



蜂糖李“出山”记

记者 艾蓓 通讯员 刘丹

7月1日,在石泉县城关镇青山沟,漫山遍野的李子树郁郁葱葱,一颗颗饱满圆润的蜂糖李挂满枝头,即将迎来采摘季。

陕西青果林农业发展有限公司总经理秦南麓站在果园里,眉眼间却藏着一丝焦虑:“还有几天就上市了,3000多亩果园、250吨产量,第一年挂果就遇上这么大的量,心里实在没底呀!”

秦南麓的担心,也是石泉县许多果农和果企共同的心病。今年,全县李子树种植面积达8000余亩,预计产量突破4500吨。丰收在望,但“怎么卖出去”成了大家共同的忧虑。

面对这道必答题,当地政府当起“娘家人”,干部做起“店小二”,一场围绕“一颗李子”的助销攻坚战就此打响。

“娘家人”跑到田埂上:把沙龙搬进果园

“以前搞推介,都是在会议室里放PPT、念稿子,企业代表听得云里雾里,客商提不起兴趣。”石泉县电子商务服务中心副主任徐艺菲坦言。

不久前,一场以“鲜品预热·电商助农·流量共赢”为主题的蜂糖李专场电商沙龙,直接搬到了青果林农业生态园的田间地头。

60余名电商达人、网络主播、种植大户和物流企业代表走进千亩果园,近距离观摩绿色标准化生产基地。一颗颗饱满的果实缀满枝头,嘉宾们纷纷举起手机拍摄短视频、开启直播,为即将上市的蜂糖李“种草”预热。

沙龙不只有热闹,更有门道。在随后的交流环节,电商从业者围绕包装改良、物流优化等痛点建言献策,邮政、顺丰等物流企业现场对接专属发货流程。

各方精准匹配供需,现场达成多项直播带货、产品代销及长期供货合作意向。

变“企业找服务”为“服务找企业”。这场搬到果园里的沙龙,把石泉县服务理念的转变落在了实打实的行动上。“娘家人”早早跑到田埂上铺路搭桥,如今果子熟了,销路也有了着落。

“店小二”跑在需求前:线上线下齐发力

蜂糖李还没大规模上市,石泉县的干部们就提前忙开了。

听说企业最愁物流,县电子商务服务中心主动请来邮政、京东、顺丰等物流企业,商量运输方案。李子皮薄,路上颠不得、热不得,围绕发货时间、包装标准、运输定价,一桩桩、一件件抠细节,给蜂糖李量身定制了专属物流方案。秦南麓感慨地说:“政府把服务做到了前头,我们心里就有了底。”

物流方案刚定下来,县里又张罗着对接会,带着企业跑市场、谈客商。线上直播怎么把果园风貌拍得好看,线下跟批发商怎么把价格谈到双方都满意——干部们手把手帮着出主意、搭平台。线上线下两头忙活,秦南麓心里越来越踏实,已有14家果商达成收购意向,250吨蜂糖李的销路一点点明朗起来。“没辜负这一园好果子。”他悬着的心总算放下了。

不光是他,城关镇双桥村的杨兴刚给100亩李子树搭上了避雨棚,问起为啥费这个劲儿,他嘿嘿一笑:“李子快熟时最怕下雨,棚子好比给果子撑了把伞。”池河镇顺风村搞起了“村播联盟”,李怀群带着姐妹们在地头支起手机就开播,几年时间香李种植面积从几十亩扩大到560多亩,种植户从12户增加到76户,户均增收近万元。“以前卖李子要搭车去镇上,现在坐在

家里,订单就来了。”果农们由衷地感慨。干部们心里清楚:把服务跑在需求前头,企业和农户的干劲才能跟上来。

冷链打通“最后一公里”:让甜蜜走得更远

李子皮薄肉厚汁水足,摘下来放不住,多耽搁一天,损耗就多一分。物流再顺畅,保鲜这关过不了,前面的努力全白搭。

池河镇秦牧林果产业园的秦绪杰对此深有体会。往年一到采摘季他就睡不踏实,果子一熟就得赶紧卖,心里慌得很。今年不一样了,180平方米的冷链气调库建了起来,200吨的仓储容量,李子刚下枝头就进了“保鲜仓”。“温度一降下来,损耗少了一大截,果子的品相和卖相都好了不少。”秦绪杰说。

他的园区还拿到了安康市首张农业农村部良好农业规范(GAP)认证证书。冷链保鲜保的是新鲜,证书保的是品质,果子从枝头到舌尖的每一步都有了保障。“有了这张证,李子走出去就有了底气,客商看你也多几分信任。”秦绪杰说。

城关镇这几年也没少在冷链上花心思。气调保鲜库一处处建起来,配套的冷链车也添了好几台,车能直接开到园子边,摘下来就装车,拉到库里就降温,环环相扣。干部们心里有本账:帮果农卖果子要紧,但产业要真正立得住,光靠应急不够,得把保鲜、品质、品牌的底子一点点夯实。

