

小魔芋长成富民大产业

本报记者 马泽平 通讯员 高波

7月10日,走进位于镇安县永乐街道栗园村的华兴特色农产品开发有限公司即食魔芋生产车间,一股清冽的魔芋香气扑面而来,全自动生产线正高效运转。工人们身着白色工装、头戴无尘帽,在操作台前专注地分拣、称重、包装。传送带上,一袋袋即食魔芋爽、魔芋代餐粉排队“走”过。

“我们依托秦岭南麓优越的生态气候,围绕一颗魔芋做文章,延链补链,牵引全县魔芋产业向规模化、全链条加速升级。”华兴特色农产品开发有限公司董事长李洪平介绍,过去,魔芋易腐烂、难储存、价格忽高忽低,产业始终迈不开步子。近年来,镇安县持续加大扶持力度,雪樱花、华兴等龙头企业挑起大梁,聚焦精深加工、产品研发和产销一体化,产业体系日渐完备。企业组建技术小分队,深入村组指导科学种植,全面推行“龙头企业+合作社+基地+农户”模式,推动魔芋种植走上标准化、规范化轨道,种植面积现已扩大到6.2万亩。

繁殖系数低、种源不足、病害多发,曾是困扰魔芋产业发展的老难题。镇安县持续在品种改良和技术革新上寻求突破。雪樱花魔芋制品有限公司集种芋培育、标准化种植、初精深加工于一体,是省级农业产业化龙头企业。“今年我们引进了安魔128、白魔芋、珠芽魔芋、鄂魔1号等5个新品种,通过盆栽、袋栽、地栽、林下栽培等对比试验,优选出安魔128和传统白魔芋等3个优良品种。目前全县已推广盆栽魔芋10万盆。”雪樱花魔芋制品有限公司董事长高峰说。

走进云盖寺镇东洞村凤凸岭,千亩板栗林郁郁葱葱,树下魔芋叶片肥壮,中药材散布其间,长势正好。“我们发展了200多亩林下魔芋,盆栽魔芋也有1万多盆。树上结核桃、板栗,树下长魔芋,老百姓一年四季都有收成。”东洞村党支部书记曹明富话语里透着喜悦。他介绍,这些新品种适配林边、路边、庭院等零散地块,每盆预计产魔芋1公斤左右。

科技创新和品牌升级,是魔芋产业提质增效的关键一招。在华兴公司车间里,代餐粉、魔芋面、各类即食产品琳琅满目——小小魔芋上演着“七十二变”,产品品类达60多种。商洛市首条即食魔芋膳食纤维生产线在这里建成投产,产业从单一原料输出迈向精深加工、高附加值、多元化发展。线上,抖音、京东等主流电商平台直播带货、跨境销售热火朝天,镇安魔芋产品走出大山,走向全国,甚至远销海外。“未来我们要紧贴市场潮流,加速新品成果转化,把匠心工艺和地域特色融得更深,让产品竞争力再上一个台阶。”李洪平话语坚定。

乡建进行时

苦连翘“焙”出甜日子

——山阳县农家女邢堂娥的创业路

本报记者 贾书章 南 玺



邢堂娥(左)给客户介绍公司新研制的连翘红茶。

她是一个山里女孩,从孩童时期就跟着大哥在山里采连翘补贴家用,也由此深知山里人家饱受贫穷折磨的苦楚。在她幼小的心灵里,连翘虽是苦涩的,却能为人解除病痛。她立志改变自己的人生,把苦变甜,通过不懈努力,在家乡的大地上闯出一片天地,干出一番事业,让乡亲们过上好日子。她就是山阳县延坪镇西河村农家女邢堂娥。中等个头,面庞清秀,眉宇间透着和善与安宁。初次见面,邢堂娥便给记者留下了深刻印象。她言语不多,但骨子里却透着一股不服输的坚韧与胆识。几十年来,她走过了一条布满坎坷与艰辛的人生之路。

