安康日报

宁陕县机械收割、人工采摘同步推进——

确保秋粮颗粒归仓

通讯员 杜敏



宁陕县城关镇渔湾村农户抢收稻谷。程扬 摄

金秋时节，宁陕县的山野间，玉米饱满，稻浪泛黄，猕猴桃挂满枝头，各类秋粮与特色林果陆续迎来收获季。田间传来阵阵收割声，节庆现场响起欢声笑语，加工车间机器持续轰鸣，一幅生动的秋收图景正在秦岭腹地铺展。

近年来，宁陕县统筹生产管护、服务保障、产销对接，全链条抓实秋收各项工作，全力保障秋粮颗粒归仓，推动特色产业稳产增效。今年全县粮食生产形势平稳，共种植玉米23500余亩、水稻5000余亩、大豆7800余亩、杂粮990亩。村民抢抓晴好窗口期，机械收割、人工采摘同步推进，争分夺秒采收成熟作物。

丰收不只是地里的收成，更是乡村热闹的烟火气。国庆节期间，城关镇渔湾村的稻田里，“农民丰收汇”火热开演。收稻谷、搓苞谷、稻田摸鱼等农事竞技轮番上演，稻田音乐会奏响乡野乐章，游客和村民一同下地体验农耕劳作。在四亩地镇，以稻田收割比拼、玉米接力赛等趣味农事活动为主要内容的丰收节同样吸引不少群众参与。活动依托柴家关猕猴桃现代农业园区，接连开展采摘体验、农产品展销、直播助农活动，以节庆为载体聚人气、兴产业、促增收。

产业丰收的红利，源源不断转化为群众收入。各村合作社、产业基地、农产品加工车间就地吸纳村民务工，让群众在家门口就业增收。江口回族镇江河村的鲜食玉米基地，常年带动120余名群众就地就业。村民蒋胜才一到秋收就扎进基地务工：“一天能挣150元，短短几天就增收2000多元，在家门口干活，顾家挣钱两不误。”梅子镇南昌村500余亩猕猴桃今年预估总产量达6.5万公斤，种植户户均增收2万余元。渔湾村依托“鹞田复耕计划”打造“朱鹭山米”品牌，采用“企业认领+村民种植”模式，稻米销路稳定。村民通过土地流转、田间务工等多渠道增收。

面对多雨、强对流等多变天气，该县紧盯田间管护、防灾减损、农机调配等各个环节，多措并举守护丰收。全县搭建县镇村三级农技包抓体系，农技干部、特聘农技员扎进田间地头，根据作物生长节奏，提供管护、防灾、病虫害防控指导。城关镇寨沟村、龙王镇棋盘村建起水稻机收减损示范点，引入联合收割机、粮食烘干设备，减少收割环节粮食损耗，成熟做法逐步向周边村组推广。

一线技术服务落地见效，有效应对极端天气带来的生产风险。截至目前，全县水稻收获3800余亩，大豆收获4000余亩。该县农业技术推广站站长黄剑波说：“当前正值‘三秋’生产关键时期，也是油菜育苗管护窗口期。我们在做好水稻、大豆抢收技术服务的同时，同步跟进油菜育苗管护工作，指导农户科学选种，统筹抓好粮油生产。”

好收成更要卖上好价钱，打通从田间到市场的流通链路，才能让山货走出深山。该县线上线下同步发力破解农产品外运难题。本土助农主播走进田间地头实景直播，提升产品认可度，促进产品线上销售；线下物流开通农产品秋收绿色通道，让优质农产品快速出山，销往各地。

从田间耕耘管护到果实采收归仓，再到拓宽特色农产品销路，宁陕全链条守护丰收成果，持续把生态农业优势转化为产业优势、富民优势，让金秋丰收成色更足，群众增收路子越走越宽。

云雾山镇“三个三”工作法推动陆基养鱼产业提质增效——

从“零起步”迈向“集群化”

通讯员 谭怀芝

今年以来，石泉县云雾山镇立足秦巴山区生态禀赋，将陆基循环水养鱼作为产业转型、富民增收的重要抓手，创新推行“三级联动强统筹、三措并举优服务、三管齐下见实效”的“三个三”工作法，推动设施渔业从“零起步”迈向“集群化”。截至目前，该镇已培育经营主体4家，建成标准化养殖桶21个，总养殖容积达5968.88立方米。