从秦巴腹地到北上广深,一颗颗蜂糖李就这样出了山。如今,全县李子种植面积8000余亩,仅城关镇丰产园就达5000亩,总产值超过6000万元。

“一颗李子”串起了产业链,也甜了百姓的好日子。

安康66岁老人两次潜入水下救起落水游客后坦言——

“谁碰上了都得搭把手”

记者 王仁玉



6月30日午后,安康汉江水西门段,水面被太阳烤得温热。66岁的陈光军正准备下水游泳。

“救命啊!有人落水了!”陈光军循声望去,江心一团黑影在剧烈翻腾,人已被水流冲离岸边十多米。他接住泳友抛来的游泳浮具“跟屁虫”,一路小跑,纵身跃入江中。

落水的小伙叫王越,黑龙江人,来安康旅游。他本想在浅水区纳凉,不料

脚下石块湿滑,一下坠入了深水区。陈光军游到王越身边时,他已经沉下去了。陈光军潜入水中,凭着经验从背后抓住王越的衣服,奋力把人托出水面。可王越挣扎得太凶,导致两个人一起往下沉。托上来,沉下去。再托上来,又沉下去。反复几次,陈光军的胳膊像灌了铅,气也喘不匀了。

危急时刻,陈光军想起手中的“跟屁虫”。在他的大声提醒下,慌张的王越一把抱住,陈光军这才缓过一口气。他托着王越,一点一点往岸边挪。

递“跟屁虫”的泳友徐才军一直在岸上盯着,心悬到了嗓子眼:“那小伙在水里扑腾得很厉害,当时为老陈捏了一

把汗。”

获救后,王越瘫在岸边一口一口地吐水。陈光军也缓过劲儿来。看小伙没事了,便走了。

王越放不下这份恩情。次日,他顶着高温,在汉江边找了两个多小时。还真让他找到了——陈光军还在老地方游泳。王越上前当面道谢,陈光军摆摆手:“这没啥,谁碰上了都得搭把手。”

得知陈光军是安康市安运集团的退休职工,7月2日,王越带着一面锦旗送到他的单位。陈光军有点不好意思:“我只知道医生能收锦旗,我咋能收呢。”

单位同事这才知道老陈又救人了。陈光军曾是红十字会志愿者,这已经是

他第四次从江里救人了。

采访快结束时,陈光军不经意间提到一件事——他是扁桃体癌患者,已经抗癌7年了。当年医生建议他游泳康复,他就下了水。游着游着,就游出了“病人”的壳。

记者问:“您当时就没想过自己的身体吗?”

他愣了下:“那倒来不及,命这东西,等不起。”

他说这话时,像在说别人的事。滔滔江水奔流不息。陈光军还是每天来游泳。换好衣服,做好热身,下水……好像那个下午的事,已经过去很久了。



7月7日,2026年GCBA“山河主场·冠军联赛”巡回小组赛岚皋站,陕西队对阵甘肃队在岚皋“村BA”场馆开打,经过激烈角逐,最终陕西队以97比81取得胜利。

吴小琴 摄

近年来,汉滨区石梯镇立足本地资源优势,因地制宜发展魔芋特色产业,坚持党建引领、合作社牵头、大户带动、农户参与的发展思路,优化种植模式,强化技术支撑,健全联农带农机制,让小魔芋成为盘活闲置土地、带动群众增收、助推乡村振兴的富民产业。

走进叶沟村东吴农民种植专业合作社,一排排盆栽魔芋长势喜人,铺满整片山地。该合作社成立于2019年,流转村里闲置土地300亩,引进“安魔128”“致优1号”两个品种共2万盆魔芋,总种植面积100亩,带动周边15户群众务工增收。

“去年,基地魔芋总产量1.6万斤,总产值18万元,带动务工村民增收6000元以上。今年雨水好,产量有望实现翻倍。”叶沟村党支部书记、东吴农民种植专业合作社负责人陈启群介绍,“去年区上实施种子奖补,每袋补贴5元,还安排技术专家到园区免费培训,让我对魔芋种植更有信心。明年我计划再扩种10余亩魔芋,延伸产业链、引进深加工,推出观光研学线路,带动更多村民增收。”

为持续做强魔芋特色产业,石梯镇全面统筹、多点发力,常态化开展农技下沉服务,组织农技专家深入田间开展技术培训,为种植户带来生动的魔芋管护实操课。

叶沟村的探索并非个例。迎春村迎胜种养殖农民专业合作社采用盆栽、林下套种两种模式,引进3万盆种苗,同时种植魔芋50亩。“目前,村里共有34户农户发展魔芋种植,吸纳25名村民就近务工,年人均收入15000元。”村党支部书记高武子介绍。

除了合作社规模化种植,该镇还有不少魔芋种植大户。在青套村九组的魔芋种植园区里,3万盆魔芋生机勃勃。连日来,园区负责人陈定辉带着几名工人在园区清理杂草,一刻也闲不下来。

