

报效祖国 建功西部

中青报·中青网记者 张 渺

初春的戈壁滩上正逢沙尘暴，风裹着沙砾撞向人脸。王军扬透过漫天黄沙，望见老乡们正抡着铲子，在岩层般的硬土上凿坑。沙土飞扬，刚埋下的沙棘苗，在风里扎下了根。

那是深秋红沙棘的根，也是这片土地的希望。

作为2009年的西部计划志愿者，王军扬跟沙棘打了16年的交道。他从塔里木大学毕业后，主动选择来到一七〇团——这是新疆生产建设兵团第九师最艰苦最贫困的边境团场之一。自此，他在心里种下了沙棘的种子。连续3年，每年至少20天，他每天都需要在40℃高温下，往返500公里采集枝条。

当时的这个大学生不会想到，沙棘不仅让一七〇团脱贫致富，更让中国沙棘深加工产品摆上了欧洲药店的货架。

王军扬说，自己做的是农业，而农业没别的，就是“抬头看路，脚下踩泥”。

“我要去最苦的地方”

即将迈入不惑之年，王军扬站在40岁的门槛上回望，蓦然发现，自己的人生轨迹，是由3次关键选择塑造的：放弃刚考上的公务员岗位参加西部计划、离开机关下基层、抛开铁饭碗创业。

每一次选择，他都很坚定。

做出第一个选择是在2009年的夏天，王军扬站在人生的十字路口。刚从塔里木大学毕业的他，手里已经拿到了公务员录取通知，但调剂的岗位让他回不了想去的老家塔城。他又参加了“村官”考试，也没能如愿返乡。

“我当时特别想回到家乡，建设家乡。”多年后回忆这个选择，他的解释简单直接。最终，他选择成为西部计划志愿者——这是当时唯一能让他回到塔城老家的路。

王军扬是“兵三代”，祖辈和父辈都在兵团，他从小听着兵团的故事长大，心里一直有个愿望，“学有所成之时，回到团场，像我的父辈们一样，建设团场、戍边疆”。

在主动申请之下，2009年秋天，王军扬被分到了新疆生产建设兵团第九师一七〇团。这个团场位于古尔班通古特沙漠边缘，地处戈壁荒滩，气候干燥，大风天多，年降水量少，土壤含沙量大，团场职工的年均收入只有6000元。

在整个九师，这就是经济最落后，条件最艰苦的团。

刚到一七〇团时，他被安排先坐办公室熟悉情况，每天的工作就是处理文档、干些杂活。半年后，他给团党委打了一份请示：“我要下基层。”比起坐办公室，他更想去基层“实实在在地做出些成绩”，能看得见摸得着的那种。

这是他的第二次选择，但现实比他想象得更艰难。

2010年，王军扬被调到了林业站，负责沙棘育苗和种植。一七〇团从2003年开始试种沙棘，但成活率低，经济效益不明显。他的任务是提高育苗技术，扩大种植面积。

盛夏，他和同事顶着近40摄氏度的高温，去几百公里外的青河县、吉木萨尔县采集优质沙棘枝条，带回团场繁育。育苗棚里温度更高，他的一待就是一天。冬天，零下20多摄氏度的寒风中，他们要第一时间冲进苗棚防风保温，有时直接睡在大棚里。

“这片地方，连生命力顽强的胡杨树都长不好，我们进行了各种尝试，大果也有，小果也有，早熟果也有，晚熟果也有，红果也有，黄果也有，从47个品种里挨个试，才试出来了沙棘最适应当地自然条件的品种‘深秋红’，产量好，长势也好，品质也好，这是大自然的選擇。”王军扬说。

苗木成活率最开始只有30%，他们尝试调整育苗时间，从七八月改到一二月，再改到四五月，技术也如嫩枝扦插换成硬枝扦插，最终把成活率提高到80%以上。两年后，团场完成了1.4万亩沙棘林的种植任务，成活率超过90%。

李菲菲是以“连官”身份来到九师的，也是和王军扬同年工作的战友。如今已是新疆政法学院团委书记的她，仍清楚记得当年连队的艰苦条件：“一年刮两次风，一次刮半年。沙棘种下去死一批又补一批。”

最令她印象深刻的是，王军扬愣是在恶劣环境中种出了成活率达90%以上的沙棘林。

“那时候，每年的四月五月、十月十一月，全团的干部职工齐上阵，战严寒、抗风沙，用十字镐一镐一镐凿开坚硬的戈壁，艰难地种下每一株沙棘。”王军扬回忆。

王军扬觉得，到基层之后，终于能看到自己实实在在干了什么，收获了什么，能亲眼看到“有些地方因为我的努力而发生了改变”。

这让他很有成就感。

“很多事不是非干不可，但我愿意干，我选择干”