1978年出生的邢堂娥,自幼家贫,父母早逝。8岁便上山采连翘换油盐,靠哥哥拉扯、吃百家饭长大。22岁嫁人后,与丈夫赴河南灵宝挖矿,一干就是十几年,育有一儿一女。随着孩子渐渐长大,夫妻俩决定返乡创业,从中药材收购生意做起,把山里人的那股韧劲,一点点揉进日子里。收药时她心

里便琢磨:连翘能入药,叶子能不能做茶?2022年,邢堂娥采摘了50多公斤新鲜连翘叶,赴河南拜师学习炒制茶叶技术。经过反复试验,她第一次炒制的茶叶获得了成功。

在研制连翘茶的过程中,邢堂娥学到了许多书本上学不到的知识。她了解到,连翘是秦博士卢敖发现的。卢敖为避战乱,隐居于商州熊耳山卢敖洞,当时瘟疫肆虐,卢敖以连翘叶和果实熬药煮汤,救治百姓。上古医圣、华夏中医始祖岐伯与孙女在伏牛山采药时,尝药中毒,其孙女连翘用一种无名树叶为岐伯施治,岐伯得救后发现此叶有清热解毒之功效,便以孙女之名命名为“连翘”。这便是连翘名称的由来。《本草纲目》记载,连翘芽茶兼具饮用价值与养生功效。

邢堂娥觉得,连翘叶做茶的路子走对了。摆在面前的是如何在技术上不断改进,力求制出的茶叶既有茶的清香,又保留连翘

瓜果飘香引客来

本报通讯员 陈晓锋 孙 杨

盛夏时节,洛南县生态农业放心菜示范园的16座日光温室大棚里瓜果满棚、香气四溢。该示范园位于城关街道刘涧社区,自7月5日园区首次推出哈密瓜入园采摘体验活动以来,每天都有众多市民和亲子家庭前来打卡,在亲手采摘、品尝新鲜瓜果的同时,零距离感受放心菜的健康生长环境,尽享田园乐趣。

7月7日,笔者走进园区,务工人员正穿梭棚间,忙碌采收。据务工人员李建玲介绍,当天早上采摘的是玉女黄瓜,“最近已经摘了一个月了,还能再摘一个月,主要销往直营店和西安等周边城市。这个黄瓜口感比普通黄瓜清甜、汁多、更脆一点,一天能摘一二百公斤。”

据了解,园区集蔬菜种植、加工、销售于一体,已注册“绿农乐”“洛南放心菜”品牌,并持续加强线上推广运营。依托洛南县优良的生态资源,园区瞄准中高端消费市场,着力打造西安及周边城市的“高品质菜篮子”供应基地,推动蔬菜产业向规模化、专业化和标准化迈进。

技术人员卢建英介绍,目前园区已发展八大类10多个品种的蔬菜瓜果,其中玉女黄瓜、贝贝南瓜、网纹甜瓜、草莓西红柿均是首次试种。为了让更多群众直观了解放心菜的种植环境和生长过程,园区今夏首次开展哈密瓜采摘体验活动,自启动以来,每天入园采摘者络绎不绝。

顾客陈爽一大早带着孩子前来体验,她说:“亲自采摘的哈密瓜最新鲜,还能让孩子看看它的生长环境,体验采摘的快乐。”洛南县第六小学学生张艺宸说:“我摘了3个哈密瓜,了解了它的生长过程,觉得这个活动非常有意义。”

“哈密瓜采摘体验活动将持续至8月10日,大家都可以来体验,既能增进亲子关系,又能让孩子增长对田园生活的见识。”园区职工王一凡表示,当前正值暑假,很多孩子想找有意义的事情做,哈密瓜成熟正好为父母和孩子提供了亲子互动机会。

园区负责人介绍,洛南县生态农业放心菜示范园项目全面达产后,预计每年可加工销售放心菜6000吨,带动周边15个村集体经济年均增收120万元,实现经济效益与社会效益双丰收。



