



文/片 齐鲁晚报·齐鲁壹点
记者 张琪 社亚慧 张锡坤
通讯员 杨柳青

沾化冬枣的进化路

不再只是卖一颗枣，园子里长出大产业

虽已时至未伏，可伏天的威力却丝毫未减。正午时分，高温橙色预警，实时温度34℃，可体感温度已超40℃，让人汗如雨下。这是齐鲁晚报·齐鲁壹点记者近日在枣乡沾化的切身体验。

沾化区下庄镇，在无边无沿的枣园里，数不清的冬枣正在高温下肆意生长，这是盛夏的果实。这果实要想跃下枝头，走上舌尖，尚需熬过溽暑，还须再历秋风。经历几番洗礼，冬枣才能迎来脆与甜的特性。

从一颗枣的生长，可窥见枣乡数十年的发展之路。产业从无到有，从小到大，从大到强，枣园里长出了大产业，同样经历了冰与火的洗礼，这便是进化的力量。

1 一棵嫡祖树的传奇：从庭院走向大田，育出200万亩冬枣

滨州沾化，地处渤海湾南岸的黄河三角洲，母亲河带来的不仅有平原千里，还有随水而来的大自然“馈赠”。一颗颗颠沛流离的种子，随水而栖，选择在沾化安家。这甜甜的果实，正是如今富裕一方百姓的冬枣。

如想在沾化溯源，仍然能寻找到冬枣“进化”的影子。

在沾化区冬枣研究所的院子里，一棵300多岁的冬枣树仍然根深叶茂，硕果累累。斗转星移，树身已斑驳，但古树不见半点老态。挂在枝头的枣子就是最好的见证。“到现在，老树每年还能结200斤—300斤的冬枣。”研究所所长于洪长说。



枣农王子周种出的冬枣，每斤能卖出二三十元。

“你说怪不怪，这棵树就像有仙气，从来不招虫，很多游客都愿来这里合个影，沾沾嫡祖树的吉祥气。”树上的果子，早就卖出了“概念价”。于洪长将冬枣枝嫁接到自家庭院的5棵小枣树上，第二年清明节过后，他惊喜地发现，嫁接的冬枣树有3棵吐出了新芽，“这证明冬枣是可以繁育的。”

这是一个重要的转折点。冬枣的保护行动随即展开，在这次抢救性的保护行动中，发现了56棵“庭院枣树”散布于各地。

于洪长很欣慰，“全国200万亩冬枣，全是这棵嫡祖树的子子孙孙，从嫡祖树上剪下来的枝子，繁育出的才是最正宗的冬枣树。”

1984年，于洪长从沾化下庄镇

的一个庭院里发现了一棵古树，这是他于嫡祖树的初次相见。虽在深秋，古树却硕果累累，甘甜清脆。于洪长将冬枣枝嫁接到自家庭院的5棵小枣树上，第二年清明节过后，他惊喜地发现，嫁接的冬枣树有3棵吐出了新芽，“这证明冬枣是可以繁育的。”

这是一个重要的转折点。冬枣的保护行动随即展开，在这次抢救性的保护行动中，发现了56棵“庭院枣树”散布于各地。

于洪长很欣慰，“全国200万亩冬枣，全是这棵嫡祖树的子子孙孙，从嫡祖树上剪下来的枝子，繁育出的才是最正宗的冬枣树。”

1984年，于洪长从沾化下庄镇

的一个庭院里发现了一棵古树，这是他于嫡祖树的初次相见。虽在深秋，古树却硕果累累，甘甜清脆。于洪长将冬枣枝嫁接到自家庭院的5棵小枣树上，第二年清明节过后，他惊喜地发现，嫁接的冬枣树有3棵吐出了新芽，“这证明冬枣是可以繁育的。”

这是一个重要的转折点。冬枣的保护行动随即展开，在这次抢救性的保护行动中，发现了56棵“庭院枣树”散布于各地。

于洪长很欣慰，“全国200万亩冬枣，全是这棵嫡祖树的子子孙孙，从嫡祖树上剪下来的枝子，繁育出的才是最正宗的冬枣树。”

