

莲花台村 大棚西瓜喜丰收

本报通讯员 李潇 何昕



游客在大棚选购西瓜。

“你看,这个纹路宽的、叶柄发黄的,就是成熟的瓜……”6月3日,商南县湘河镇莲花台村的大棚西瓜基地内,负责人孔祥森正在向前来购买西瓜的游客讲解选

瓜技巧。连片的大棚在阳光照耀下熠熠生辉,棚内藤蔓繁茂、绿意盎然,一个个圆滚滚的西瓜掩映在绿叶之间,散发着诱人的清香。

据了解,这片百亩西瓜种植基地是2023年苏陕协作重点帮扶项目。自建成投用以来,基地依托丹江沿岸得天独厚的区位优势,始终保持着良好的经济效益,亩均效益约1.7万元,每年为村集体带来17万元的分红收入。更值得一提的是,这个项目从整地、栽苗、授粉到日常管护,累计带动周边50户群众参与务工,户均年增收5000元左右,真正实现了“一个项目带活一个村、富了一方人”。

“我们每年从3月份开始,采取分批种植的方式栽种瓜苗,每批西瓜的生长周期为两个月。”孔祥森介绍,这种错峰种植既能缓解西瓜扎堆上市带来的销售压力,又能延长上市周期,从初夏到初秋,持续有新鲜西瓜供应,一直能卖到9月份。目前,基地主要种植黄瓤的横溪小吊瓜和红瓤的玉兰梅珠两个优质品种,两者口感各异,各具特色,深受市场青睐。

好品质离不开优越的地理位置和气候条件,更离不开科学管理。孔祥森介绍:“西瓜裂口与温度、水分密切相关,水不能浇多,也不能浇少;大棚温度要保持在36℃左右。”正是这种精细化管理,才种出了皮

薄瓤沙、甜度适中的高品质西瓜。同时,莲花台村“两委”每年都主动联系县农业农村局的技术人员上门培训指导,从种植到管护全程护航,让莲花台村的西瓜在市场上供不应求。

“这里的西瓜很好吃,水分大,甜度也刚刚好!尤其是去年吃了这儿的黄瓤小吊瓜,皮薄多汁,让我一直念念不忘。”专程从县城来的游客操操艳一边品尝一边赞不绝口。

销路畅通是产业增收的关键。目前,基地采用“商超直供+线下采摘”销售模式,一方面积极对接大型超市,将新鲜采摘的西瓜直接发往西安和本地的大型商超;另一方面,在果园门口设立直销点,吸引周边游客上门体验采摘。“去年由于天气影响,效益不太好,但是前年暑假期间,最高峰的时候仅果园门口一天的零售额就有上万元,购买者多为来自周边的游客,现场采摘的销售模式十分火爆。”孔祥森说。

从苏陕协作的“输血”帮扶,到如今产业发展的“造血”自强,莲花台村的大棚西瓜不仅甜了消费者的舌尖,更甜了村民的心头。



“盆栽浇水要遵循‘见干见湿’的原则,盆土没干透千万不能浇,否则容易烂根。”6月1日,在“张春乐盆栽园艺”的直播间里,36岁的张春乐手持一盆绿植,边示范边讲解。网友的留言不停滚动,订单提示音此起彼伏。与此同时,镇安县大坪镇芋园村的仓库里,同样是一派忙碌景象,几名村民正对照着刚传来的订单,熟练地打包。一盆盆绿植、一袋袋营养土,将从这里发往全国各地。

屏幕前从容专业的张春乐,几年前还深陷创业失败的困境。早年,他曾投身生猪养殖行业,一心想靠实干增收、带动乡邻发展,却因市场波动、经验不足遭遇重创,不仅投入全部亏损,还背负了沉重债务,生活一度陷入困境。“创业就是要敢吃苦、敢拼搏,跌倒了就要站起来,靠双手再创造生活。”张春乐坚定地说。

为了偿还债务,张春乐先后干过服务员、开过饭店,但园艺始终是他疲惫时的精神慰藉。闲暇之余,他总爱摆弄花草、钻研盆栽养护技巧,在一土一苗、一修一剪间,慢慢萌生了把兴趣转化为事业的想法。为系统掌握专业园艺技术,开阔行业视野,他远赴国外潜心进修,专注学习盆栽造型、绿植培育、肥料选配、土壤改良等先进技术,虚心向行业前辈求教,刻苦钻研、精益求精,最终积累了扎实的专业功底和前沿的经营理念。

学成归来,恰逢互联网加速向乡村延伸普及,张春乐精准捕捉创业机遇,开启“云端”创业征程。他立足自身专业优势,在电商平台开设园艺店铺,主营各类盆栽绿植、专用园艺肥料、营养土壤及园艺工具等配套用品,从选品、上架到客服、售后,每一环节都亲力亲为。

“很多顾客是养花新手,他们信任我,我就得对得起这份信任。”张春乐说。正是凭借扎实的专业技术和优质的产品,他的线上店铺口碑持续攀升,客源稳步增长,经营规模不断扩大。目前,他的“张春乐盆栽园艺”网店月均订单超5000单,年销售额突破400万元。

