辟线上市场，与粉丝多的主播合作，在快手、抖音等平台卖货。

“线上市场面向的是全国各地的消费者，不仅可以提升品牌知名度，还减少了中间商环节，直接让利于终端消费者。”如今，线上销售已在其市场销售中占比30%。

与“盛源”不同，“全鑫”将自己的客户群体定位到了大型连锁商超。

“最早我们也是走散货，流通大市场。后来发现，红枣产业的商超市场尚处于空白期，就致力于提升加工品质，打通商超渠道。”王美杰说，这些年，“全鑫”的枣品能成功打入到大润发、沃尔玛等超市系统，离不开公司坚持的品控。无论是原料采购，还是加工生产，再到后端抽检，“全鑫”都全力以赴，争做品质上的佼佼者。

没想到，营业额并没有因为精简到商超市场而缩减，反而大幅提升。尝到了商超市场的第一波红利“甜头”，不光“全鑫”得到迅速发展，也带动了当地小枣种植、收储等多环节

发展。

看到“全鑫”的枣品成功携手商超，园区的不少红枣加工企业也纷纷开拓这个市场，一时间，无论是枣品加工水平，还是效益，都水涨船高。

将加工品质作为企业发展的生命线，“全鑫”的枣品还获得了安徽省三只松鼠电子商务有限公司的认可，建立起战略合作关系，做OEM代工生产。

面向年轻消费群体，他们还将枣制品由真空大包向更加精致的手抓包、礼盒包等休闲零食方向转变，并早早闯开了电商渠道，建立起天猫旗舰店，在多家电商渠道铺货。

产业升级收获甜蜜

随着消费市场的不断拓展，“全鑫”的深加工能力稳步提升，如今可年加工枣制品1.5万吨；在沧州盛源食品有限公司，每年也有1.5万吨枣制品走向市场……稳步发展的深加工产业，反向带动起了种植业。

“红枣的个大、肉好、品质高了，我们加工出的枣制品品质才好。”为此，沧州全鑫食品有限公司每年都会以高于市场的价格向各种种植基地收购优质红枣。

在效益的驱动下，杜生镇金丝小枣现代农业园区探索出了提升红枣品质的管理模式——农户以枣树入股，由合作社统一修剪、统一技术、统一施肥、统一打药，将一家一户管理不好或无人管理的枣树“托管”。

这样一来，不仅可有效防止病虫害传播，还能推动生物制剂及有机肥普及，规模化提升红枣品质。借助“枣品质提升项目”，合作社里的所有社员只向林里施用有机肥、生物药，再辅以粘虫胶、灭蚜灯等物理控虫技术，小枣品质连年提升。

在沧县大官厅乡枣产业现代农业园区，深加工产业的发展，同样促进小枣产业升级。

“红枣就近销售到园区中，为农户节省了不少路费。而且大伙儿产多少，我



枣制品加工



主播线上卖枣

们收多少，不用担心枣果滞销。再就是收购价格上，按照优质优价原则，在随行就市的基础上，每公斤高出2分钱。”王国战介绍说。

他说，沧州盛源食品有限公司自成立伊始，就与红枣合作社及枣农联系紧密。随着加工能力的拓展，先后与沧县爱润冬枣专业合作社等多家合作社签订了长期收购协议。合作社统一购进农用投入品、果树管理、技术服务等，带动千余户枣农坚守在种植业上。

而红枣仓储、加工、运输等相关产业的发展，更是大大提高了园区内剩余劳动力的转移就业率。在两个园区中，从事深加工的三四百名工人，80%以上来自周边村庄，平均每人每月可收入3000元以上。

眼下，立足红枣深加工产业，向上下游不断延伸产业链条，已发挥出甜蜜效应。今后，两个园区还将在培育成熟的加工产业带和产业集群上继续发力，不断创新加工技术，提高农产品加工转化率和附加值，源源不断地“加”出枣业甜滋味。