1984年，于洪长从沾化下庄镇

2 两个土专家：从种枣到种好枣

在下庄镇，有两位枣农种出的冬枣让人艳羡，卖出的价格让人咋舌。他们是枣园里成长起来的“土专家”，也有人叫他们“枣王”。

时间回到2000年，时年43岁的下庄镇西孙村村民孙观朋已是十里八乡的能人，当时的他手里还有不少买卖，虽在农村，但他不靠种地为生。

一天，回家的路上，孙观朋遇到同村一人，那人卖了一箱冬枣后，喜不自胜。“他用一个酒箱盛着冬枣，卖了二百多块钱。”孙观朋两只手比量着箱子大小，还原着当时的情形。

当晚回到家，孙观朋睡不着了，“那么点枣子，就能卖200元，种枣有利可图，利润可观。”

孙观朋是个脑瓜灵活的人，说干就干。为了投资，他不惜卖房、卖机器。他买遍所有关于冬枣的书，一头扎进冬枣领域里研究种植技术。“一听到县里或市里有讲座，我必须去听，人家坐着，我可以站着，只要让我听，我就很满意。”如今，在孙观朋家里，他的《冬枣日记》仍是宝贝，他长年手不离笔，只要看到或想到好点子，立即记下来。

孙观朋带着大家去枣园，他的园子的确与众不同，比邻居的高出一大截，“我长年累月往这里运有机肥，地里就像发好的大馒头。”果真，进去一踩，软软的。孙观朋的地里有很多新鲜可瞧，有的枣套着袋，甚至还有蜡枣……日积月累，孙观朋的收获太多了，客厅的一角，全是 he 获得的荣誉：证书一摞排，还不至于“奖金10000元”的牌子……“我的目标是一亩地毛收入10万，现在目标

还没实现，但已经很接近了。”“特脆特甜，入口无渣，落地即碎，一捏就只剩下核。”这是孙观朋种出枣子的特点。他自豪地说，“我的枣不用上市就卖完了。”

同样是2000年，下庄镇东平村57岁的王子周比孙观朋更早“入行”，他同样是个不走寻常路的枣农。如今，在省派沾化乡村振兴服务队的扶持下，老王有了冬枣大棚，这种种下的是新品种“沾冬二号”，如今长势喜人。

大棚冬枣，是这几年的新事物。“大棚冬枣的采摘周期长一些，随时能保证采摘到最新鲜的枣，而且上市时间要稍早一些。”

这个时节，冬枣还在枝头疯狂吸收养分，不具备好口感，但王子周仍从树上揪下几颗枣塞给了记者，“来，先尝一尝。”入口脆，已经有了甜味，细品一下，还有甘蔗的清甜。

到了成熟季，沾冬二号果形就像一个小苹果。王子周很低调，他说一亩冬枣能收入4万—5万。他的枣，一斤能卖到20—30元。

两位枣农的秘诀是疏密间伐、限产提质、施用有机肥，别人怕麻烦，怕投入，但他们敢折腾，舍得下本钱。

一位63岁、一位57岁，他们是枣农中的佼佼者。不过，人老心不老，他们还敢于尝试、敢于挑战。

枣农在变，枣乡也在变，产业发展30年，冬枣之乡也略显疲惫，但不能掉队，外部竞争压力大，“冬枣夏卖”已成常态。如何应对新冲击，不光要有技术，还要后继有人。

据统计显示，下庄镇枣农平均年龄已达60岁，老枣农希望有更多年轻人也喜欢上种冬枣。

遭遇山洪，应该如何自救？



山洪是指由于暴雨、冰雪融化或拦洪设施溃决等原因，在山区(包括山地、丘陵、岗地)沿河流、溪沟形成的暴涨暴落的洪水及伴随发生的滑坡、崩塌、泥石流的总称。山洪灾害发生时往往伴随滑坡、崩塌、泥石流等地质灾害，经常造成河道改道、公路中断、耕地冲淹、房屋倒塌的悲剧发生。遭遇山洪，应该如何自救？