作为一名党员,张春乐始终牢记初心使命,秉持“一人富不算富,大家富才是真正的富”的理念,主动吸纳周边17名闲置劳动力就近就业,负责货品打包、仓储发货、绿植培育等工作,帮助村民实现家门口就业,人均月增收3000多元,切实让乡邻共享产业发展红利。“在家门口上班,既能照顾家里老人孩子,又能稳定增收,真的特别方便。”芋园村一组的陈余霞对此连连称赞。

张春乐的创业故事,是大坪镇深耕人才振兴、赋能乡村产业的生动缩影。近年来,大坪镇紧扣乡村振兴战略部署,聚焦特色产业、电商创业等重点领域,持续优化创业营商环境,创新推行“政策扶持+技能培训+精准服务”培育模式,精准培育本土创业人才,为乡土创业者提供技术指导、政策帮扶等全方位保障。正是在这样的环境下,张春乐一步步从创业受挫的普通群众,成长为年销400万元的线上园艺带头人。

“一个人走得快,一群人走得远。”张春乐表示,未来他将专注于线上园艺领域,不断优化产品、提升服务,并计划开设线上园艺公益课堂,免费分享养护技术和创业经验,以带动更多乡亲投身园艺产业。只要大家愿意学,他就愿意教,让更多人靠手艺在家门口增收。

从负债困境到年销400万,乡村创客靠盆栽闯出振兴新路

本报记者 刘佳乐 通讯员 何欢

中联村 老品种结出致富果

本报记者 朱良娜

初夏的洛南,和风拂面,田畴叠翠。5月19日,走进古城镇中联村的田间地头,一垄垄黄瓜藤蔓长势繁茂,翠绿的枝叶间,小白黄瓜缀满其中,通体莹润、鲜嫩饱满,淡淡的清甜香味随风弥漫。不少慕名而来的游客穿梭田间,俯身挑选、抬手采摘,一幅鲜活的初夏丰收图景在眼前铺展。

“我们经常过来买这种黄瓜,这个品种的黄瓜吃起来没有涩味,清甜又爽口,家人都很喜欢,我们也愿意支持本地农产品。”顾客王建莉一边将鲜嫩的黄瓜装进篮子,一边欣喜地说。连日来,气温攀升,小白黄瓜进入采摘旺季,像她这样被老味道吸引的市民不在少数,咨询开园、预约采摘的电话络绎不绝。

一方水土孕育一方风物,小小的小白黄瓜,是中联村代代种植的老式本土品种,承载着当地人浓厚的乡土记忆。

中联村中坪组组长唐会林望着连片的黄瓜田道:“从我小时候开始,村里家家户户就大面积种这种小白黄瓜,是咱们村的老牌特色作物。”在他的记忆里,清甜脆嫩的小白黄瓜,是初夏最地道的舌尖滋味,数十年品质始终如一。唐会林介绍,小白黄瓜有着固定的生长节律,每年3月前后育苗定植,40天左右即可挂果成熟,盛产期约2个月。今年春季气温偏高,光照充足,上市比往年提前了一周,鲜嫩口感更胜以往。

扎根乡土的老品种,凭借稳定的品质和优良的口感,成为村民稳定增收的“小产业”。如今中联村已有五六十户农户参与种植,总面积超20亩。农户种植规模各有不同,少则几亩地,多则两三亩,部分农户收获后对外售卖增收,也有少量农户自留食用。

今年50多岁的郭根生,是村里的黄瓜老种植户,坚守种植这款老式小白黄瓜已有10多年。“这个老品种最大的好处就是口感好,产量稳,皮薄肉嫩、汁水清甜,不管是生吃还是凉拌都绝佳。”郭根生擦了擦额头的汗水,笑着分享自己的种植经验。为保证黄瓜原生态的优良口感,他很注重土壤肥力,坚持轮作种植,每耕种3年便更换地块,解决连作减产、品质下降的问题。此外,种植全程施用农家肥,保证黄瓜自然生长、不催熟。这种原生态的种植方式,最大程度保留了老式小白黄瓜独特的清甜风味。

“盛产期黄瓜长势快,每天都要采摘,稍有耽搁果实就会变老、口感变差。而且这个品种的黄瓜皮薄,采摘的时候必须格外小心。”郭根生告诉记者,为保障上市的黄瓜鲜嫩爽口、品质上乘、减

少损耗,盛产期里他每天凌晨三四点便下地劳作,趁着清晨低温、露水充盈的时段抓紧采收。清晨低温高湿的环境,能有效延缓黄瓜变质变软的速度,牢牢锁住脆嫩口感与自然果香,最大程度地保障黄瓜品质,满足本地采摘和周边散户采购需求。

好品质赢得好口碑,虽然受限于储运短板,难以开拓外地大市场,但原生态的本土小白黄瓜凭借绝佳口感和绿色健康的特质,牢牢站稳本地市场,口碑逐年攀升,市场售价稳定保持在每公斤8元左右,预计一亩地可增收两万元,实实在在成为村民的“致富果”。