游客带孩子采摘哈密瓜,尽享亲子时光。

盛夏时节,走进商南县过风楼镇双垣村蜂糖李采摘园,漫山翠绿之间,圆润饱满的蜂糖李密密匝匝缀满枝头,沉甸甸的果实将枝条压弯,果香四溢,沁人心脾。连日来,前来观光打卡、休闲采摘、体验田园乐趣的游客络绎不绝;网红博主现场直播带货、线上推介,果园里欢声笑语此起彼伏,一派丰收兴旺、农旅融合的喜人景象。小小蜂糖李,不仅甜了舌尖,富了农户,更绿了山野,美了乡村,成为当地特色产业赋能乡村振兴的生动缩影。

近年来,过风楼镇立足依山傍水、气候温润、土壤肥沃的自然禀赋,持续优化农业产业结构,摒弃传统低效种植模式,大力发展特色精品水果产业,以小特色培育大产业,以小产品撬动大增收。2020年,双垣村村民范良元外出考察时,被川渝地区蜂糖李的优良品质所吸引。该品种果肉细腻、脆甜多汁、无酸涩味,口感远超普通李子品种,市场认可度高,经济效益好。

通过多方比对气候、水土、海拔等生长条

件,范良元发现双垣村自然环境与蜂糖李适生区高度契合,具备优质种植的先天气势。看准商机,立足乡土,范良元毅然返乡创业,在村内流转土地6亩,引进栽植优质蜂糖李树苗500株,开启特色林果种植之路。创业之初,他从零起步,潜心钻研种植技术,扎根田间地头,全程精细化管理。从园地平整、幼苗定植、树形修剪、水肥管控,到疏花疏果、控旺促花、病虫害绿色防控、秋冬清园养护,每一道工序都一丝不苟、亲力亲为,严格按照科学化、标准化种植流程管护果树,为优质丰产打下坚实基础。

精耕细作结硕果,丰收致富看得见。历经三年悉心培育和科学管护,2023年,首批蜂糖李顺利挂果,喜获丰收。优良的口感、纯正的风味迅速赢得消费者青睐,上市即热销,当年实现纯收益7万元,特色种植初见成效,站稳市场脚跟。

如今,蜂糖李迎来丰产大年,树势健壮、挂果稠密、品质上乘,产业增收效益全面释

放。自7月10日开园采摘以来,双垣村蜂糖李采摘园持续火爆,成为周边乡村热门采摘打卡地。每日入园采摘游客超百人,游客自由挑选,沉浸式体验田园采摘乐趣,果园日均销售额可达五六千元。优质蜂糖李凭借平价实惠、口感绝佳的优势,不仅深受本地及周边群众喜爱,更吸引重庆、湖北等外地果商主动对接批量采购,呈现供不应求、产销两旺的火爆局面,预计本月底本季蜂糖李将全部售罄。

一树硕果,一地青绿,一园风光。双垣村的蜂糖李采摘园,已从单一的种植基地,升级为集生态种植、休闲采摘、网红打卡、线上销售、线下批发于一体的农旅融合新业态。此举不仅有效盘活了农村闲置土地资源,提升了山林植被覆盖率,改善了乡村生态环境,更成功延伸了乡村旅游链条,带动乡村人气集聚,实现了生态增色、产业增效、群众增收的多重利好。

为拓宽销售渠道、打响本土特色品牌,双

垣村积极拥抱新媒体新业态,依托短视频、直播带货等线上平台,让藏于山野间的优质蜂糖李走出乡村,走向市场。不少本地网红、自媒体达人主动走进果园,实地拍摄、现场推介,真实展示蜂糖李的优良品质和田园丰收美景。生动直观的线上宣传,有效提升了双垣蜂糖李的知名度和影响力,线上引流、线下热销的销售模式日趋成熟,彻底打破地域局限,让优质乡土好物远销外地。

