

“组团服务”拓富路

通讯员 方政 孙普 周磊



现场直播带货

近日，汉阴县涧池镇东风村格外热闹，一场由该镇第一书记“组团服务”精心策划的消费帮扶助农活动正在这里火热开展。

活动创新搭建了“乡村大集市+云端直播间”双向赋能平台，形成线上引流、线下成交的良性闭环。多名县级网红主播专程赶来，迅速调试设备后走近农户摊位，用亲切的方言讲解和沉浸式的实物展示，向全国网友热情推介土猪肉、鲜莲藕、木耳、干黄花菜等涧池农产品。直播间内

吆喝声不断，评论区里互动踊跃，迅速点燃线上消费热情，让深山里的“土特产”跨越地域，走进千家万户。

汉阴县住建局、自然资源局、经贸局等帮扶单位积极响应，组织干部职工下沉一线，化身“带货宣传员”和“爱心采购员”，多措并举助力帮扶。他们一方面通过朋友圈、短视频等平台广泛转发，提升产品知名度；另一方面在摊位前仔细挑选、踊跃购买，以实际行动帮助农户纾困。一筐筐果蔬、一袋袋干货陆续装车，变成

农户手中的“真金白银”，丰收的喜悦洋溢在每个人脸上。“这种方式真好！货卖出去了，价格也合适，比我们自己零卖省心多了！”一位正在卖莲藕的农户高兴地说道。此次政媒联动，成功为涧池农产品开辟了线上线下同步销售的“快车道”，极大提升了产销对接的效率和广度。

消费帮扶不仅是买卖，更承载着温暖与服务。东风村专门邀请镇上厨师现场烹饪地道的涧池烩面片，免费提供给参与活动的农户、帮扶干部、主播和其他工作人员。一碗碗热气腾腾、香气四溢的面片，暖胃又暖心，驱散了冬日寒冷，也拉近了干群、政企之间的距离，让现场洋溢着

浓浓的温情。

与此同时，涧池镇中心卫生院组织志愿服务队，在活动现场设立临时医疗点，围绕群众健康需求，提供免费血压测量、健康咨询、常见病预防知识讲解等服务，把专业关怀送到群众“家门口”，切实守护居民健康，为乡村振兴增添温暖底色。

此次消费帮扶助农活动，既是涧池镇第一书记“组团服务”机制的生动实践，也是基层干部投身乡村振兴、践行初心使命的真实写照。活动通过整合资源构建多元长效帮扶体系，既助力农户即时增收、提升农产品竞争力，也凝聚起服务“三农”的社会合力，激活了乡村内生动力。



活动现场人气鼎沸

山货触“网”变俏货

通讯员 王金娥 谢盛玲



李聪正在直播间展示农产品 谢盛玲 摄

1月21日，宁陕县江口镇新庄安置社区的秦府庄商贸有限公司车间里一派繁忙景象。工人们正对照订单，分拣、封装香菇、羊肚菌等农特产品。公司负责人李聪穿梭其间，不时叮嘱大家仔细核对，确保每一份货品及时、准确地送达客户手中。五年来，他借助电商力量，让秦岭深处的农特产品走出大山，闯出了自己的创业路，也带动了一方乡亲增收致富。

“我能走上农产品这条路，离不开父亲的影响。”李聪坦言，父亲长期从事线下农产品批发，起早贪黑、四处奔波，不仅辛苦，利润也有限。2019年，电商行业蓬勃发展，看着家乡遍野的优质农特产，李聪萌生了借助电商拓展市场的想法。2020年，他注册成立农产品经销企业，确立了以电商销售为主、线下批发为辅的经营模式。

创业初期，缺场地、缺设备一度让发展受阻。“多亏了县委、县政府和镇党委政府的大力支持，帮我们建起标准化厂房、配备生产设备，实现了批量生产。”谈起当时的“雪中送炭”，李聪满怀感激。

与多数电商团队不同，秦府庄商贸有限公司的直播间里始终只有李聪一人。从产品介绍、售后答疑，到直播话术设计、选品策略，他全程亲力亲为。2025年，公司

正式开启直播带货，彻底打通了农特产的销路。“客户遍布广东、福建、江西等地，还有国外客户留言，夸宁陕的香菇品质好，催我们年前多上货。”李聪笑着说。前段时间公司在县内收购了10吨香菇，销量持续走高，仅1月21日当天订单量就达700单。

企业发展之余，李聪不忘反哺家乡。公司货源全部来自宁陕各乡镇的合作社和农户。2024年起，公司新增黄花菜、天麻切片、羊肚菌等品类，辐射带动农户、合作社及家庭农场达120家，实现农户人均增收2万元。同时，公司优先吸纳社区居民、脱贫户和残疾人就业，稳定提供15个岗位。