2012年，王军扬实实在在地干出来的成绩被看到，被认可了。25岁的他被任命为一七〇团六连党支部书记。连队主要种植大棚蔬菜，但产量低、销路差，职工年均收入只有8000元。很多人宁愿外出打工，也不愿在大棚里种菜。



① 新疆正在开垦的沙棘地。 张 渺摄
② 刚种下的沙棘苗。 张 渺摄
③ 王军扬获得“中国青年五四奖章”。 受访者供图

“我刚去的时候，职工并不信任我。”王军扬挨家挨户走访，讲政策、算经济账，还带职工学习。他在当地推动反季节种植，提前种植西红柿，让上市时间避开低价期。但职工担心成本太高，基本上都反对这件事，不愿尝试。

“十二月种，一个大棚要烧十吨煤，比平时多一倍。他们觉得亏了。”王军扬说，“但他们看不到，提前上市的价格能翻3倍”。

为了打消顾虑，他以连队名义赊煤给职工，打山东请来技术员，长期驻点指导。西红柿种出来了，王军扬还要帮大家销售，给这些反季节的西红柿找订单。

王军扬当时的办公桌上，有两个被职工用茶杯砸出的凹痕。当时，按照新规定，一部分人不符合领取救济金的标准。一位职工的“丈母娘”是当地有名的暴躁脾气，一马当先地去找他办公室里找说法。

王军扬就劝着，解释政策，做思想工作。

“那时候职工年均收入不高，有人为了每年2000元的救济金，经常到连队吵架。”他感慨。

几年过去，当地的温室大棚从122座增加到298座，承包职工从56人增加到142人，职工人均收入从8000元涨到3.8万元。

职工的收入上去了，再也没有人来吵架了。

作为九师基层连队为数不多的女书记，李菲菲非常向王军扬请教工作方法。“面对土地流转、群众矛盾这些基层工作，还有女同志可能遇到的细致问题，他总能想出既实用又有人情味的办法。”她说。

用王军扬自己的话说，基层工作要立足两点，一是选好方向，一是帮老百姓解决问题，让老百姓看到结果。

“其实在基层，很多事不是非干不可，但我愿意干，我选择干。”他说。

2018年，团场改革文件下发——以团场综合配套改革为基础工程，涉及连队管理、土地确权、企业改革等多个方面。这场改革重塑了兵团的基层治理体系，其中一项内容是完成土地确权登记，赋予职工自主经营权。

一七〇团的职工们围在连部门口议论纷纷。“分给我沙棘地有什么用？”“这地能种出什么钱来”，质疑声此起彼伏。

“把沙棘地分给职工后，职工根本就不知道沙棘能为他们带来什么样的经济效益，很迷茫。”王军扬告诉记者，那时在团场职工的认知里，沙棘根本就不是经济作物，而是用来防风固沙的，长得又细，连木材都算不上。

时任连队党支部书记的王军扬清楚地记得：“别说他们抗拒了，我们都很抗拒。”

这些在戈壁滩上顽强生长的灌木，当时在大伙儿眼里只是“生态林”，结出来的果子又酸又涩，根本无法入口。王军扬也是专门研究过才知道，沙棘果与其说是水果，不如说是药材。

团场谁也不知道沙棘能干什么，能带来多少收益，沙棘地分到了职工手中，但没人知道该怎么经营。有些职工想把地流转出去，自己外出打工。

王军扬坐不住了，他牵头成立了合作社，吸纳了160余名社员，服务全团90%的沙棘种植户。他向职工们承诺：“今年我保证，把你们种出来的沙棘果给卖掉。”

这个承诺背后，是未知的市场。

王军扬拿出了当初卖西红柿锻炼出来的销售经验，开始全国各地跑客户。北京、河北、山西、青海、内蒙古，他一家家登门拜访当地与沙棘有关的企业。

但新的难题出现了，团场种下的沙棘品种是深秋红，属于大果沙棘，而当时普遍被市场认可的，是小果沙棘。

“到河北的一家企业，那个董事长说，小王，你跑那么远过来了，是不容易，但是我要劝告你，大果沙棘都是我们淘汰的品种。”回忆起初期的艰难，王军扬被“泼了个冷水”。“我们还有个山西的客户，我去的时候他也跟我讲，他们做了几十年的小果，业界都认为大果不好。”