小产业托举大振兴,甜果实铺就共富路。一颗小小的蜂糖李,是双垣村群众的“致富果”,是绿水青山孕育的“生态果”,更是乡村振兴的“希望果”。从试种探索到丰产增收,从单打独斗到农旅融合,从线下零售到线上出圈,双垣村立足乡土资源、深耕特色产业,走出了一条特色种植、生态提质、农旅融合、富民兴村的乡村振兴之路。

脚下沾泥土 心中驻真情

本报通讯员 宋选源 陈 沛

难题,村民多年的“心病”彻底化解了,大家纷纷为骆书记踏实肯干的作风点赞。

针对村内医保、养老政策宣传不够到位、老年群众线上缴费难等问题,骆颖带领驻村工作队常态化入户走访,用方言细致解读惠民政策,手把手指导村民线上缴费操作,实现全村医保、养老保险应保尽保、应缴尽缴。村内留守老人、困难群体较多,不少老人不熟悉智能手机操作,养老认证、社保年审难以自主办理。为此,骆颖专门建立上门服务台账,定期上门代办各类社保业务。细致贴心的服务,让她收获了全村群众的信任与认可。

做强产业促增收 激活发展新动能

四新村山林广阔、气候温润,得天独厚的自然条件适宜食用菌培育。骆颖多次联合村“两委”实地调研、多方论证,确定木耳、香菇种植为主导产业,坚持标准化、规模化、品牌化发展,以特色产业拓宽群众就业渠道,不断壮大村集体经济。

从产业规划落地到大棚投产见效,骆颖全程紧盯、全程参与。食用菌大棚建设流程

烦琐、技术标准高,搭建阶段她现场协调场地、抢抓施工进度;菌棒制作、灭菌、接种等关键环节,她主动对接农技专家进村授课,陪同村民钻研种植技术,从严控生产标准;菌菇管护、通风、采收时节,她常驻产业基地,现场解决各类种植技术难题。经过持续攻坚,全村建成标准化食用菌大棚十余座,投放菌棒80万袋,形成集中种植、统一管理、分批采收的成熟模式,吸纳百余名村民家门口务工,实现增收顾家两不误。

为打通农特产品销路,骆颖搭建“线上+线下”双向销售渠道。线下主动对接县城商超、农贸市场、餐饮门店,建立长期稳定供货合作;线上依托电商平台、社交社群宣传推介,打响四新村菌菇特色品牌。全年外销木耳、香菇等农产品2万余公斤,销售额突破60万元。村民收入持续上涨,村集体经济稳步提质,食用菌产业成为四新村乡村振兴亮眼的“金色名片”。

精治善管优环境 绘就和美新画卷

驻村期间,骆颖始终把安全稳定摆在突

出位置,全力守护全村群众平安。森林防火关键期,她牵头组建巡逻队,在进山卡口定点值守,逐户发放防火宣传资料,常态化进山排查火灾隐患;汛期来临前,组织开展地质灾害点、村内道路、沟渠河道拉网式排查,遭遇暴雨险情时,第一时间转移危险区域群众,疏通沟渠、抢修受损道路,全力守护群众生命财产安全。

基层善治方能乡风和美。骆颖坚持常态化入户走访,主动摸排地界纠纷、邻里争执、赡养矛盾等各类问题,累计妥善调解化解矛盾纠纷20余起,营造邻里和睦、崇德向善的淳朴乡风。同步纵深推进人居环境整治提升,牵头建成村级文化广场,改造升级生态公厕,定期组织党员群众开展环境卫生集中清扫,清理乱堆乱放物品、整治房前屋后脏乱点位,全村村容村貌焕然一新。

驻村岁月里,骆颖早已把四新村当成自己的第二故乡。眼下,她依旧奔走在乡村振兴一线,持续办好民生实事,壮大富民产业、抓实基层治理,将为民服务的奋斗脚印,深深镌刻在四新村这片乡土之上。