走进魅力园区



近年来，随着农业供给侧结构性改革的推进，我市不少农业经营主体依托便利区位优势，在做好种植业的基础上，向休闲服务业延伸，走上了以景带旅、以旅兴农、农旅融合的都市农业发展道路。图为周末，市民在市区周边的葡萄种植基地采摘、游玩，感受田园风光。

张梦鹤 摄

东光县仇王农技科普协会：

科技惠农34年

■ 本报记者 张梦鹤 本报通讯员 席国成

科技是第一生产力

初秋时节，来到东光县大单镇仇王村的地头，绿油油的黄瓜架排排站，翠绿的黄瓜吊坠藤蔓，甚是喜人。

这是仇王农技科普协会改革传统种植模式的硕果。这些年，向专业化种植发展，协会组织种植能手到山东寿光及青县蔬菜基地参观学习，结合本地实际，闯出了一条种植错季黄瓜的致富路。

“小麦收获后，不少农户就不种玉米了。麦茬地闲置半个多月，再整地种黄瓜。由协会为农户提供种子、专用肥、植保等技术管理措施，8月初就有黄瓜上市。管理好了，亩产5000公斤黄瓜没问题。”协会负责人牛文全说，错季种黄瓜，遇到市场行情好的年份，农户亩收入能达1.2万元，即便是行情一般时，收入8000元也不是大问题。

提起效益，牛文全喜上眉梢。可他这股高兴劲儿，却不是为了自己。原来，随着城镇化发展，不少人外出打工，愿意留在土里耕种的多是上了年纪的老人。

“可以说，这部分人也是真正以土地为生的人。”所以，想方设法提高土地收益，让大伙儿都能奔个富裕日子，就成了仇王农技科普协会的目标。

其实，促进农业增产、农民增收的种子，早在1988年便种在了牛文全的心中。那时，他放弃乡政府工作，回村办起全县第一个科技服务组织——东光县仇王农业技术推广站，就下定了决心：“普及和推广先进的农业科技，繁育、推广农作物优良品种，引进新项目、新产品，让土里也能创出‘金子’。”

从成立之初，农技站就始终向高科技产品要效益。紧密联系科研单位和相关公司，不论是种子、肥料、农药，只要是能帮助农户增产的，协会第一时间引进、试验，待到成熟后，及时在农户中推广，让科技成果迅速转化为生产力。

和市农科院合作搞小麦繁种，亩均增收300元钱；推广秸秆还田，将两季粮食亩均产量由750多公斤提升到1250多公斤；试验春玉米起垄覆膜种植，探索控草、节水新型种植模式……这些年，虽然工作条件艰苦，可牛文全和他的科技小组一直扎根在田间地头，用科技助推农业创新发展。在技术站的小规模基础上，2019年，牛文全还建起了东光县第一家农村科普协会，让农技科普更广泛、深入。

带头人释放榜样力量

农业发展靠科技，科技的创新靠人才。别看仇王农技科普协会诞生于一个寻常村庄中，可他们对科技人才太渴求了，也深深明白，人才对农业发展的重要性。

为营造全民学科技、全民懂科技、全民用科技的氛围，仇王农技科普协会还创新了“科技创新奖”“高产状元奖”等多项科普活动，带动农户们争当科技带头人。

农户牛景臣，便是在科普活动中脱颖而出的科技带头人之一。

当时，一心想致富

的他，把目光瞄向了蛋鸡养殖。可仇王当地并没有畜禽规模化养殖的传统。科普协会得知后，多处打听，为牛景臣牵线搭桥，帮着他去外地养鸡场参观、学习技术。

有了技术做支撑，牛景臣尝试着建起两座养殖棚舍，成了2万多只蛋鸡的“大管家”。协会还请来专业技术人员示范，怎么科学管理、合理饲喂、及时防疫？随着养殖技术逐渐成熟，牛景臣的蛋鸡病死率降低了，产蛋率也连连提升，行情好时，可年收入15万元。后来，他不光成了全村炙手可热的养殖能手，还带动起了20多家农户成为养殖专业户。