转机仍然是王军扬自己努力争取到的。

“我先去找科研院所的专家，弄明白大果和小果到底有什么区别，弄明白大果有什么优势。”王军扬带着厚厚一摞检测报告和专家意见，再次拜访那些拒绝过他的客户。报告上清楚地显示，大果沙棘的脂肪含量、氨基酸含量都优于小果，而且产量稳定，更适合工业化生产。渐渐地，客户的态度开始松动。有个当初最不好他们的客户，现在成了他们最大的采购商。

“我是一点一点改变他们的观念的。”王军扬说这话时，嘴角微微上扬。

2019年，合作社销售沙棘果3300吨，服务种植户260余户，实现人均收入3.5万元。王军扬兑现了他给团场职工们的承诺。

不能让职工们的沙棘果烂在树上

也就是2019年这个时候，王军扬做出了人生中的第三次重大选择——离开连队，自主创业。公司采取“龙头企业+合作社+农户”的模式，陆续投资建设了沙棘原浆提取、果油分离等生产线。

“我来到了这个地方，结识了沙棘，感受到了当地职工的迫切需求，又遇到了团场改革和市场经济的充分释放，这些经历让我做出了这样的选择。”辞职创业的初衷非常简单，王军扬给记者细数，“第一个背景是，当时团场综合配套改革逐步推进，我看到了机遇。第二个背景是在分沙棘林的过程中，职工群众不知道该怎么办，我觉得既然我有想法，就应该试着把沙棘产业的事情做起来，帮帮大家。”

他给职工拿出的方案是“保底收购”，职工只管把果子卖给他，不用管他最终能不能卖得出去，由他来“给大家托底”。他就这样从2019年开始，保底收购大家的沙棘果，连续3年都没食言，一直稳定收购，终于让大家对分到沙棘地这件事打消了顾虑，信心也都建立起来了。

用李菲菲的话说，正是王军扬当初在



④ 王军扬查看丰收的沙棘。 受访者供图
⑤ 北疆的沙棘林丰收了。 受访者供图

基层工作时足够努力，才让职工们都愿意信任他。这种信任来之不易，王军扬也没辜负大伙儿的信任，“没让沙棘果掉到地里面”。

果子收回来就得卖出去，为了拓展销售渠道，王军扬甚至从2021年开始布局电商，“因为发现市场的风口和趋势都在电商，特别是抖音等平台”。他甚至请了电视剧明星进行直播带货。

就在事业看似顺风顺水时，2022年7月开始，新一轮新冠疫情打乱了他的计划，投资1150万元建设的3000吨沙棘果冷库即将完工，各项工作却因新冠疫情停滞。

王军扬做了一个大胆的决定：继续收购种植户的沙棘果。

“不能让职工们的沙棘果烂在树上。”他解释。

这个决定让王军扬直接损失236万元，好友陈杰给他这个行为下了个定义，就是“宁可自己公司暂时亏钱也不让职工群众亏钱”。

“他那时候就是有股与众不同的拼劲。”他一直关注王军扬的动向，看着王军扬带领职工致富，搞合作社，建冷库，搞产品加工。“军扬碰到问题，不去想困难多复杂，而是直接想办法解决。”

亏损的数字背后，是更深的产业困境。王军扬清楚，仅靠保底收购不是长久之计。“我深知，在服务职工群众的这条道路上，我还有许多要做的，还有许多没有做好的，我也深知，这条路，只会越走越艰难。”他强调。

技术问题不解决，产业规模永远受限于人工效率。正是这样的现实考量，推动着技术突破的进程。王军扬团队与石河子大学机电学院合作研发的沙棘机械化采收项目取得进展，第一代样机试验成功。

“我觉得真正的农业科技，必须得让职工群众看了就能会用，用完就能转化，能有收入。这就是给职工群众解决问题。”王军扬说。

兵团改革为产业发展注入新动能。随着团场职能转变，土地确权激发了农业活力，政企分离，财政预算体制确立。分到职工手里的沙棘地，一步步从“生态林”变为“致富林”，合作社的建立，也让农户从被动参与者，转变为产业主体。

这一变革不仅是产业的升级，更是社会关系的重构。曾经为救济金闹事的职工，逐渐成长为合作社的技术骨干；不断出台的新政策吸引了越来越多人才来到这里，让戈壁滩上长出了“科技农业”。

