

聚焦盐碱地特色农业

百亩盐碱地大豆示范田传来好消息

“沧豆20”，亩产285.08公斤！

■ 本报记者 张梦鹤 本报通讯员 薛文

亩产285.08公斤！近日，在渤海新区黄骅市中捷产业园区，百亩盐碱地大豆示范田的核心示范区里传来好消息——经过专家组现场实收测产，含盐量为1.7‰至3‰的这片盐碱地，每亩地产大豆285.08公斤！

在盐碱地上种大豆，竟能达到这么高的亩产量，着实令人惊喜。

示范田的核心示范区由国家大豆产业技术体系沧州综合试验站打造。为唤醒盐碱地这一“沉睡的宝藏”，近年来，国家大豆产业技术体系沧州综合试验站不断培育良种、推广良法、使用良机。核心示范区种植的抗旱、耐盐碱大豆新品种“沧豆20”，便是国家大豆产业技术体系沧州综合试验站耗时10年选育的。

“我们这边的地都是盐碱地，以前种大豆，每亩地也就收150多公斤豆子。今年，我们首次试种‘沧豆20’，原想着亩产量能增加百分之二三十就挺好，没想到，能有这么高的产量。看来大豆要高产，选良种很关键。”喜获丰收，种植示范田的中捷产业园区农科所负责人十分高兴。

“‘沧豆20’抗旱、耐盐碱，2022年参加黄淮海大豆联合鉴定抗旱性评价（田间），抗旱级别被评为1级，同年又参加黄淮海大豆全生育期耐盐鉴定，全生育期耐盐等级被鉴定为1级。”国家大豆产业技术体系沧州综合试验站站长曹金锋说，从“以种适地”的角度入手推进盐碱地综合利用，10多年前，试验站的科研团队就开始培育抗旱、耐盐碱

又高产的大豆新品种。选育“沧豆20”时，科研团队除了在实验室里进行耐盐碱鉴定实验，还连年在盐碱地示范田里进行试种。

“瞧，这豆荚饱满，豆粒真大。大豆产量高，离不开种植密度、单株粒数和百粒重产量三要素的协调。‘沧豆20’的百粒重达到26克多，是高产的基础。”参加测产的国家大豆产业技术体系顾问张孟臣说。

“今年，我们首次使用窄行原茬地免耕覆秸精量播种机，应用了免耕轻简化耕作播种技术，让播种密度、深度有了保障。‘沧豆20’能够在盐碱地上取得高产，也离不开农机的应用。”曹金锋感叹道。

原来，我市农户一般在麦收后种植大豆。但是，麦收后田里留下的大量秸秆，是长期以来困扰大豆播种的一个难题。如果在留有秸秆的地里直接播种大豆，不仅会导致出苗率低，还存在除草效果不佳、肥料利用率低下等问题。而使用窄行原茬地免耕覆秸精量播种机播种大豆大不一样。麦收时，农户无需处理秸秆，播种机一次进地，就能同步完成秸秆清理、精量播种、侧深施肥、覆土镇压、封闭除草、秸秆覆盖。

“播种时，窄行原茬地免耕覆秸精量播种机上的种床整备装置会先清理地面上的秸秆，将秸秆横向移到一旁，保持地面清洁，避免影响作业。随后，播种机精量播种，除保证株距均匀外，还能在麦茬地高低不平保持播深一致，确保出苗均匀。同



▲工人驾驶农机收割大豆。

▶测产专家观摩窄行原茬地免耕覆秸精量播种机。

时，播种机在种穴的旁侧施肥，这样能提高肥料利用率。在覆土镇压后，播种机还会喷施封闭除草剂，比传统种植模式的除草效果更好。返回作业时，播种机再将横向移开的秸秆均匀覆盖到上一趟播完的地面上。秸秆覆盖有助于保墒、降温，可以帮助种子早出苗，还能减少土壤板结。”曹金锋说，播种机采用窄行模式播种大豆，可以大幅度提高成苗率，进而提高单产。此外，窄行种植模式也能优化通风透光条件，减少落花落荚，降低倒伏风险，为大豆高产奠定基础。