1、当感觉降雨太大，有可能受到洪水威胁时，应该有组织地撤离到山前或高地等高处转移。

2、在山区突然遭遇山洪袭击时，要沉着冷静，以最快的速度撤离。

离。脱离现场时，选择就近安全的路线沿山坡横向跑开，不要顺山坡往下或沿山谷出口往下游跑。

3、山洪流势急，涨得快，不要轻易游水转移，以防止被山洪冲走，还要注意防止山体滑坡、滚石、泥石流的伤害。

4、被困于基础较牢固的高岗、台地或坚固的住宅楼房时，应耐心固守，等待救援，或等待能随陡落的洪水消退。

5、如措手不及，被洪水围困于低洼处的滩涂、土坎或木结构的住房里，可利用通讯工具向当地政府或防汛部门报告受困情况，寻求救援；无通信条件的，可来回抛掷颜色鲜艳的衣服以呼救，让救援人员更容易发现。在条件允许的情况下也可利用船只、木排、门板、木床等漂浮物，在水上转移。

(来源：中国应急信息网)

3 一支服务队：枣园上建起田园综合体

“不安分”的王子周埋头琢磨冬枣种植技术时，一伙“不速之客”登门造访。

为首一人穿着农家汗衫，开口却是正经的城里话：“我是省派服务队过来下庄服务的，你可是远近闻名的种枣能手啊！”

王子周早就听说镇上上来了一支省里干部组成的服务队，最近搞出了不少名堂。

来人说了来意。王子周思索了一会儿就举双手赞成：“为啥不干！大棚冬枣效益好，多投点钱我也愿意试！”

于是，省派乡村振兴服务队协调项目资金三分之二，王子周出资三分之一，高标准钢结构大棚就罩在了王子周家的8亩“沾冬二号”枣树上。

这一举动背后折射的是省派乡村振兴服务队的深入调研，对沾化冬枣产业长远发展的研判。山东省滨州市沾化下庄镇乡村振兴服务队队长郭桂永表示，沾化因冬枣闻名，也因冬枣兴旺，下庄镇乃至沾化的乡村振兴也要围绕冬枣做文章。

“目前沾化冬枣的市场竞争力正面临挑战，同时冬枣产业链的价值尚待大力挖掘，沾化冬枣要实现高质量发展，必须用新技术和新理念。”这正是服务队使劲的方向。

服务队一方面找到王子周这样有种植经验的枣农，合作推广沾冬二号与大棚种植技术，大力提高冬枣品质，一方面打起了挖掘冬枣剩余价值的主意。

2018年9月，省派服务队来到下庄镇，如今转眼已快两年。两年时间，说长不长，说短也不短，足以让王子周和队员们在一片垃圾场上建起田园综合体。

在“枣恋谷”田园综合体，王子周轻车熟路地带着记者穿行在冬枣大棚中。一眼望去，棚中枣树整齐排列，郁郁葱葱，却不见枣农忙碌的身影。王忠坤在棚边的控制器上操作几下，棚上的自动喷雾机即刻运转起来，为枣树降下“甘霖”。

“只要我在这里操作，棚里打药、浇水、施肥全部一键启动。”王忠坤又指着枣树说，“诱虫罐、诱灯、粘板都上了，减少用药量，结出来的冬枣品质更好。”

这样的设备，显而易见减少了大量人工，是冬枣种植“后继无人”的一个解决方案。

去年的收获验证了这种尝试的可行性。30户加入合作社的枣农，自己只需抹芽、开甲，其余都在统一生产指导、水肥管理、病虫害防治、营销分成、品牌宣传下进行，比前一年增收了约30%。

作为一个田园综合体项目，

除了冬枣规模化种植外，“枣恋谷”的其他规划也已具雏形。三横三纵划出六个主功能区，在周边建起跑马场和梯田花海等项目，试图以枣为媒，延伸自驾游采摘、垂钓餐饮、骑马娱乐、农耕文化、研学教育等业态。

