



丹凤县以技术赋能、规模扩容、品牌提质推动葡萄产业提质增效——

小葡萄串起甜蜜“富民链”

本报通讯员 陈 伟 段海波 王 奇

秋染秦岭,果香满坡。行走在丹凤县的河谷川塬,连片的葡萄园绿意盎然,万亩葡萄迎来丰收季。一串串饱满晶莹的葡萄挂满枝头,在阳光下泛着诱人的光泽,浓郁的果香弥漫在空气中。果农穿梭在葡萄架下,采摘分拣、装筐转运,田间地头一派硕果累累、喜乐融融的动人景象。依托技术赋能、规模扩容、品牌提质三大举措,丹凤葡萄产业持续提质增效,成为带动群众增收、激活村集体经济、助力县域经济发展的特色支柱产业。

科技赋能,告别“靠天吃饭”

丹凤县地处秦岭腹地,丹江穿境而过,独特的气候和砂石沉积岩地质条件为葡萄种植提供了得天独厚的自然禀赋。丹凤葡萄种植历史悠久,距今已有千年传承。1911年意大利传教士安西曼将欧洲酿酒技艺传入此地,开启了丹凤葡萄酒的百年传奇。

然而,产业要壮大,光靠老经验和“靠天吃饭”远远不够。近年来,丹凤县农技部门围绕棣花、商镇、龙驹寨、土门、竹林关等重点基地,组织人才服务团每月到基地巡回指导,从苗木管护、疏花疏果到病虫害防治,手把手带着种植户把葡萄园管护得井井有条。

“葡萄种植是个精细活儿,什么时候抹芽,什么时候摘心,什么时候套袋,都有讲究。我们每月下乡巡回指导,就是要把技术送到田间地头,帮种植户少走弯路。”县特产中心负责人杨李介绍。

在产业发展过程中,商镇王堰村成为技术赋能的鲜活样本。过去,村里部分果农面对病虫害时常手足无措,管护标准参差不齐。如今,在村“两委”和驻村工作队的推动下,王堰村定期邀请国家科技特派团专家、西北农林科技大学

技术团队、市县技术单位到基地“传经送宝”,手把手指导农民掌握扦插育苗、绿枝嫁接、病虫害绿色防控等关键技术。

技术员李建文就是其中的典型代表。他通过参加培训,从一名普通果农成长为技术骨干,系统掌握了科学的管护方法。“以前遇到病虫害就慌手慌脚,现在提前预判、科学防治,葡萄产量和品质都大幅提升。”他说。

在专家团队的支持下,王堰村建起了50多亩高标准葡萄示范园,引进阳光玫瑰、蓝宝石、中国红等19个优质品种,配套建设阳光大棚、滴灌系统和生物防治设施。科学管护带来了实实在在的效益——葡萄园年产量5万公斤,村集体经济年收益突破50万元,带动50多户群众年均增收8000元以上。

如今,王堰村的高品质葡萄已形成“线下采摘为主、线上电商拓展”的多元销售格局,产品远销西安、咸阳、汉中等地,成为丹凤葡萄产业提质增效的生动注脚。

扩面培优,壮大产业体量

在稳步推进技术指导的同时,丹凤县持续扩大葡萄种植规模。今年上半年,全县以缺苗补栽形式新发展葡萄种植300亩,覆盖6个村(社区):棣花镇棣花社区80亩、万湾社区10亩、商镇张村150亩、龙驹寨街道白佛寺村30亩、土门镇土门村20亩、武关镇段湾村10亩。主要栽植品种为马瑟兰、巨玫瑰、早熟夏黑、密光、巨盛一号等市场认可度高、经济效益好的优新品种。

根据县农业农村局的最新统计,全县成规模葡萄种植面积有4500亩,算上零星种植,全县葡萄种植面积已有1万亩,年销售优质葡萄5000吨,年销售额



商镇王堰村葡萄基地藤蔓繁茂,一串串沉甸甸的葡萄缀满枝头,一派丰收景象。

5000万元,带动1.6万户农户增收,户均年增收3000元。

在商镇张村,一场从荒坡到“绿色银行”的蝶变正在加速上演。张村以“支部+党员”“村集体经济+农户”双联模式为突破口,投资2000万元整治改造坡地,打造综合性千亩葡萄产业种植示范基地。流转土地1220亩,栽植摩尔多瓦、阳光玫瑰、夏黑、马瑟兰等优质品种,采取酿酒品种直供酒厂、鲜食品种采摘销售相结合的种植销售模式。一期500亩葡萄今年第一年挂果,产量约15万公斤,预计收入80万元。

