

王塬村 葡萄丰收缀满藤

本报记者 朱良娜



彭丹文正在采摘客户订购的葡萄。

8月1日清晨,晨曦轻柔地洒落在丹凤县商镇王塬村的葡萄产业园。连片的葡萄架整齐排列,翠绿的藤叶层层舒展,密密匝匝的叶片间,一串串饱满坚实的葡萄若隐若现。莹润通透的“阳光玫瑰”宛若碧绿的玛瑙,缀满藤蔓;紫黑透亮的“夏黑”果实饱满、垂挂枝头,清甜果香萦绕田间。

眼下,“早夏”“夏黑”葡萄迎来最佳

采摘期。果园管理员彭丹文穿梭在架下,手持剪刀、身挎果篮,伴随指尖轻轻用力,“咔嚓”一声,一串被天然果霜附着的葡萄稳稳入筐,他动作娴熟利落,小心翼翼地把葡萄摆放整齐,眉眼间满是丰收的喜悦。

“我们这园子从7月中旬就有果子陆续成熟了,‘早夏’打头阵,紧接着‘夏黑’‘摩尔多瓦’陆续成熟,特别是‘阳光玫瑰’,能

从8月一直卖到10月。”彭丹文说起园子里的葡萄品种,如数家珍。他掰着指头数着,这园子里光葡萄品种就有10多个,早、中、晚熟搭配着来,采摘期能拉长到近3个月,整整一个夏秋都是丰收季。

得天独厚的种植条件,搭配精细化的田间管护,造就了王塬村葡萄的绝佳品质。随手摘下一颗“夏黑”入口,轻轻咬合饱满的果肉,清甜的汁水瞬间迸发,甜润中裹挟着淡淡果酸,果肉坚实、口感细腻、皮薄无籽。

“我们的葡萄全都施的是有机肥,不打除草剂,都是人工除草。要是把葡萄冰镇一下再吃,冰冰凉凉、甜丝丝的,比啥冷饮都解暑。”彭丹文自豪地介绍。

优良品质让王塬村的葡萄收获市场青睐。据悉,产业园年产量可达3.3万公斤,市场售价每公斤20元。每年成熟季,来园子里采摘的游客络绎不绝,周边县市的商贩也早早前来订货,一到周末,路边的车停得满满当当。

线下产销两旺,线上再拓新路。今年,王塬村创新销售模式,首次试水线上电商带货,为甜蜜产业拓宽增收渠道。“今年我们又多了一条增收路子。”王塬村党支部书记屈伟掏出手机,西安、咸阳、汉中等地的线上订单清晰可见,“线上接单、当日打包、顺丰速发,次日就能送达客户手中,最大程度保留鲜果口感。”

此前,葡萄保鲜难、运输易破损,是

制约村里线上销售的最大难题。为破解物流痛点,村里精准优化包装方案,定制防震泡沫箱、配备保鲜冰袋,每串葡萄单独用保鲜膜精细包裹,装箱后层层填充加固。经过多批次试单配送,鲜果运输破损率低,线上消费者好评不断。

田间硕果累累,直播间热度不减。在村党群服务中心的一间办公室里,一张方桌、一部手机、一盏补光灯,就是村干部李瑶的全套装备。每天下午3时,她化身“带货主播”,准时开启两小时直播,推介本土优质葡萄。

“刚开始播的时候也紧张,对着手机不知道说啥,直播间有时候就三四个人。”李瑶笑着说,但她坚持下来了。慢慢地,人气从个位数涨到了几十人、上百人,一场直播下来,少则三五单,多的时候能有20多单。

“虽然今年开了线上渠道,但毕竟是第一年试水,量还不大,销售主要还是依赖线下采摘和批发。葡萄这水果时令性强,熟透了不及时摘就烂在地里,急人得很。”屈伟说,“希望线上的渠道能越拓越宽,让更多人知道王塬村的葡萄,知道在丹凤还有这么一片甜甜的果园。”

阳光透过葡萄叶的缝隙洒下来,在地上投出斑驳的光影。园子里,又一批订单打包好了,快递小哥的三轮车停在路边等着装车。这个夏天,王塬村的葡萄正“乘着网线”,走向更远的地方。