一草一木，都浇灌了服务队的心血。最开始的水电铺设，由于资金不足，都是队员亲身上阵。刚开始对冬枣一窍不通，后来剪枝、整地、施肥、打药、采摘、包装全部跟了好几遍。建大棚上综合体项目，王忠坤跑里跑外，一天都泡在园里。

当时还有村民调侃王忠坤：“本来也不咋白，这下更黑了！”如今看已经颇有起色的“枣恋谷”，王忠坤就像看自己养大的孩子。

今年开春时，妻子带着孩子来村里看望王忠坤。王忠坤领着他们在“枣恋谷”兜了一圈。10岁的女儿大喊：“爸爸好厉害！”而妻子看着王忠坤办公室里堆着的泡面桶和可乐瓶，罕见地沉默了。

“我妻子说看了心疼，但知道这是我的理想，她支持。”刚才兴冲冲介绍项目的王忠坤，这时看向记者的眼中竟滚着一汪热泪，“我来了这边，相当于家里五个老人都甩给她一人照顾，但她从来没说过自己有压力。”



沾化冬枣嫡祖树

4 一步“枣”行棋：把一棵冬枣树吃干榨净

从沾化“冬”枣，到“四季产业链”，围绕着冬枣的全产业链条发展，下庄镇和服务队都努力“枣”行一步。

“只要有人来，就不让人空着手走。”省派服务队队长郭桂永说，“要把一棵冬枣树吃干榨净，让一棵枣树长出富民大产业。”

眼前的茶杯中色泽嫩绿、余香袅袅，入口馥郁清香，这是由枣芽制成的枣芽茶。“以前枣农都把枣芽给抹掉扔了，不知道这小芽能助睡眠、益脾胃。”王忠坤拿了一罐枣芽茶说，这枣芽也是宝贝。

于是，不同以往，今年的四五月份，“枣恋谷”的枣农变身茶农，把冬枣树上嫩绿鲜艳的枣芽收了起来。服务队找来济南圣虎山茶叶科技开发有限公司合作，联手打造了“怡致园”冬枣芽茶品牌，市场反响良好。“枣农们采枣芽，一天能赚上百元，又增加了收入。”

四五月卖茶，到了六月，万亩冬枣树产出甜蜜的枣花蜜。七八月，明年综合体的研学将至，九十月等待冬枣成熟，开启

一年最忙的时刻。还有那以前被随意丢弃的枣树根，全年都能做枣木雕。

这是从一颗枣到一整棵树，从“秋”到四季的蜕变。山东齐鲁浩华食品科技有限公司的冬枣车间中，机器被擦得锃亮，为一个多月后的下枣做准备。大量冬枣将被运进车间，成为冬枣休闲食品、果醋、啤酒等深加工产品。总经理梁国说，这里正在建设冬枣深加工智慧园区，占地103.5亩，建成后可实现年处理冬枣1.6亿斤。

另一种新生也悄然出现。57岁的下庄镇北陈家村党支部书记赵建光思路一直很新。2014年，北陈家村就实现了网上售枣5万斤，今年电商直播火爆，赵建光也没落下，张罗着村民搞直播。

不过面对这个新东西，村民们都没接触过，积极性不高。“后来省派服务队队员来村里培训了几次，村民知道怎么搞了，就跃跃欲试了。”趁着这股劲儿，赵建光计划在村里规划600平米的直播超市，彻

底把北陈家村的电商直播做出声势来。

“前几天正式直播了一次，我看效果还不错。”赵建光呵呵地说，“有村民下了直播就跟我，我们这头一回有点紧张，下次肯定更好，卖更多咱们的冬枣产品！”



冬枣深加工产品——冬枣精酿啤酒

2020经济复苏与大众创业论坛开讲

“新个体经济”蓬勃发展，兴趣创业时代登场

8月21日，由人民网消费频道和人民健康主办、安利(中国)日用品有限公司支持的“2020经济复苏与大众创业论坛”举行，以直播方式与广大网友互动。中国国际经济交流中心副理事长黄奇帆、中国营养保健食品协会会长边振甲、国务院参事室特约研究员姚景源、人民网副总编辑孙海峰、安利(中国)总裁余放，以及多位创业者出席论坛，围绕疫情对中国经济的影响、未来经济复苏的路径和大众创业的趋势进行了深入探讨。