青山藏“香” 大棚结“金”

本报通讯员 周孝飞

小家伙娇贵得很,得顺着它们的性子来。”穿着围裙的饲养员刘会玲踮着脚,把切碎的新鲜树叶倒进食槽,眼睛跟着蹦跳的林麝转,嘴角的笑意都压不住。

这个带着村民梦想的养殖基地去年4月才开建,如今已经“养出了成绩”:7只成年林麝已经落稳了脚,今年开春以来更是成功添了3只毛茸茸的幼崽。按照现在的市场价,公麝一只只能卖到2万元,母麝单只3万元,算下来今年就能给村集体带来6万元到9万元的收益。而刘会玲自己,现在守在家门口养麝,每年能拿到2.4万元的稳定工资,“以前想挣钱就得往外跑,现在在家门口就能挣钱,还能照顾老人孩子,这日子以前想都不敢想。”她说。

从山里出来转到村头,连片的冬枣大棚出现在眼前,掀开保温膜进去,一人多高的冬枣树挨挨挤挤,叶片绿得发亮,细细看去枝丫上已经缀上了小小的青色果胚。“我们种冬枣那是摸着石头过河,从2022年试种到现在,终于有了名堂!”驻村干部蹲在田埂上,算起经济账:现在已经建成了13座标准棚,种满了15亩地,去年第一次大规模结果收了1000多公斤,卖了1.5万多元;今年管护技术上了,预计能收1500公斤,收益能有三四万元。

冬枣长在棚里,红利落到村民口袋里。每年从拉枝、修剪到采摘,整个种植周期都要雇村里人干活,男工一天150元,女工一天70元。村民刘海琴没事就来棚里帮忙,

一年下来多挣了6000元。“不用出门就把钱挣了,这真是养人的好产业。”和她一样,杨喜梅、陈秀芳等不少村里的闲置劳动力,都靠着枣园务工每年多了五六千元的收入,实实在在地尝到了产业发展的甜头。

“林麝给我们产‘香’,冬枣给我们结‘金’,这两个产业就是我们村振兴的‘金招牌!’”七里沟村党支部书记吴强站在山头上,充满信心地说,现在两个产业加起来,每年能给村集体稳定增收六七万元,不光村集体有钱办事了,还给村里几十口人找到了增收的路子。下一步,村里还要接着扩规模、提技术,把林麝养殖的牌子打响,把冬枣的销路拓宽,让更多村民跟着产业挣钱。



直播镜头前,张春乐向网友示范配方的使用步骤。

商洛市蔬菜农批市场价格监测情况(2026-06-09)

监测单位:商洛市发展和改革委员会

商品名称	等级	计价单位	上期零售价	本期零售价	涨跌幅	备注
白菜	新鲜	元/500克	1.20	1.20	0.00%	
甘蓝	新鲜	元/500克	1.00	1.00	0.00%	
韭菜	新鲜	元/500克	3.00	3.00	0.00%	
小白菜	新鲜	元/500克	2.00	2.50	25.00%	↑
菠菜	新鲜	元/500克	4.00	4.50	12.50%	↑
土豆	新鲜	元/500克	1.30	1.30	0.00%	
白萝卜	新鲜	元/500克	1.30	1.30	0.00%	
胡萝卜	新鲜	元/500克	2.50	2.50	0.00%	
大葱	新鲜	元/500克	3.00	3.00	0.00%	
芹菜	新鲜	元/500克	2.00	2.00	0.00%	
莲菜	新鲜	元/500克	5.00	5.00	0.00%	

商品名称	等级	计价单位	上期零售价	本期零售价	涨跌幅	备注
蒜薹	新鲜	元/500克	4.30	5.00	16.28%	↑
莴笋	新鲜	元/500克	2.00	2.50	25.00%	↑
圆茄子	新鲜	元/500克	2.00	2.00	0.00%	
青椒	新鲜	元/500克	4.00	4.00	0.00%	
西红柿	新鲜	元/500克	2.50	2.50	0.00%	
西葫芦	新鲜	元/500克	2.00	2.00	0.00%	
冬瓜	新鲜	元/500克	2.00	2.00	0.00%	
豆角	新鲜	元/500克	3.00	3.00	0.00%	
黄瓜	新鲜	元/500克	2.00	2.50	25.00%	↑
黄豆芽	新鲜	元/500克	2.50	2.50	0.00%	
老豆腐	新鲜	元/500克	2.50	2.50	0.00%	
蘑菇	新鲜	元/500克	5.00	5.00	0.00%	

声明

●柞水县杏坪镇党台村股份经济合作社的开户许可证丢失,账号为2708071701201000002868,核准号为J8037000229002,开户行为柞水县杏坪镇党台村股份经济合作社,声明作废。
●柞水县营盘镇店村股份经济合作社的开户许可证丢失,账号为2708072401201000002247,核准号为J8037000281201,开户行为陕西柞水农村商业银行股份有限公司丰北河分理处,声明作废。
●陕西省商洛市商州区北宽坪镇吕家艺的《出生医学证明》丢失,编号为T610434353,声明作废。