两岔河村 果蔬成熟引客来

本报记者 马 姜

“爸爸,快看,我找到一个西瓜!”8月2日,一场小雨过后,商州区板桥镇两岔河村的商山悦耕采摘园里显得愈发清新。家住城关街道的李南跟在孩子身后,只见女儿蹲在瓜藤间,拨开层层叶片,拍拍这个、摸摸那个,最终相中一个圆滚滚的小西瓜,双手抱起来,兴冲冲地向他展示。

“从城里开车15分钟就到这了,趁着周末带娃来转一转,亲近自然的同时摘点新鲜瓜果,体验一下田园乐趣。”李南笑着说。

田垄间,一个皮肤晒得黧黑的小伙正来回忙碌,他就是采摘园的负责人王丹宁。今年刚满30岁的他,谈起园里的收成,语气里透着喜悦:“我们这片采摘园占地11亩,7月15日才开园,试种的500多公斤吊兰西瓜,基本都被游客摘完了。”

作为土生土长的板桥镇人,王丹宁大学毕业后原本在西安有一份稳定

的工作。然而,城市里的霓虹灯再亮,也遮不住心头的乡愁。每次回来,看到老家的农产品因为销路不畅,卖不上好价钱,他心里总觉得惋惜。“我们这土好、水好,种出来的东西味道正,缺的就是市场渠道和一个好模式。”王丹宁坦言。

近年来,城市周边休闲农业的兴起,让他看到了另一种可能。两岔河村距商州城区不到10公里,交通便利,何不利用这个优势,打造果蔬采摘园,将单纯的种菜卖菜转变为田园体验,把城里的客流引进来?2021年,怀着满腔热血,王丹宁毅然辞掉工作,返乡当起了“新农人”。

为了建好果蔬采摘园,他先后投入30多万元,从平整地块、搭建设施到品种选择、水肥管理,每个环节对他来说都需要从头学起。遇到不懂的问题,便向农技人员和有经验的种植户请教,反复琢磨不同果蔬的生长习性,并根据采

摘需求调整种植方式。

“游客进园采摘,图的就是一个新鲜,果蔬的品质和口感一点都不能马虎。”王丹宁说。

在品种搭配上,王丹宁也花了不少心思。今年,他特意挑中了吊兰小西瓜作为主推产品。这种西瓜个头虽然不大,但皮薄肉脆、甜度较高,既方便游客采摘和携带,也契合小家庭一次食用的需求。除了清甜的西瓜、香瓜外,茄子、辣椒等蔬菜也挂满了田间地头。

王丹宁说:“单一的水果采摘太枯燥,我想打造的是一个综合性的农耕采摘体验园,让城里的游客来一趟,顺手采摘一篮子带着泥土芬芳的家常蔬菜,真正沉浸式体验一回自给自足的田园生活。”

谈及未来,王丹宁有着更长远的打算。等到采摘园运营模式逐步成熟、果蔬产量和品质趋于稳定后,他计划对

接大型商超,探索订单式销售,不仅为园里的果蔬拓宽销路,还要把乡亲们种出的优质蔬菜一并推向市场,带动更多群众增收。



王丹宁展示种植的小西瓜和香瓜。

爱心认购化解瓜农困境 消费助农彰显帮扶温度

本报记者 肖 云



市中心医院职工响应呼吁,积极购买西瓜。

7月31日清晨7时,一辆满载着西瓜的大货车,从洛南县三要镇北司村的西瓜地直奔商洛市中心医院。

1个多小时后,这辆货车稳稳地停在医院地下车库,市中心医院驻北司村第一书记陈斌和驻村工作队队员早已在这里等候接应。

七八个人忙着卸瓜、摆桌、切块,很快就有职工三三两两来试吃、选购,也有路过的市民购买。村党支部书记丁锁子帮忙过秤统计,趁着空隙,他抹了一把头上的汗,感激地说:“这阵子天天下雨,害怕瓜烂到地里,咱驻村工作队想法子发动医院职工消费助农哩。”