“听说魔芋种植收益可观,加上村干部们的鼓励扶持,我便下定决心放手去干,才有了如今的雏形。”陈定辉介绍,镇上还组织种植户外出培训,系统学习管护技术,让他坚定了发展产业的决心。

从合作社规模化经营到种植大户自主拓种,石梯镇在魔芋特色产业发展上蹄疾步稳。通过构建“党支部+合作社+农户”抱团发展模式,该镇精准落实产业扶持政策,常态化开展田间农技服务,为乡村振兴注入源源不断的动力。

跑山鸡“跑”出致富路

通讯员 王建霞 苏凌云

在山林间放养土鸡,在订单里锁定销路……汉阴县平梁镇新河村兴河湾种养殖家庭农场以“林下养殖+订单农业”新模式,让一只只跑山鸡“跑”出了产业振兴的“加速度”。

清晨,农场的山林渐渐苏醒。随着农场负责人李连松一声嘹亮的吆喝,成群的土鸡从林间、草丛、坡地上扑腾着翅膀聚拢而来,争相啄食撒下的五谷杂粮,整片山林顿时热闹起来。

“我们整个养殖基地总规划面积为4000亩,目前已利用460亩,养的鸡有三个品种。”李连松指着眼前的鸡舍说道:“这片母鸡舍占地20亩,现有略阳乌鸡、青脚麻母鸡和茶花母鸡三个品种共2500只,整个基地存栏6500只。”

兴河湾家庭农场的跑山鸡之所以赢得客户的长期信赖,秘诀就在于“跑山”二字——这不是营销噱头,而是实打实的品质标签。农场坐落在缓坡林地上,鸡舍依山而建。鸡群清晨出舍,便直接踏入开阔的林间活动区。头顶有乔木遮阴挡雨,脚下有腐殖层供养虫蚁,林间散落的野草、落叶中的微生物,成了鸡群的天然“加餐”。起伏的地势、宽敞的场地,迫使鸡群终日奔走觅食,

肌肉紧实,脂肪分布均匀,肉质绝佳。

“跑山鸡最大的特点就是运动量大,身上全是紧实的肌肉,吃起来有嚼劲。”李连松说,“鸡舍门一开,天一亮它们自己就出来了,天黑自动回去,每天运动时间在14个小时左右。”

好品质带来好口碑,好口碑锁定稳定订单。目前,兴河湾家庭农场已与多家餐饮企业签订供货协议,按需定养、以销定产,既规避了市场波动风险,也让农户心里有了底。

“我们的主要客户在上海、广州、西安,还有安康本地。我们实行订单养殖,客户需要什么品种,我们就养什么品种。”李连松说,“鸡长大了不愁卖,心里非常踏实。”

如今,这片百亩山林不仅是鸡群的“运动场”,更成了新河村产业转型的“试验田”。李连松介绍,接下来基地要完善溯源体系,给每批出栏的土鸡挂上“身份证”,让消费者扫码就能看到鸡群的运动轨迹和生长周期。同时,还要带动更多周边农户加入林下养殖,让更多人增收致富。山间奔跑的鸡群,正为这个小村庄“跑”出一条越来越宽的致富路。

宁陕以文化之韵

赋能乡村振兴

本报讯(通讯员 雷蕾 何妙)近日,宁陕县“唱支山歌给党听”庆祝中国共产党成立105周年歌咏比赛决赛在滨河公园“村光大道”群众大舞台激情唱响。

“红歌承载着红色信仰,传递着奋斗力量,今天登台唱红歌,让我更加深刻读懂共产党人的初心与担当,更加明白基层工作的责任与使命。”子午太山合唱队队员袁知伟说。

近年来,宁陕县深耕红色资源,实施红色文化传承弘扬“五个一”工程,修缮江口烈士陵园,改扩建纪念馆,维护柴家关红二十五军司令部旧址。同时,编撰《红色宁陕》等文史专著,拍摄10集红色宁陕纪录片,创作红色主题文艺作品百余篇,在遍布景区的“秦岭书屋”设立红色阅读角,让游客在歇脚休憩间,便能触摸到宁陕的红色脉搏。与此同时,

统筹规划红色遗址与秦岭生态资源,精心打造“穿越大秦岭·重走红军路”研学品牌,推出3条精品红色研学线路。这些线路串联起江口烈士陵园、柴家关旧址与简车湾、悠然山、渔湾逸谷等生态景区,有效带动了沿线农家乐、民宿发展及农特产品销售,让群众实现了家门口就业增收。

“十四五”期间,全县共接待游客1035.23万人次,实现旅游花费47.79亿元,红色资源真正变成了富民强县的“活资产”。在红色文化的浸润下,革命先辈们艰苦奋斗、无私奉献的精神,也涵养出宁陕人民淳朴向善的民风,凝聚起共建美好家园的磅礴内生动力。宁陕县将继续以红色文化为引领,把红色精神转化为推动乡村振兴、民生改善的实际行动,让群众的日子越过越红火。

汉滨区石梯镇优化种植模式推动魔芋产业高质量发展

让小魔芋『长』成『大产业』

通讯员 陈鹏非