“基地通过土地租金、务工薪金、集体分红带动400多户农户增收,光是付工资,一年就要发放100多万元,基地的发展对农民的收入有实实在在的提

品牌赋能,畅通供需链条

葡萄种得好,更要卖得好。丹凤葡萄酒始于1911年,是商务部认定的“中华老字号”,酿酒技艺被列入陕西省非物质文化遗产名录,“丹凤葡萄”获得国家农产品地理标志认证。依托这一百年品牌优势,丹凤县形成了以“五庄两厂”为核心的产业集群,年产葡萄酒近2万吨,储酒能力近3万吨,综合产值突破13亿元。

在棣花镇陈家沟村,200亩集体经济葡萄园里,阳光玫瑰、摩尔多瓦等葡萄藤蔓舒展,村股份经济合作社统一管理、统一经营、统一销售,村民通过土地流转收租金、基地务工挣薪金、集体分红获股金,真正实现“一地生三金”。今

年,该村葡萄总产量20吨,村集体增收20万元,带动100多户农户家门口就业。陈家沟村党支部书记李朝阳介绍,基地成熟的葡萄一半进行鲜果销售,一半由酒庄收购,销售不成问题。“企业+村集体+基地”的利益联结机制,让村集体不愁销路。

在品牌化、市场化发展的加持下,商镇黑沟河村的村民也尽享产业红利。这个有着数百年葡萄种植历史的村子,如今全村水果种植面积1800亩,其中葡萄种植占比超过一半,实现年产量800吨,年收益800万元,带动286户农户增收。村里不仅注册了“樱红南山”“南山垂珠”等商标品牌,还建成了3座总贮藏量达300立方米的气调保鲜库,显著提升了葡萄的附加值和市场竞争力。

这里家家户户种水果,种植户叶军海是远近闻名的水果种植技术能手。在他和其他产业带头人的示范带动下,黑沟河村定期开展葡萄种植技术培训,将实用技术推广到家家户户,推动全村葡萄种植品质整体升级。品质提升了,销路自然更广。黑沟河村的葡萄凭借果粒紧实、色泽鲜亮、汁水甘甜的优势,吸引了不少来自西安等地的水果商贩前来采购。从农户自销到品牌化经营,从肩挑背扛到产业路直通市场,黑沟河村用一串串“甜蜜果”串起了群众的致富路。

一串串小葡萄,串联产业发展、集体增收、群众致富。从单点示范园到全域规模化种植,从传统农耕到品牌化赋能,丹凤县万亩葡萄产业持续迭代升级。眼下,全县葡萄采收工作进入高峰期,丰收画卷徐徐铺展。未来,丹凤县将持续推动葡萄产业规模化、标准化、品牌化发展,擦亮“一城红酒、百年味道”特色名片,让小小葡萄持续释放富民效能,让群众在葡萄架下收获更多甜蜜幸福。

商洛被誉为“中国核桃之都”,核桃栽培历史悠久。其中,山阳核桃凭借壳薄仁满、口感醇香的优良品质享誉四方,是当地得天独厚的特色农林资源。以往,当地核桃林多以单一核桃售卖为主,林地利用率低、产业收益有限。如今,山阳县探索立体生态种植模式,让核桃树下告别荒草丛生的旧样貌,成功套种白及、黄精等优质中药材,打造出“树上挂果、林下种药、一亩双收”的立体经济新模式,让传统核桃产业焕发全新生机。

在银花镇湘子店村,核桃林下的中药材长势喜人,郁郁葱葱的植株成为农户增收的新亮点。“核桃是咱们的摇钱树,林下的中药材就是实打实的钱串子。”种植大户孙鹏真切感受到立体种植模式带来的增收变化,他指着长势茁壮的白及说。据他介绍,过去单纯依靠种植核桃树增收,单株果树一年仅有100多元收益,土地产能未能充分释放。推行林下套种模式后,每亩林地可额外增加四五千元收入,真正实现了“空中挂果、地上生金”的双重效益。