与会嘉宾认为，我国经济正稳步复苏，政策环境为创新创业开辟新空间，大健康产业需求井喷，新个体经济蓬勃发展，兴趣创业成为大众创业新模式。

政策利好 为创新创业开辟新空间

受疫情和经济下行等因素叠加影响，我国就业形势复杂严峻。黄奇帆表示，“近年来党中央国务院出台了促进创新创业的好政策，推动经济向好的循环方向发展。”

7月中旬，国家发改委等十三部委联合发文《关于支持新业态新模式健康发展 激活消费市场带动扩大就业的意见》，明确鼓励发展“新个体经济”，支持微



上海连线

人民网副总编辑孙海峰、中国国际经济交流中心副理事长黄奇帆、国务院参事室特约研究员姚景源、中国营养保健食品协会会长边振甲、与会嘉宾共同为创业者点赞。从左到右：安利(中国)总裁余放

商电商、网络直播等多样化的自主就业、分时就业；大力发展数字经济，打造兼职就业、副业创业等多种形式。8月7日，在国务院政策例行吹风会上，人社部、发改委、民政部、农业农村部等部门，也共同就拓宽灵活就业渠道，优化自主创业环境等方面作出部署。

疫情期间，电商直播、远程医疗、线上教育等数字经济领域新业态迅速涌现，纾解就业压力，展现出巨大潜力。姚景源介绍，我国有近800万网约车司机，455万快递小哥，这样的新业态充满了生命力。余放说：“直销、

微商、网店、直播带货、地摊经济这些大众创业形式，在这轮经济复苏过程中表现亮眼，促进了经济持续健康发展。”据商务部数据，今年上半年，电商直播超1000万场，活跃主播超400万。

人民网副总编辑孙海峰指出，政策利好为大众创业提供了更多选择，也促进了经济复苏。

大健康产业 助推经济复苏与大众创业

此次全民抗疫的过程，消费者健康意识不断提升，对健康产品的

需求被迅速放大，大健康产业迎来黄金发展期。自2016年《健康中国2030规划纲要》发布，“健康中国”成为国家战略，2019年我国大健康产业规模达到8.78万亿元，2020年产业规模将突破10万亿元。边振甲指出，“大健康产业的发展将有力促进疫情后经济复苏，世界卫生组织曾预测，2020年后，大健康产业很有可能成为世界第一大产业。”

黄奇帆表示，与世界发达国家相比，我国健康产业规模仍然较小，占GDP的比例不足5%，健康需求正由“温饱型”向“小康型”加速转变。余放介绍，上半年

虽受疫情影响，安利的新品上市速度仍达到了去年同期的2.5倍，需求井喷，就是创业风口，大健康产业已成为疫情之后大众创业的重要赛道，因为它的最大特点就是“人人需要，人人可为”。

兴趣创业 成为大众创业的新模式

数字经济大潮下，各种新业态、新模式不断涌现，推动就业模式从传统的“公司+雇员”向“平台+个人”兴趣创业模式转变，为劳动者提供了低门槛、多元化的创富机会。正像网友所说，“是时候给自己发个offer了。”

对于新一代的创业者而言，创业更具个人色彩，更多成为自我实现、享受成长的过程，兴趣是创业最好的动力，也是个人成长最好的老师，它能激发创业者更大的热情和创造力，是对人潜力的极大释放。余放表示：“共同的兴趣爱好本身就是很好的社交货币，不仅可以帮创业者快速找到和锁定消费者，也可以迅速凝结起志同道合的创业团队。”

从2010年起，安利与德国慕尼黑工业大学合作发布《安利全球创业报告》，在全球范围内就创业环境及创业意愿等进行调研和分析，数据覆盖44个国家和地区的数字万名受访者。2020年报告中有一个核心洞察，即68%的受访者将“可以做自己热爱的事”排在创业益处的前三位，另外两项为“做自己的老板”以及“赚取额外收入”。