让村民腰包鼓起来的错季黄瓜，则是致富带头人赵向河引入的。去到山东寿光参观，他发现，同样一根黄瓜，错个季节上市后身价倍涨。回到仇王后，就着手研究起露地黄瓜种植，率先创下了大田亩产收入超7000元的纪录。其后，农户们纷纷加入到错季黄瓜的种植队伍中，收入连连攀升。

这些年，仇王村时常有种植能手和养殖大户受到协会奖励，获得科技书籍、优质农资等奖品。榜样的力量，让农户们看到科技兴农的前景。越来越多人加入到仇王农技科普协会中，成为产业兴旺发展的生力军。

农技科普路没有尽头

“大伙儿注意了，现在正是玉米穗粒形成的关键时期。到了生长期后期，玉米螟等病虫害多发。尤其是近期降雨多，气象条件有利于病虫害发生，一定要注意进行‘一控双提’技术……”清晨，还不到6点，牛文全便来到了科普协会。他熟练地打开设备，认真广播着准备好的玉米管理注意事项。此时，仇王村上空，科普音频在寂静的清晨格外响亮。

“打铁还需自身硬。农业要想有个好收成，关键在防，实在防不住了，也要对症下药，这就需要大家对技术胸有成竹。”所以，这些年，科普协会一直把学习农业先进技术作为头等大事。每年，他们都会针对不同农时搞技术讲座，随时印发科技资料，开展科技下乡、科技赶大集、科普宣传日等活动，聘请技术专家讲课培训。

这两年，利用互联网技术带来的便利，牛文全还组建了“仇王农业技术科技服务专业群”，在周边每个村都吸收了10余名种田大户、科技能手入群，普及、交流科学管理技术，为大伙儿答疑解惑。

让农技宣传更“亲民”，多才的他还编了二十四节气歌谣，用顺口溜接地气的方式，让人们了解啥节气该干啥农活儿。

别看牛文全已65岁，可在农技学习与科普这条路上，他好像不会疲倦似的。科普协会也因此成了当地和周边农户信赖的“娘家”。

不过，看到现在愿意坚守土地的年轻人越来越少，牛文全也没少发愁。为此，他特别注意在年轻一代中培养“接班人”，一起参加科技培训，深入地头生产实践。这一切，只为将农技科普之路，一直延续下去。

村民议事会 议出幸福感

■ 本报记者 祁洁 本报通讯员 徐倩

“对于咱村修路，大家有什么看法？”“如何增加集体收入，把咱村建设得更美？”……

日前，新华区小赵庄乡赵官屯村召开村民议事会，村党支部书记王永立与村民们坐在一起，就村内的环境卫生、路面破损等问题进行探讨。而这样的场景，以前在赵官屯村并不常见。那时，大伙儿对参与村里的工作可不积极。

“不了解村民的想法，怎么更好地为大伙儿办事儿？”破解这一难题，赵官屯村“两委”探索建立了村民议事会，坚持“一事一议”，让村里的事由村民商量着办，在家门口解决实际问题。

以村民议事为切入点，赵官屯村广泛发动党员、村民代表参与其中，倾听村民心声，解决急难愁盼问题。以“察民情、解民忧、议村务、树新风”为目标，村“两委”积极深入田间地头、农户家中收集大伙儿对村庄发展的建议，做到常规事项“一月一议”定期议，急

办事项“一事一议”随时议，因地制宜、因人施策，将矛盾化解在萌芽状态。

“以前没有议事会，村民们对村里的事儿不大关心。现在只要他们提出疑惑，就会有知晓情况的村民或者议事会成员站出来解释情况。村里的事儿解决得更快了，老百姓也更加放心了。”今年以来，赵官屯村已经通过村民议事会，协调解决问题21件。

村民议事会使许多建议得到了落实，对推动美丽乡村建设发挥了重要作用，更激发了村民们当家做主的内在动力。大伙儿纷纷表示，自从有了村民议事会，村里的纠纷少了，大家都愿意为家乡贡献自己的力量。

接下来，赵官屯村“两委”将继续深入开展村民议事会活动，让“有事好商量、遇事多商量、众人事务人议”成为常态，着力打通教育群众、引领群众、服务群众的“最后一公里”。