

盘活夏秋茶资源

产业破局再升级

我市首条抹茶生产线在商南正式投产

本报讯（通讯员 何昕 黄丽 崔海飞）8月16日，商南县首条自动化抹茶生产线正式投产，实现我市抹茶生产零的突破。该项目落地投产，有效盘活了当地闲置夏秋茶资源，破解茶产业发展瓶颈，推动传统茶业向精深加工转型升级，为县域特色产业提质增效、群众增收致富注入强劲动能。

商南县生态环境优越，茶叶种植基础扎实，已成为当地的主导产业之一。长期以来，当地茶产业发展高度依靠春茶，夏秋茶资源闲置，未能充分利用，存在产品品类单一、产业链条短、附加值偏低等发展瓶颈。如何盘活全城茶园资源，挖掘茶叶价值潜力，成为商南茶产业转型升级的重要课题。

近年来，新式茶饮、烘焙食品、保健康

养等市场对抹茶产品需求持续攀升，市场发展空间广阔。而抹茶的核心原料是碾茶，其品质直接决定抹茶成品的色泽、香气与口感。

瞄准新消费市场风口，商南县茶叶联营公司主动寻求产业突破。“商南茶叶是生态种植，无农药残留、无重金属污染，品质优良，完全符合抹茶的严苛生产标准。发展抹茶加工，既是顺应市场消费趋势，更是破解商南茶产业发展困局的有效路径。”公司负责人刘保柱介绍。此次投产的抹茶生产线位于双山茶业综合体，全程实现自动化、智能化、精细化管控，鲜叶经摊青、蒸汽杀青、梗叶分离、烘干、精细研磨等标准化工序，加工出的碾茶色泽翠绿、质地均匀、鲜香浓郁，品质上乘。

“抹茶在种植、采收、加工环节和传统茶叶有着明显区别，标准更为严格。”刘保柱介绍，在采收前10天，茶树需覆盖双层双色专用遮阴网，提升茶叶氨基酸、叶绿素含量，降低苦涩味，保障叶片持嫩性；碾茶不追求茶叶外形，可采用机械化采收，作业效率大幅提升；加工采用高温蒸汽杀青，10多秒快速锁鲜，最大程度保留茶叶天然翠色，研磨后的茶粉细腻、鲜香浓郁。

据介绍，发展抹茶产业最突出的优势，就是高效盘活夏秋茶资源，破解行业“重视春茶、闲置夏秋茶”难题，让以往闲置的夏秋茶叶变身优质碾茶原料，有效拉长采茶周期，实现茶园春夏秋三季持续产出、县域茶叶资源全季利用、全域增值。

产业升级同步带动群众就近就业、稳定增收，目前基地日均吸纳100多名村民参与采收、加工工作，群众务工时长从春季单季拓展至全年三季，务工收入持续提升。

据了解，基地今年划定1200亩生态茶园专门用于碾茶原料生产，日均采收鲜叶约1万公斤，可产出碾茶1500公斤。整条生产线日处理鲜叶2万公斤，预计今年秋季可产出碾茶50吨、产值600万元。全面达产后，满负荷年产碾茶300吨，年销售收入约5000万元。目前，加工成品碾茶主要供应浙江抹茶龙头企业，间接供给星巴克、瑞幸咖啡等知名连锁茶饮品牌，带动商南茶深度融入国际、国内大市场。



韩晓在山间蜂场细致检查蜂脾。

时值初秋，秦岭腹地的山阳县天竺山镇层林叠翠，山野间褪去盛夏的燥热，添了几分温润清爽。荆条花期将尽，五倍子、野菊含苞待放，漫山遍野的野生花木，为秦岭中华蜂构筑起天然的蜜源宝库。

山林之间，阵阵蜂鸣不绝于耳，40岁的养蜂人韩晓穿梭在蜂箱之间，细心查看巢脾，巡查蜂群。16年来，他与山野、蜜蜂为伴，以匠心守初心，将小小的蜂箱做成了富民兴乡的“甜蜜产业”，成为乡亲们口中名副其实的“蜂王”。