“应用免耕轻简化耕作

播种技术，不仅省时省工，还增产增效。试验站提供全程技术指导，让我们认识到了良种良法配套、农机农艺结合的重要性。今年，我们收的‘沧豆20’不卖给

客商，全部作为种子留存。明年夏天，我们还要继续应用免耕轻简化耕作播种技术，扩大‘沧豆20’的种植规模。”中捷产业园区农科所负责人信心倍增。

卖果又卖苗 增收有两手

■ 本报记者 张梦鹤

金秋时节，泊头市淑荣家庭农场“丰”味十足。此时，虽然桃园里的桃子已所剩无几，但苗圃里的桃树苗长势正旺，引来客商争相订购。

“今天，我刚接待了一拨沧县客户。他们是我的老朋友了，一新增果树种植面积，就到我这儿来订苗。”泊头市淑荣家庭农场负责人冯淑荣笑着说。

冯淑荣从事林果种植已有30多年。这些年，她不断引进新品种、钻研新技术，自家农场在当地及周边小有名气。

“我的桃园占地20亩，从6月到10月，有黄油桃、黄油蟠桃、奶油蟠桃等多种优质桃果上市。不管什么时候，一公斤桃子卖16元。靠着卖桃，每亩地就能收入2万元钱。”说起自家的桃果，冯淑荣打开了话匣子。

同时，冯淑荣还打造了20亩地的苗圃，着重筛选出一些品质好、受欢迎的品种，销售这些品种的苗木。

“苗圃里有桃树苗、杏树苗和李子树苗。我用抗病性和抗寒性好的毛桃树作为砧木，再嫁接上抗病性、抗寒性和丰产性都好的品种。树苗在苗圃里自然越冬，抗寒性一目了然。”冯淑荣说，抗寒性事关果树的生死，虽然她是苗木经销商，但也要实事求是，不能为了赚钱只说优点、掩盖缺点。

这些年，看到好的品种，冯淑荣会先在自家果园里试种，综合考虑这个品种不适应北方的气候条件，了解其丰产性、抗病性等。为了引进优质品种，她和丈夫没少外出考察，经常早出晚归。前前后后，他们引进的品种已经超过百种。

在这个过程中，冯淑荣没少投入人财和精力。前些年，她了解到一个品种的口感特别好。虽然这个品种的嫁接芽一个要卖到50元，冯淑荣还是花了上万元买来试种。但是在管理中，冯淑荣发现这个品种的抗病性差，即使已经花了大量时间和金钱，她最终还是坚决放弃了这个品种。

冯淑荣为啥坚持这样做？“果树的种植周期长。农户当年春天种下小树苗，得管理两三年，才能见到果、有收入。我通过试种，挑选出口感好、抗性好、丰产性好的品种，能减少农户的种植风险。”冯淑荣说，自己在林果行业摸爬滚打多年，十分清楚其中的辛劳——小时候家里穷，十几岁的她便跟着父亲进了果园。她用的剪子比手掌还大，在树上剪了几下，她的胳膊就酸得抬不起来；结婚后，为了改善生活，她向亲朋借钱买种子，没想到却遇到了黑心经销商。种子一粒都没发芽，两万块钱白白打了水漂……

不少在冯淑荣这里买苗的农户，是初次试种果树，缺乏管理经验。如果听说他们遇到了管理难题，冯淑荣多会实地查看，帮助农户查找原因、解决问题。

为了降低种植风险，这些年冯淑荣不断提高管理技术。除了精施施肥、剪枝的技术，她还创新石硫合剂的使用方式。石硫合剂多被喷施在果园里，起到杀虫、杀卵、杀菌的作用。冯淑荣将石硫合剂与生石灰、食用油、盐等混合配制后涂抹在果树上，除了杀虫、杀卵、杀菌外，还帮助果树御寒。

通过痴心钻研，冯淑荣成了果树种植的“行家里手”。如今，她不仅依靠种植林果致富，还将修剪、嫁接的种植技术传授给了不少村民，组建起林业技术服务队，带着大伙儿一块过好日子。



冯淑荣管理桃树苗。

新农人 新业态

管理慢下来 品质提上去

——渤海新区黄骅市农民冯书甲种植冬枣有一套

■ 本报记者 张梦鹤

随着现代农业发展，不少农户的田间管理变得更加高效、便捷。但是渤海新区黄骅市官庄乡的枣农冯书甲，却故意让田间管理慢下来。他不断探索生态管理模式，投入更多的时间和精力，产出的冬枣质优味美，也因此吸引了一批忠实顾客——

诱捕害虫

眼下，冯书甲家的冬枣陆续成熟，虽然比其他农户的晚上市近半个月，却更受欢迎。甚至有顾客一直等待，只为能吃上他家的冬枣。

“我家的冬枣用生态模式管理，自然坐果、自然成熟，虽然售价比普通冬枣的略高，但是不愁销。”冯书甲说。

前些年，冯书甲刚种冬枣时，采用和周边农户一样的管理方法。谁知道，种出的冬枣不仅卖不上价，还遇到了销售难题。冯书甲萌生了改变种植模式的想法——以质取胜，靠提升果品品质来增加经济效益。

思前想后，冯书甲决定先从冬枣树的病虫害防治抓起。原来，冬枣树在春夏时节会受到多种害虫的侵扰。过去，他主要喷洒化学药剂防治虫害。这样虽然能在短期内迅速治住虫害，但是容易破坏生态环境、影响冬枣品质。