当初一七〇团的1.4万亩沙棘林，如今已经扩大到了5.2万亩，是全国最大的沙棘基地。

“5.2万亩沙棘林，每一棵树都是我与我一七〇团职工群众一起种下去的，每一棵树我都有感情。”王军扬说。

南疆比北疆更需要沙棘产业

在古尔班通古特沙漠，沙棘的根系能横向蔓延20米，牢牢锁住流动的沙丘。王军扬的“根系”同样深埋于此，但也

不止于此。

从塔城出发抵达乌鲁木齐，再沿着高速公路一路向南，天山山脉、昆仑山脉的雪峰在晨曦中泛着冷光。从北疆到南疆，车子沿着塔克拉玛干沙漠北缘向西，两侧的林带渐渐稀疏，最终只剩下无垠的沙丘和戈壁滩。

王军扬坐在车上，行过两千多公里，从塔城地区前往喀什地区，也把沙棘从北疆种到了南疆。

这就是他最新的大胆选择。

“南疆比北疆更需要沙棘产业。”他认真地对记者说。新的林地就在塔克拉玛干沙漠边上，区域内古河床石质化占比超95%，条件比当初一七〇团的更恶劣，一铲子一铲子挖下去，往下挖了好几米，挖到的不是土，都是石头。

“就像在混凝土上种树。”他说。

喀什住东，绿洲的轮廓逐渐模糊，成片的杏树和桃树在灌溉渠的滋养下郁郁葱葱，粉白的花朵在春风中摇曳。然而这片丰茂的景象在向东延伸十几公里后戛然而止——塔克拉玛干沙漠的边缘像一道无形的界限，将生机与荒芜粗暴地分隔开来。

在这里，杏树的根系找不到足够的水分，桃树的枝叶经不起风沙的抽打，唯有耐旱的沙棘，能在这种极端环境中扎根。

王军扬就是要带着团队，在这片戈壁沙漠里开辟新的试验田，这是他的沙棘产业向南部扩张的重要一步。2022年是试验的第一年，成活率不到30%，在总结之前的经验后，第二批试验田的成活率“达到了99%以上”。

“我们做了很多准备工作。在管理管控上充分细心，进行了标准化的种植。现在我们不光是做成了，还把这一块新的基地，打造成了全国沙棘基地的标杆。”王军扬自豪地说。

作为喀什地区沙棘项目负责人，王军扬的合作伙伴李超带领团队，在贫瘠的土地上开辟标准化种植园。

“沙棘这种植物，在特别恶劣的环境下都能活，就像个很能吃苦的公主。”李超开玩笑地形容这种植物的特性，“虽然价值高，但耐贫瘠，在条件恶劣的地方反而长得更好”。

沙棘园区土地开发的过程充满挑战。据李超回忆，有一回，团队规划好种树的位置，在地里画好白线，但当夜一场大雪，第二天白线都看不到了，没法继续作业。

“当时有人提议用土当标记，画在雪上，效果比白线还明显。”李超说。

他们用挖掘机清理戈壁滩上的石头，用“铁桶固穴法”固定土壤，确保每株沙棘根系周围有足够的生长空间。

王军扬很快发现，南疆也有南疆的优势：与北疆相比，这里的沙棘生长周期更长。每年多两个月生长期，早一个月发芽，晚一个月休眠。现在，示范田里的沙棘树已进入第二年，明年就能挂果，“树干最粗能长到10厘米，但我们会控制长势，方便采摘。”

机械化采收是团队的重点攻关项目。

“沙棘产业最难的环节是采摘。”李超提到，“不及时采摘，果实就会烂在地里”。

他们研发的设备采用“单面轮采”技术——将枝条压弯，机械采收一面，来年再采另一面。王军扬告诉记者，这是因为结果后的枝条就不会再长果，“必须修剪促发新枝”。

谈起沙棘品质，李超语气中带着自豪：“我们这里的沙棘果，每100克就比其他产区维生素含量高1.5倍。”这些优势来自严格的标准化管，从种植间距到水肥控制，都有精确参数。

李超经常引用一七〇团的成功案例：“王军扬他们用15年做出了全国最大的沙棘基地，证明这个产业可行。”但他也清楚，每个地方都要找到适合的模式。“南疆风沙更大，我们增加了防护林密度；土壤更贫瘠，就调整了有机肥比例。”