韩晓是天竺山镇长沟街社区人，自幼生长在养蜂世家，耳畔最熟悉的声响，便是山间蜂群的振翅嗡鸣。2010年，在外打拼的他，返乡接过父辈事业，钻研活框养殖技术，立志守护本土中蜂种质资源，盘活家乡得天独厚的生态蜜源优势。

天竺山镇地处秦岭腹地，海拔高、植被茂密，无工业污染。蜜源来自野生荆条、野菊、五倍子等近百种天然植物，无农药化肥干扰。中蜂在纯天然环境中采蜜，酿出的百花蜜色泽金黄、花香丰富、口感醇厚，汇聚四季野花精华，富含多种活性酶和微量元素。多年来，韩晓日复一日扎根山林，观察蜂群生活习性，摸索适配秦岭山区的养殖、繁蜂、取蜜技巧，凭借肯钻研、能吃苦的韧劲，他家中的中蜂蜂群从最初的寥寥数箱，逐年发展壮大至百余箱。

养蜂的这些年，韩晓严格按照“零添加、零浓缩、零加工”的酿蜜原则，蜂蜜采收后仅做简单过滤去杂处理，坚决不高温浓缩、不人工调配、不添加辅料，最大限度保留蜂蜜中的天然活性物质和原始风味。他酿造的百花蜜，色泽金黄透亮、花香层次丰富、口感醇厚绵长，每一滴都是秦岭生态的浓缩馈赠。

在取蜜环节，韩晓更是有着近乎严苛的坚守。他始终只采收巢脾完全封盖的成熟蜜，坚决摒弃甜度不足、营养欠缺的未封盖蜜，从源头把控蜂蜜品质。针对末伏时节昼夜温差加大、取蜜易损伤子脾的问题，他凭借多年实操经验，精准把控取蜜时机、规范取蜜操作，在保障蜂群健康繁衍的同时采收优质蜂蜜。为守住蜂蜜原生态品质，他家的百花蜜大多一年仅采收一次，单箱年产量仅10斤左右。虽产量远低于规模化养殖，但极致的品质让他家的百花蜜口碑极佳，收获了一批忠实老客户，市场认可度稳步提升。

今年夏季，雨水偏多，加之蜂具、养殖饲料涨价，利润空间压缩。面对诸多难题，韩晓始终初心不改、迎难而上，精心管护每一群蜜蜂。在销售上，他依托过硬的产品口碑，主打熟人零售与大客户批量供货，经营模式稳定、客源扎实。“每年能收入6万元以上，不用外出奔波，在家门口能干一份自己喜欢的营生，我很知足。”韩晓笑着说。

“一人富不算富，大家都富了才算富。”朴实的话语，道出了韩晓的初心与担当。他毫无保留地将父辈传承的养殖经验与自己摸索的现代养殖技术、管护技巧分享给周边蜂友，帮助乡亲们优化养殖模式，提升了当地蜂群成活率与蜂蜜品质。

在韩晓等本土养蜂能手的带动下，天竺山镇逐步形成“家庭养蜂+订单收购+品牌孵化”的发展模式。当地持续推动蜂产业与乡村旅游、电商培训深度融合，不断延伸产业链、提升价值链，让秦岭深山的优质百花蜜走出大山、走向更广阔市场，持续释放富民兴乡的甜蜜动能。



胜利村创新产销模式拓宽增收路

本报讯（通讯员 宋选源）为破解农产品销路单一、依赖外来收购、利润薄弱等发展难题，今年以来，柞水县下梁镇胜利村大胆创新集体经济销售模式，跳出“坐等客商上门收购”的传统思维，积极探索“本土内源消费+民俗刚需经济”的全新产销路径，让村集体冷水鱼产业实现低损耗、稳增收、可持续发展。

此前，胜利村冷水鱼产业主要依靠外地批发商采购，产品外销占比超70%，存在运输成本高、中间环节多、价格波动大、损耗率高等问题，优质山泉冷水鱼“丰产难丰收”，产业优势难以完全释放。

立足村情实际，胜利村“两委”和驻村工作队精准研判市场，创新推出“深耕本土、以需定产、随捕随销”的村集体经济新模式。依托乡村红白喜事、家庭宴请、民俗待客的刚性消费需求，把村内民俗宴席打造为稳定、长效、就近的本土核心市场。同时，通过院落议事、村民微信群、入户宣讲等方式，公开集体水产品售卖渠道、公示透明定价标准，建立“群众办事优先采购、按需精准捕捞、即时高效供货”的便民机制。