据介绍,在山阳,这种“核桃+中药材”的立体生态种植模式已遍地开花。目前,全县57万亩核桃林稳产稳收,年产核桃2万吨,产值近3亿元。为打破单一种植的产业瓶颈,盘活林地闲置资源,山阳县林业局立足产业实际,引入专业农技力量,下沉田间地头开展技术指导,手把手带领群众优化种植模式。

“过去农户只是盲目种植,缺乏科学管护技术,不少老龄核桃树挂果少、产量低,林地价值大打折扣。”山阳县林业局技术员杨淋凯介绍,近年来,林业部门定期深入核桃种植基地,重点推广核桃树高接换优、绿色防虫等科学管护技术,精准破解老树低产、品质参差不齐等难题。标准化的立体种植模式,让核桃树与中药材合理利用阳光、水分、土壤养分,互不争夺资源、双向提质增产,示范园区每亩综合效益实现翻倍增长。

种得好,更要卖得好。为延伸核桃产业链、提升产品附加值,山阳县重点培育扶持农林产品加工龙头企业,以陕西家金商贸有限公司为代表的企业,建起自动化深加工生产线,成功研发出琥珀桃仁、核桃乳、核桃油等20多种多元化产品,彻底改变了核桃“论斤卖”的低端售卖模式。

“一颗核桃,经过深加工,能变出20多种花样,附加值翻了好几倍。而且我们跟农户签保底收购合同,种出来不愁卖,老百姓心里更有底。”陕西家金商贸有限公司经理刘伟伦介绍,公司生产的产品不仅进了全国各地的大型商超,还打入航空休闲食品领域,甚至远销荷兰、波兰和日本等海外市场。

依托品牌赋能与电商赋能,山阳核桃的市场影响力持续扩大。当地聚力打造“源味山阳”区域公用品牌,整合特色农林产品资源,依托县域三级物流体系,借力直播带货等新媒体营销模式,打通深山农产品直达全国城市餐桌的产销通道。如今,山阳核桃系列产品已畅销全国20多个省市,成为山阳乡村振兴的特色名片。

漫山松塔挂枝头 林下产业助增收

本报通讯员 夏泽梅 齐荣强 张 亮 谢文涛

秋风送爽,硕果盈枝。时值松塔成熟上市的关键时节,秦岭南麓的镇安县,漫山华山松挂满沉甸甸的松塔头。眼下,全县各地全面开启华山松松塔采收、收购工作,山林间村民采摘忙碌,收购点交易火热,小小的松塔依托优质林下资源,蜕变为山区群众稳增收、拓富路的绿色特色产业。

近期,在青铜关镇阳山村,村民抢抓晴好天气,纷纷进山采摘松塔。大家穿梭于林间,采摘、装袋、转运,忙碌的身影遍布山林。采收后的新鲜松塔被源源不断运送至就近收购点,现场过秤、当场结算、快速交易,全程高效便捷,处处洋溢着丰收的喜悦。华山松产业是阳山村八组、九组、十组群众的核心增收产业之一,依托得天独厚的山林资源优势,当地村民常年依靠松塔采收实现居家增收。八组村民成词君坦言,松塔产业是家里重要的收入来源:“往年收成好的时候,我们家能采收5000多斤松塔,能收入1万多元。今年长势相较前几年有所减弱,预计能收3000多斤,收入6000多元。”

丰收的产销热潮背后,离不开本土收购商户的衔接助力。每到松塔采收季,镇安县各产区收购点陆续开秤运营,各类客商、专业合作社集中开展定点收购。阳山村村民熊贤进便是当地兼具农户与收购商双重身份的产业中间人,松塔成熟后,他便扎根村内开展集中收购,统一归集后运送至专业加工点进行脱粒、筛选,再将优质松子外销至各地市场,有效打通了本地松塔的外销渠道。

“我从8月初开始收购松塔,初期收购价为每斤1.6元,行情高位时涨到2.2元。截至现在,我已经收购松塔80多吨,整个采收季结束预计能收100吨。收成多的一户能卖1万多斤,普通的每户也能采收销售几千斤,实实在在有收益。”熊贤进介绍。