为了让人们吃到更放心、更好吃的冬枣，冯书甲不断探索防治病虫害的方法，还因此结识了河北省农林科学院专家贾彦丽。

贾彦丽对冯书甲的管理理念

非常感兴趣，专门带队到他的枣园考察，帮助冯书甲解决实际生产中的难题，将他的枣园定为河北省农林科学院的试验基地。

“在贾老师团队的帮助下，我尝试用物理方式和生物方式防治虫害。这些方式虽然不如化学防治见效快，还需要投入更多人力和物力，但是不会造成污染，能提高冬枣品质。”在贾彦丽的指导下，冯书甲采用诱捕器捉虫，有效控制住冬枣树上的害虫。

“瞧，这个桶就是诱捕器。我在诱捕器里装上性诱剂来吸引害虫，同时，还放了少量洗衣粉水来增强诱杀效果。”他说，性诱剂是一种生物制剂，能吸引雌虫，通过将雌虫诱杀在诱捕器中来降低害虫的繁殖数量。

“通过不定期检查诱捕器里的害虫数量，我发现诱捕器的防治效果比较好。配合着诱捕器，我还在枣园里挂了不少粘虫板诱捕害虫。就算虫害发生严重时，我也只喷施生物制剂，避免化学污染。”冯书甲说。

枣园生草

要产出优质的冬枣，在除草环节，冯书甲也着意让管理慢下来。

眼下，冬枣树上枝叶繁茂，树下也是一片碧绿——杂草恣意生长，犹如为枣园铺上了一层“绿毯”。给杂草留出生长空间，也是冯书甲提升冬枣品质的秘诀之一。

“这几年，我特意在园子里

养草，让树下经常覆盖着一层杂草。为避免影响枣园的通透性，我也定期割草，但只用割草机割草，坚决不打除草剂。”冯书甲说，虽然将20亩枣园的草割一遍要耗时一个星期、花费4000多元，但是能让产出的冬枣更好吃，他觉得值得。

早些年，冯书甲可不这样。那时，勤快的他，总是把树下的草清理得干干净净。后来，他才知道让枣园生草有不少好处。

“给杂草留出生长空间后，草的根系能疏松土壤、涵养水源，减少土壤的板结。夏季时，雨水顺着草根流到地下，枣园的积水比以前少多了。”冯书甲说。

不仅如此，夏季炎热时，杂草覆盖在地面上，能够有效阻挡太阳光直射土壤，降低地温。冬季及早春时，枯草又如一层“小被子”，让枣树的根系少受冻害。

被粉碎的杂草腐烂后，还可以增加土壤的有机质含量，起到改良土壤、提高地力的作用。为此，贾彦丽团队还在冯书甲的枣园种草，进行品种试验，筛选适宜品种。

“前些年，附近的人经过枣园，看见树下杂草丛生，都质疑我是认真种冬枣吗？这几年，他们吃到了我种的冬枣，才改变了看法。现在，不少人跟我学着养草呢。”冯书甲说。

送出人气

随着管理慢了下来，冯书甲的冬枣品质逐渐提高了。由于他



冯书甲采摘冬枣。

还注意把控冬枣的成熟度，销售的冬枣口感脆、糖度高，因此收获了一批“忠实粉丝”。

“我的冬枣不仅畅销黄骅，还打开了京津冀市场，在线上市场也十分受欢迎。就算开园晚，也有顾客专门等着，只买我的冬枣。”冯书甲自豪不已。

冯书甲是如何把好的产品卖出好价格的？他笑言，人气都是送出来的。

原来，在放慢管理、产出优质冬枣之初，冯书甲也曾面临销售无门的尴尬。冬枣的管理成本高了、品质好了，如若在批发市场低价卖，冯书甲就收不回成本。由于人们不了解他的冬枣，那时他也打不开中高端市场的大门。连续几年，冯书甲不赚反赔。但是，他还是坚持生态管

理，宁可赔钱也希望大伙儿能吃到优质冬枣。

“后来，我在微信朋友圈半卖半送，先让人们能吃到我的冬枣。”那时，如果有顾客在他家买两箱冬枣，冯书甲要额外赠送一箱，让顾客分给亲朋好友试吃。如果顾客吃着觉得不好，他索性连两箱冬枣的钱也不收。

顾客吃了冯书甲家的冬枣，反馈非常好。口口相传间，越来越多的人找他买冬枣。

“虽然生态管理的冬枣产量低，但是有了固定销售渠道后，我的收益比较稳定。以后，我还要探索订单式种植模式，引导想吃优质冬枣的顾客提前一年预订，给更多冬枣找到‘好婆家’。”冯书甲有了新打算。