新模式省去中间商环节和长途运输成本，最大限度保留鱼肉鲜活品质，保障群众消费体验，又有效拓宽村集体盈利空间。近期，村内群众办理白事，一次性采购村集体冷水鱼120多斤，为村集体增收2100多元。截至目前，胜利村通过本土民俗订单、村民日常购买、小型家庭聚餐等内源渠道，累计销售冷水鱼1300多斤，实现村集体增收2.3万多元，本土内销占比提升至40%以上，彻底扭转了过去“完全靠外销”的被动局面。

此次销售模式创新，是胜利村壮大村集体经济的一次有益探索，有效盘活了本土小微市场资源，构建起“内需托底、外销提质、双向互补”的产业销售新格局，为村级特色产业养产业长效发展、群众稳定增收筑牢了坚实基础。

立体种植破难题 贝贝南瓜迎丰收

本报通讯员 齐欣洁



务工群众在“南瓜+玉米”立体种植基地采收贝贝南瓜。

初秋时节，洛南县寺耳镇伍仙村南瓜种植基地生机盎然，一垄垄翠绿的南瓜藤蔓铺满田间，行间套种的玉米挺拔茁壮、长势喜人。田间地头，务工群众穿梭忙碌，采摘成熟的贝贝南瓜，一派丰收忙碌的喜人景象。

如今初具规模的南瓜特色产业，是伍仙村4年深耕种植、反复摸索实践的成果。村党支部书记熊铁民介绍，产业发展初期曾面临诸多难题，往年夏季正午高温暴晒，裸露的南瓜果实很容易被晒伤，导致果品品相不佳、售价偏低。为破解这一种植痛点，村“两委”带领村民反复试种、不断探索，摸索出南瓜地套种玉米的立体种植模式。依托玉米植株的天然遮挡，实现物理遮光降温，有效规避了强光暴晒对南

瓜果实的损伤，保障南瓜果品品质，为产业稳产增收筑牢了技术基础。

精细化的管理，是伍仙村南瓜产业发展的关键。出芽之后开展三四轮药剂管护，除草、田间管护紧随其后。待到成熟季，采摘、清洗、分拣各道工序有序铺开。基地采取灵活务工方式，村里群众农闲即可上工，累计吸纳村内60多名群众就近就业，村集体经济发展的红利切实落到群众身上。“咱们农村务工很灵活，干得多就挣得多，群众靠在基地干活，一季下来，能拿到两三千元的劳务收入，既不耽误照料家里，又能实实在在增加收入。”熊铁民满脸笑意地说，伍仙村集体经济南瓜种植基地占地60亩，亩产南瓜约1吨，预计总产值24万元。

一碗浆水搅团 留住乡土本味

本报记者 胡 蝶

8月14日，凌晨3点，陈伦奎的闹钟准时响了。他和妻子杨礼芳马上起床，烧水、备料、搅面。6点半，当第一波晨练的人走到西背街时，他们锅里的搅团已经冒着热气等待着食客了。有人还更早些，没等他们装搅团的三轮车停稳就

等着了。

陈伦奎夫妇的小店开在中心城区西背街靠西头的北边，凭借地道的老口味常年客源不断。他们是商州区砚池河人，最开始是卖糍粑的，后来看搅团生意好，就改卖搅团，距今已经卖了二十五六年了。

说起开店之初衷，陈伦奎记忆犹新。2001年前后，他看到商州一家搅团店生意火爆，便专程跑到洛南，花了500元学习做正宗洛南搅团的手艺，回城后，他们开了专卖搅团的小吃店。彼时，搅团是市民喜爱的家常风味，门店一开便客流爆满，不少食客都是20多年的老顾客。如今商州搅团店铺越来越多，但老食客总能一眼、一口认出陈家搅团，地道口感始终如初，从未改变。