站在试验田里，王军扬望着延伸向远方的沙棘苗。在他的构想中，3年后，这里会成为新的示范基地。他盘算着下一步计划：引进果油萃取生产线，开发药食同源产品。

据介绍，兵团改革聚焦南疆高质量发展，强化招商引资、农业集约化和公益事业改革。目前，喀什地区正全力打造沙棘全产业链兵地融合示范园区，规划建设400亩沙棘加工产业园区，通过深加工实现农产品增值，加工转化比达1:4以上。产业布局涵盖沙棘综合提取利用、沙棘嫩枝饲料加工、硬质秸秆生物质燃料等多个项目，预计可带动就业超1.6万人次，综合产值达25亿元。产业园以“新品种、新技术、新模式、高效益”为核心，构建特色产业体系，目标是建成全国沙棘产业先进生产力示范区，为南疆经济发展注入新动能。

“沙棘不只是生态树，更是致富树。我们要让老乡们看到，沙漠里真的能长出‘金子’。”王军扬说。

愿意吃苦，走别人不愿意走的路

如今，一七〇团曾经的戈壁滩变成了全国面积最大的大果沙棘集中连片种植基地，已成为全球沙棘原料最大供应地，带动1万余人就业。从鲜果销售到深加工的果油、黄酮提取物，再到跨境电商，沙棘的产业链不断延伸。一七〇团职工人均年收入从2009年的6000元，增长到2024年的14万元。

“有人因看见才相信，我因相信而看见。”王军扬说。他的这句话，恰好概括了这场持续十余年的沙棘突围战。他最近刚面试过新员工，告诉对方，“我们是创业中的企业，要做的事还很多”。

从早上8点开始，他的工作电话就一个接着一个打进打出。按照新疆地区的习惯，北京时间10点往后，才是工作时间的开始，但他的业务已经延展到全国各地，“作息就得兼顾”，每天的工作时间远超过12个小时。车子行驶在高速公路上，他已经端着笔记本电脑，跟同事们开启了视频会议。

如今，王军扬打算沿着“一带一路”，让沙棘产品走向世界。他在杭州设立的品牌管理公司，已让沙棘原浆进入国际市场。2023年，他的沙棘产品出口额占总营收20%，主要销往俄罗斯和欧洲。

作为中哈边境的重要口岸，新疆塔城地区巴克图自古就是丝绸之路的商贸节点。如今，王军扬想在这里为沙棘寻找新机遇。他正在向海关总署申请，在巴克图开通沙棘果出口通道，经由巴克图口岸，沙棘可以由哈萨克斯坦运往莫斯科，成为共建“一带一路”国家药妆市场的紧俏原料。

“走满洲里口岸要绕行3500公里。”王军扬说，“若能直通，每吨运输成本能降1200元。每出口1万吨，就能给地方创汇8000万元。”

产业网络持续延伸。2025年，王军扬和他的团队计划投资1亿元，增加沙棘黄酮、花青素等提取生产线，将一七〇团的沙棘产业链提升至全国领先水平。

“农产品无法完全标准化，但我们要建立相对标准。”王军扬说。

从西部计划志愿者到林业站副站长，从连队党支部书记到民营企业企业家，王军扬梳理了自己这些年，忍不住也感慨了一句，“就做沙棘这一件事了”。

如今，南北疆加起来近6万亩沙棘林。他大概计算过，每亩地标准种植148株沙棘，近6万亩就是近888万株。从第1株到第888万株，这些顽强的灌木，正在戈壁滩上裂变出经济与生态的双重绿洲。

他获得过“首届全国乡村振兴青年先锋标兵”“中国青年五四奖章”等荣誉。作为乡村振兴领域的代表站上台时，他始终觉得自己已“做得还不够”。

“和我同时获奖的人里，有的以身许国，有的有重大科研成果，相比之下，我总觉得我做的事情微不足道，得到这个奖章，是激励我朝他们的方向不断努力，是我的新起点。”他严肃而认真地说。

但很多认识王军扬的人都觉得，他太谦逊了。“我从王军扬身上学到了很多。”他的一位老领导感慨，“他很有想法，并且总能把想法变成现实”。

2025年的西部计划志愿者已经开始报名。如今在高校工作的李菲菲，最近开始忙着宣讲。她用王军扬的故事鼓励学生报名，鼓励更多年轻人积极投身到西部建设中。

“王军扬在他选择的路上走得很远，这很不容易。每次他都敢做出改变命运的决定，不是每个人都有迈出这一步的勇气。”李菲菲感慨。

而在王军扬看来，投身西部的年轻人，首先得热爱这片土地。

“要愿意吃苦，愿意进基层，愿意做别人不愿意做的选择，走别人不愿意走的路。”王军扬说。



扫一扫 看视频