“早上送完孩子，几分钟就能到厂里。工作轻松，一个月能挣2000元，既能照顾家里，又能补贴家用。”冷水沟村移民搬迁户马万芳已在厂里工作三年，对这份工作十分满意。

一根网线，连通深山与都市；一个直播间，让山货香飘远方。从返乡创业的青涩青年，到带动乡亲致富的“带货能手”，李聪的努力得到了社会认可，先后荣获“第四届安康市好青年——创新创业好青年”“宁陕县十大杰出青年”等称号。

手工粉条延展产业链条

通讯员 潘文进



粉条制作现场

寒冬时节，旬阳市蜀河镇胡家大院手工粉条工坊里热气氤氲。漏瓢之下，银丝般的红薯粉条簌簌入沸水，经过定型、晾晒等多道工序，变成了承载着陕南风味的地道美食。这门传承已久的手工艺，正以崭新姿态，成为当地群众增收致富的“金钥匙”。

小小粉条，既撑起了家门口的就业路，也织密了群众的幸福网。产业的发展，让村民实现了“顾家、增收两不误”。当地不少无法外出务工的留守老人，纷纷种起了红薯，由工坊以每公斤1元的价格统一收购。相比种植其他农作物，村民的收益更稳、更高。

“我在工坊干了四五年了，年年都能挣个一两万块钱。”三官社区村民老胡一边忙着粉条，一边乐呵呵地说道。每到生产季节，村里都有十儿人像他一样在工坊干活。他们大多都有种种原因，无法外出务工，而

工坊提供的家门口的岗位，让他们不必远走他乡，也能用双手托起稳稳的幸福。

深耕本土资源，延伸产业链条。如今，胡家大院工坊已形成了集红薯收购、加工、包装、销售于一体的完整产业链。其注册的“胡家大院纯手工粉条”商标逐步打响，销售网络覆盖陕西、湖北、四川等省市。这看似普通的手工粉条，已然成为一张叫得响的本土名片。

产业兴则乡村兴，产业旺则百姓富。近年来，旬阳市立足区域资源禀赋，扎实推进“一村一品一主体”建设，深挖本土特色农产品潜力。当地通过政企联动扩大红薯种植规模，引导传统粉条作坊转型升级，推动产业向规模化、标准化、品牌化发展。线上依托新媒体平台开展直播带货，线下深耕商超、农贸市场等传统渠道，构建起多元销售网络，让这份陕南传统手工粉条，从农家小院走向更广阔的市场。



收网起鱼现场

近日，走进白河县宋家镇希望农产品加工有限公司的熏制房，一排排腊肉、香肠整齐悬挂，烟雾缭绕间，肉香与香料的气息交织弥漫。工人们正忙着翻挂肉品、调控火候，确保每一批腊味色泽鲜亮、风味醇厚。“我们坚持用老法子，柏树枝慢火细熏，让香味一丝丝透进肉里。”负责熏制的老师傅黄辉平介绍。这种传承古法的工艺，赋予腊肉独特而醇厚的风味，使产品广受欢迎。

自去年12月下旬启动熏制以来，该厂已累计加工腊肉近5000公斤。为保障年货供应，生产线每天持续运转18小时以上，全力赶制订单。“粉条和辣椒酱前期已备足货，最近集中力量推进腊肉熏制，再过一周左右就能转入预包装环节。”希望农产品加工有限公司副总经理刘勇表示，随着年关临近，各地订单纷至沓来，尤其是内含腊肉、腊肠、粉条、辣椒酱等多种产品的组合式乡土礼包成为采购热点。截至目前，已接收来自西安、江苏、湖北及安康本地订单4000余盒，其中辣椒酱两万余瓶、腊肉腊肠5000公斤。“今年订单量比去年有明显增长，预计销售额能达到300万到400万元。”刘勇信心满满。

这边腊味飘香忙生产，那边鱼塘起鱼乐开怀。在该镇焦赞村大贵岭农业开发有限公司的鱼塘边，又是一派热闹景象。“一、二、三，一起拉！”在吆喝声中，捕鱼师傅们合力收网，肥美的草鱼、白鲢腾跃而出，银鳞闪烁，水花四溅，引得岸边群众驻足围观、争相选购。这些新鲜出塘的生态鱼，成为许多家庭餐桌上年味十足的佳肴。“今天起的主要有草鱼、白鲢、鲤鱼和鲫鱼，预计起鱼3000公斤。”公司负责人肖由春介绍，该鱼塘面积约4亩，年养殖规模超5万尾，年产值可达30余万元。

产业兴则经济活，经济活则农民富。近年来，宋家镇以重点帮扶镇建设为契机，在培优壮大茶业主导产业的同时，持续推进农产品加工、生态养殖、特色种植等产业多点开花，不仅丰富了群众的年货餐桌，更搭建起农户增收、企业增效、乡村振兴的稳固桥梁。