为了守住这份纯正风味，夫妻俩在食材选用上始终精益求精。早些年，他们坚持购买苞谷，自己磨面，最大程度保留谷物原香。近四五年，因年事

渐高，为兼顾效率，才选用洛南本地直供的现成苞谷面。如今，无论是城里市民还是农村住户，手工做搅团的人越来越少，这份朴实的粗粮美味，也成了难得的稀罕烟火味。

看似朴素的搅团，想要做好却不容易。陈伦奎介绍，制作搅团的核心在于“搅”。清水烧开后，先放入调好的面糊，以防结疙瘩，再分次地撒入干面，全程不停搅拌，十分考验制作者的力道与眼力。按照10斤面配3两碱的比例投料，是搅团黏稠筋道、色泽纯正的关键。全程文火慢熬、反复搅拌，直到搅成黏稠的糊状、锅底起泡时，再继续煮半小时，边搅边煮，前前后后需要1个小时才能做成。

“现在条件好了，换了机器辅助搅面，不仅让人省了力气，搅出来的面糊也更光滑，筋度好。”陈伦奎说，做搅团，搅得越多越好，满锅做，偷不得懒。20多年的实操经验，让他们对水面比例、火候大小、搅拌时长烂熟于心，早已练就“心中有秤”的本事，从未失过口味。相比之下，家用小灶火候、时长难以把控，始终做不出这份地道醇厚的老味道。

陈伦奎的妻子杨礼芳介绍，一碗地道的搅团，灵魂全在浆水里。制作浆水的手艺她是跟母亲学的，选用的是芹菜和莲花白，汤清酸爽，配上新鲜韭菜、油泼辣子等，浆水菜的口感更加丰富酸爽，老食客就好这一口。夏天天热，为避免浆水变质起花，她每周固定制作两次，全

程细心把控，守住一口清爽本味。

食客来的次数多了，杨礼芳便熟悉了，他们每个人是什么习惯，她都记得住。年长的顾客偏爱清淡、少放酸菜，年轻食客多是慕名体验，偏爱酸爽口感。甚至有年近九旬的老人，时常拄着拐杖独自前来解馋。

杨礼芳回忆，20年前，生意最好的时候，早上来吃搅团的人，多到碗他们都不及收，食客自个儿帮着把吃过的碗摆到一边儿放着。现在的人没那么多了，但基本上来的都是老主顾。他们来了，杨礼芳几乎不用问口味，直接舀搅团、浇浆水、调料，便是食客熟悉的味道。

小店每日正午12点打烊，一天最多卖150多碗，数量不多，但每一碗都凝聚着夫妻俩的匠心与辛劳。二十载寒来暑往，商州城容貌迭代更新，市民的饮食喜好不断变迁，街头的小吃店铺新旧更迭，但陈家搅团的风味始终坚守如初。

“这就是最正宗的搅团味儿，吃了一辈子，还是这口最地道。”上午10点，老主顾沙大妈如约进店，一碗下肚，满是回味与赞许。一口温热搅团，一味传承浆水，夫妻俩以半生坚守，留住了商州城最质朴的烟火底色。



一碗热搅团配上浆水菜，黏香裹着酸爽，承载着许多人挥之不去的乡愁。

招租启事

商洛丹源酒店管理分公司（丹鹤大酒店）地处商洛市商州区核心生活商圈，交通、生活配套完善，系本地老牌三星级酒店，长期服务政务、企业商务、考试旅游客群，客户稳定、市场口碑良好，区域中高端住宿餐饮市场竞争力较强。酒店整体建筑规模规整，功能分区清晰，设有各类客房、餐饮区域、多功能会议室、休闲配套区域等，整体布局合理。可同时提供大批量宾客入住、就餐及会务活动。

规模情况：总建筑面积7181.36㎡，出租面积约5600㎡（不含部分一楼房屋，具体以出租资产清单为准）。配套客房71间（含高标套房6间）、餐厅1处、餐饮包间11间、可容纳170人同时就餐宴会厅。

本酒店整体对外出租，出租价格以不低于出租资产评估价，有意向承租者请现场查看咨询报名。报名截止日期为2026年8月28日。

联系人：王先生 18791157555
李女士 18109149777
联系地址：商洛市商州区北新街139号丹鹤大酒店101室

商洛丹源电力（集团）有限责任公司
2026年8月21日

声 明

●陕西省商洛市丹凤县庾岭镇刘欢乐的《出生医学证明》丢失，编号为J610480228，声明作废。