近年来,镇安县依托丰富的山林资源,因地制宜发展华山松特色林下产业,通过政策引导、技术服务和市场对接,不断拓宽群众增收渠道。每到采收季节,各镇提前部署,积极对接协调客商、专业合作社就近设点收购,打通农产品产销“最后一公里”,让村民采收的松塔快速变现,切实为他们增收致富吃下“定心丸”。



棣花镇许家塬村的葡萄产业基地果香四溢,务工群众正在采摘成熟的葡萄。

(本报记者 谢 非 摄)

商南“三化协同”激活生漆产业

全链条销售额达到1.3亿元

本报讯(通讯员 代绪刚 王 蒙)生漆产业是商南县极具地域辨识度、生态附加值和传承价值的特色农林优势产业。近年来,商南县立足秦岭生态区位优势 and 传统漆林资源禀赋,坚持把生漆产业作为壮大特色农林经济、赋能乡村振兴、带动群众增收致富的重要抓手,创新实施生态化布局、集约化发展、链群化培育“三化协同”发展路径,全方位推动生漆产业从零垦种植、初级加工向标准化种植、精深加工、品牌运营的全链条转型升级。

商南县统筹生态保护与产业发展,科学优化漆树产业空间布局。按照“分区管控、分类施策、规范提质”的原则,精准划定漆树野生资源保护区、人工标准化栽植区、漆文化文旅融合示范区三大功能区域,针对不同区域制定差异化管护标准、抚育规范和采割技术规程,实现漆林资源精细化、规范化、长效化管护。同时,持续完善产业配套基础设施,

有效改善漆林管护、生漆采收、物资运输基础条件。严格落实野生漆树资源保护措施,常态化开展漆林抚育、补植补造、病虫害防治,持续提升漆林产能与品质。扎实推进“商南生漆”区域公用品牌建设,统一生产标准、质量规范和对外形象,推动产业发展转型升级。目前,全县累计建成集中连片标准化生漆示范基地4个,漆树保有总面积7万亩,其中人工集中连片种植3.5万亩、山野分散种植及野生漆树资源3.5万亩,可成熟采割利用面积1.56万亩,为产业持续稳定发展筑牢了坚实的资源底盘。

为破解传统生漆产业布局分散、加工粗放、主体弱小、效益偏低等瓶颈问题,商南县坚持集约化发展,集聚资源要素,提升产业集群效益。依托县国漆科技产业园核心平台,强化产业链精准招商、以商招商,积极对接行业头部企业,成功引进三棵树涂料等上下游龙头

企业落地布局,补齐产业链短板、完善产业配套。持续培育本土市场主体,重点扶持泰秦农林等龙头企业,打造产供销一体化、贸工农全链条的经营体系。不断健全完善“企业+合作社+农户”紧密型利益联结机制,通过保底收购、务工就业、分红返利等方式,带动广大漆农稳定增收,实现企业增效、合作社赋能、群众受益的多方共赢。目前,全县累计培育优质漆树品种17个,培育生漆加工企业、专业合作社16家,培养专业采漆技工、漆雕手艺人400多人,形成了专业化、本土化的技术人才队伍。全县年产生漆98吨,生漆初加工产业年产值突破5000万元。

商南县坚持链群化培育,创新延链补链,激活产业链内生动能。立足生漆产业长远发展,跳出“只种不研、只采不精”的传统发展模式,将生漆产业纳入全县重点特色农林产业链统筹培育、重点推进。主动深化产学研协同创新,积

极对接中国林科院、西北农林科技大学等高等院校和科研院所,搭建技术研发、成果转化、人才培养合作平台,持续攻克生漆提纯、深加工、衍生品研发等关键技术难题。聚焦延链补链强链,全力推动产业转型升级,建成年产2000吨漆蜡精深加工生产线,打破生漆仅作为初级农副产品出售的单一格局,推动产品从低端原料向高附加值工业原料、文创产品、日用消费品多元转变。同时,深度挖掘生漆文化价值,发展生态观光、漆艺创作、科普研学等,不断丰富产业业态、提升综合价值。

科技创新为产业发展注入强劲动力,全县累计取得生漆产业相关发明专利14项,成功研发生漆文创、漆蜡制品、工艺装饰等系列产品18种,产品市场竞争力持续增强。目前,商南生漆全产业链销售额1.3亿元,实现利润1625万元、上缴税金168万元,真正实现了从“山林资源”向“特色产业”的华丽蝶变。