据丁锁子介绍,北司村盛产西瓜,共有28户瓜农350多亩瓜地,因光照充足、昼夜温差大,长出的西瓜清甜多汁、绿色无公害。今年6月中旬,西瓜陆续成熟,但后期因各地西瓜集中上市,部分西瓜滞销田间。

瓜熟不等人,一季汗水眼看就要烂在地里,瓜农愁得吃不下、睡不好。一籽入土、百

日呵护,这些西瓜,是孩子的学费、老人的药费,是一家人的生计,也是瓜农来年生活的底气。在这节骨眼上,驻村工作队第一时间向市中心医院领导汇报情况,提议在内部职工间开展“爱心助农”西瓜认购帮扶活动,以化解西瓜滞销困境、减少群众经济损失。

“得知情况后,院领导高度重视,在村上紧急召开座谈会,了解瓜农的具体需求和困难,粗略统计滞销的西瓜数量,制定应对措施。”陈斌说,医院第一时间在单位工会群发出“爱心助农”倡议,得到了职工的热响应,大家积极接龙,有的要两三个,有的要10多个,一统计有500多公斤的需求量。

一场与时间赛跑的助农行动在田间地头迅速展开。

“7月24日那天,我们就拉来了4000公斤西瓜,不到中午就销售一空,职工普遍反映西瓜新鲜、好吃,表示愿意长期支持。”陈斌告诉记者,这次,他们又运来6000公斤西瓜,都是前一天下午从地里现摘的,保证让职工买得放心、吃得新鲜。

瓜农任双宏忙得不可开交,她激动地说:“家里种了20亩瓜,今年天热西瓜成熟得早,和山外的瓜撞到了一起。咱农民的瓜销不出去,就害怕下雨天烂在地里,分文不值,这次不管村上还是市中心医院,给咱帮了很大的忙,我真心感谢大家。”

记者了解到,去年,市中心医院驻村工作队就帮村上销售了1.5万公斤圣女果。

“村民有困难,职工有需求,我们在中间牵线协调,让双方都受益。”陈斌说,自2021年帮扶北司村至今,市中心医院依托资源优势,多次在村上开展义诊活动,今年他们还计划组织村干部免费体检,后期还想给村上安装充电桩,尽可能为村民做一些实实在在的事。

地处秦岭腹地的镇安县庙沟镇,是一座藏在“秦岭褶皱”里的山区小镇。近年来,庙沟镇立足资源禀赋,锚定蚕桑、烤烟、中药材等特色产业,通过培育新业态、延伸产业链、推动农文旅融合等举措,走出了一条具有秦岭山区特色的产业振兴之路。2025年该镇被省农业农村厅认定为省级农业产业强镇。

守“土”,百年蚕桑破茧重生

庙沟镇发展蚕桑产业已有100多年历史。如何让这一传统优势产业在新时代焕发活力?庙沟镇的答案是深耕不辍、久久为功。

盛夏时节,走进蒿坪村,万亩桑园郁郁葱葱。作为全镇蚕桑产业的核心区,蒿坪村以“两园两厂一中心”为载体,积极延伸产业链条,为全镇蚕桑产业发展起到了良好的示范带动作用。五一村更是一马当先,率先成为陕西省第一批命名的“一村一品”蚕桑示范村。

“现在我们村建有2个大型小蚕共育室,蚕种直接拿到共育室养到三眠再拿回家,只需养一个月就能产茧,大大节省了成本,又提高了质量。”五一村养蚕大户周定秀满脸喜悦地说,她每年春秋两季共养12张蚕种,产茧近650公斤,仅养蚕一项年收入近4万元。

截至目前,全镇桑园2.1万亩,建成小蚕共育室6个、养蚕工厂66处,年均养蚕2300张,加工蚕丝制品2300余件,蚕桑产业总产值突破1900万元,蚕桑收入占全镇人均纯收入的32%,真正成为乡村振兴的支柱产业。

在做强蚕桑主导产业的同时,庙沟镇因地制宜发展多元特色种植养殖。按照“山上林药山腰烟,山下桑园连成片”的立体布局,烤烟、中药材、食用菌、魔芋、生态养殖等多元产业齐头并进。年均发展烤烟2300亩、食用菌17万袋、中药材1000亩,全镇农业产业年产值达2700万元。