“六链协同”聚活力

通讯员 鄢东东

秦巴腹地起宏图，六链协同启新程！近年来，恒口示范区立足资源禀赋，锚定高质量发展，构筑“三主三特”产业体系，以“六链协同”激活全链动能，为区域发展注入澎湃活力。

三大主导产业链持续领跑，夯实高质量发展“压舱石”。现代物流作为首位产业，依托恒口无水港多式联运核心平台，精准打通东向铁路联运、西向安西欧班列、南向“公水铁海”联运、北向欧亚通道的四向开放物流网络，构建起辐射秦巴、联通全国、对接欧亚的物流枢纽格局。目前，上港大数据中心、瑞发物联网平台已建成运行，实现物流信息实时追踪与智能调度；邮政物流园加速推进主体工程建，保税物流中心(B型)已通过省级预审，待海关总署审批落地后将填补区域保税物流空白；铁路货场扩容升级项目稳步实施，年吞吐能力将提升50万吨。一系列项目的推进，让恒口作为秦巴物流枢纽和中欧班列(安康)集结副中心的辐射力、承载力持续增强。

毛绒玩具产业集群发展，擦亮“文创新都”名片。四级联动模式构建全链闭环，主材自给降本30%，年推原创产品500余款。目前集聚企业150余家，2025年产值达15亿元、增长18%，带动就业超1.6万人，产业根基坚实。文旅康养业态融合，实现“绿水青山就是金山银山”。以“一心五区”规划串联核心景点，创新多元融合业态，2025年以来接待游客超80万人次、综合收入达4.2亿元，实现生态与经济社会效益的统一。

特色产业赋能，激活增长“新引擎”。精密制造龙头企业技改升级，海润恒昶生产效率提升50%，通用机械填补区域空白。富硒食品产业深挖潜力，构建全链发展模式，落地多个重点项目，开发20余种特色产品。通过利益联结模式带动4000余户农户增收，户均年增收1.2万元以上，赋能乡村振兴。新型材料产业突破技术瓶颈，恒通纤维、恒康欣石两大龙头企业引领发展，为区域产业链补链强链提供坚实保障。



毛绒玩具生产现场

送技下乡冬管忙

通讯员 张天兵 聂祥涛

隆冬时节，岚皋县四季镇竹园村的山脚下，连片猕猴桃园静静舒展，宛如一幅铺展在秦巴大地上的水墨画。岚皋县农业农村局工作人员、县猕猴桃协会技术人员、产业大户与镇村干部齐聚于此，原本安静的果园顿时热闹起来。大家穿梭在果树间，边走边查看果园冬季管护情况。技术人员不时停下脚步，现场讲解修剪技巧，亲手示范操作，种植户提出的各类问题，在田间地头一一得到解答。

一个多小时的果园冬管观摩结束后，众人移步至果园旁的简易办公室，围坐在取暖炉旁，一场务实高效的“圆桌会议”就此开始。

“今天这个会，既是猕猴桃冬季管理技术交流会，也是新春产业茶话会。核心就是围绕新一年猕猴桃产业发展，聚焦‘种得好、卖得好’两个关键，听听大家的想法，一起商量怎么把产业做得更好。”岚皋县猕猴桃协会主席张天文开门见山，点明了会议主题。

“我主要负责岚皋猕猴桃的对外销售。我认为拓宽市场，首先得依托岚皋的资源优势，种出高品质的果子。同时，销售环节要推行统一标准，更要聚力打造区域公共品牌，这样才能提升市场竞争力，打开更广的销路。”来自眉县利悦农业贸易有限公司的李维强率先发言，他的见解得到了在场人员的赞同。

产业大户袁华结合自家果园的管理与销售经验，分享了心得：“果农要想增收，关键得精耕细作，严把质量关，多产优质果。”实在的经验，让不少人点头认同。

“老话说‘好酒不怕巷子深’，但现在这个时代，不宣传推广，再好的产品也难被看见。”张天文说起外出学习的感受，“像‘眉县猕猴桃，酸甜刚刚好’这样的广告语，简单好记，宣传效果很好。我们要打响岚皋富硒猕猴桃品牌，也必须重视宣传，多想办法拓展推广渠道。”

会后，大家围绕礼盒包装设计、果品收购标准、如何提升产业竞争力等话题，各抒己见，讨论热烈，会议一直持续到傍晚。

散会后，四季镇月坝村村民袁明依然心情激动。他说，这次会议让自己发展猕猴桃产业的信心更足、干劲更大。他打算用心种出优质果子，让岚皋富硒猕猴桃真正成为市场的“万人迷”。

茶旅小镇产业多点开花

通讯员 张琳琳