做“特”,一方风物出山成名

庙沟镇在“特”字上精准发力,从补短板、强弱项入手,引导经营主体向加工、销售、品牌打造等中下游环节延伸,不断提升产业增值增效空间。

苏陕协作资金的注入,为产业升级按下了“快进键”。庙沟镇积极争取苏陕协作资金600万元,新建中药材加工厂1座、智慧农业大棚1000平方米,改造提升大棚9000平方米,新建维修用房110余座。在五四村,依托苏陕协作项目资金建成的自动化生产车间,通过出售加工品解决了近三成中药材的销售问题。

“我去年承包了20来亩地种毛慈菇,收入30多万元,这真是土里刨出金疙瘩。”五四村村民黄庆武笑着说。

庙沟镇深度挖掘地域文化内涵,同步推进品牌建设,打造“百神山”文化品牌,注册系列农产品商标。线下线上同步发力,蚕丝被、腊肉、豆酱、板栗、核桃等特色农产品通过电商平台走出大山。在中坪村建立的镇级电商中心和销售直播间,打通了全产业链,实现信息共享、品牌共创。截至目前,线上线下销售蚕丝被500余床,销售特色农产品700余万元,消费帮扶500余万元。

促“融”,绿水青山变金山银山

产业振兴的最终落脚点是富民增收。庙沟镇探索实施党建联盟创平台、产业联营创品牌、治理联动创效能的党建引领“三联三创”产业发展模式,全面盘活村集体经济闲置厂房、土地、山林等资源。通过资产租赁、产业联营、项目入股等多元模式拓宽增收渠道,7个村集体经济收入年均突破15万元,其中蒿坪村50万元以上。

“我们通过‘党支部+产业党小组+企业+农户’的联农带农机制,使中药材产业迅猛发展,有效带动了农民增收致富。”五四村党支部书记付增寿算了一笔账,每亩林地种药材比单纯种树收入提高5倍,仅此一项就带动五四村户均年增收3200元。通过“产业党小组+企业+合作社+农户”模式,蚕桑产业带动周边300余户群众参与,户均年增收近3万元。

产业融合的脚步越迈越大,依托境内的旬河优美风光和蚕桑田园景观,庙沟镇积极推进农文旅融合发展。蒿坪村以蚕桑文化展示中心为载体,打造了集展览展示、参观体验、教育研学等功能于一体的沉浸式蚕桑文化主题空间。与此同时,“远山花开”“百神洞”旅游开发稳步推进,“百神山”旅游品牌影响力持续扩大。截至目前,累计接待游客4万人次,实现旅游综合收入300余万元。

“我们将继续围绕全镇特色产业,建立‘党委+产业链党总支+村党支部+产业致富带头人’的组织构架,用党组织串起产业链,搭建联农平台,让更多群众在产业链上稳定增收。”庙沟镇党委副书记、镇长张亚莉表示。



商洛市药材公司西背街临街两层商铺第二轮公开招标出租公告

为规范国有资产管理,实现国有资产保值增值,经履行相关决策程序并报主管部门备案,商洛市药材公司西背街临街两层商铺面向社会公开竞价招租,现将有关事项公告如下:

- 一、招租标的:**西背街临街两层商铺,总面积750㎡(一层360㎡,二层390㎡),整体出租。
- 二、租赁期限:**6年;租金每两年为一个缴费周期,先缴后用,每期租金需提前半年一次性缴清。
- 三、招租方式:**委托第三方招标代理机构组织公开竞价,价高者得。
- 四、报名时间:**2026年8月1日至8月20日。
- 五、竞租资格:**自然人、合法经营企业均可报名。本公司领导班子、不得参与。
- 六、重要约定:**承租期内严禁改动房屋主体结构,经营业态须符合城管、消防、环保等相关规定;意向竞租人现场踏勘房屋现状后参与竞价,视为认可房屋现状。

咨询电话:0914-8089989

商洛市药材公司
2026年8月6日