三级联动强统筹，构建全域推进格局。该镇坚持全镇“一盘棋”，将陆基养鱼列为年度重点产业项目，建立“主要领导牵头调度、分管领导靠前指挥、农业农村服务中心具体落实”工作机制，构建“镇级统筹、村级推进、主体实施”三级责任体系。镇村干部逐村摸排场地、逐户动员主体，层层压实责任。对照县级建设目标，该镇因地制宜，依托山坳闲置地块科学布局建设点位。板桥村率先建成养殖圆桶6个、总容积314立方米。随后，试点经验快速复制推广至银杏坝村、丁家坝村，形成多点布局、连片成势的发展态势。同时，该镇同步谋划产业配套，加快构建“苗种培育—成鱼养殖—技术服务—订单销售”产业链，为产业长效稳定发展筑牢基础。

三措并举优服务，强化发展支撑保障。聚焦干部群众“不会干、不敢干、干不好”的现实问题，该镇全流程跟进服务、全方位技术赋能。组织镇村干部、经营主体赴安康、汉中等地考察学习，对标先进地区建设标准、养殖技术和运营模式，帮助经营主体算清投入产出账，增强发展信心。针对陆基圆桶养殖技术要求高、工序环节多的特点，聘请本地渔业技术人员驻点服务，覆盖场地回填、设备安装、防渗层铺设、养水消毒、水质调控全流程，开展实操教学、全程把关。同时，积极争取省、市渔业主管部门支持，邀请行业专家深入养殖基地，围绕设施标准化建设、病害防控、循环水系统运维等关键环节开展指导，及时破解技术难题。

三管齐下见实效，彰显产业发展动能。通过政策引导、示范带动，赵代峰、童运堂、陈正燕、曾世强等经营主体先后落地兴业，昔日的渔业空白村纷纷培育起特色水产业，从板桥村314立方米“试验田”起步，该镇养殖总容积快速增长至5968.88立方米。其中，赵代峰基地建成20米直径养殖桶3个，容积1884.96立方米；童运堂、陈正燕基地建成20米直径养殖桶6个，容积3769.92立方米；曾世强基地建成不同规格养殖桶6个，容积314立方米，规模化效应逐步凸显。按照多点布局、分批建设、梯次推进的思路，板桥村示范点投放黑鱼、草鱼、黄颡鱼等高经济价值鱼种3.1万尾，预计年收入60余万元，带动附近20余名村民就近就业。据测算，陆基循环水养殖节水率达90%、节地率达80%，单位水体产量是传统池塘养殖的20倍以上，每立方米水体年产量可达30至50公斤，真正实现“小水体、大产出”，生态效益与富民效益同步彰显。

无人机架设“空中坦途”

通讯员 吴仝 李杨

10月12日清晨，旬阳市关口镇大庙村的青山间，一阵无人机嗡鸣声打破宁静。28岁的新农人向金阳，正用一台载重无人机为自家养殖基地吊运草料。从财务岗位到山间地头，他用无人机在群山之间“飞”出了一条新农人的智慧之路。

院坝里，向金阳开始了一天的“飞行作业”。他学的是会计专业，如今最称手的“家伙”却是这台载重无人机。今年考取无人机驾驶执照后，他最先解决的，就是困扰家里牛场多年的饲料运输难题。养殖基地位于山梁上，玉米秸秆堆在坡地里。以前雇人背一趟要半个钟头，如今无人机悬停、挂钩、起吊，几分钟就能把上百斤草料精准送到牛棚前。

“我们这里山高路窄，以前运秸秆、玉米秆全靠人力。自从考取无人机驾驶执照后，遇到车进不去的崎岖山路，我就用无人机直接吊运。相比以前，效率大大提高。”向金阳介绍道。

效率提高后，受益的不只是自家牛场。这条“空中坦途”也从牛场延伸到乡亲们的田间地头。村里年轻人大多外出务工，留守老人种地，最愁的就是搬运和打药。向金阳注意到乡亲们的难处，便主动把无人机“共享”出来，谁家有需要，他就上门帮忙，不收费用。

“以前我们种地需要很多工人。今年向金阳用无人机来帮忙，省了我们很多事。这娃很客气，也不要钱。”大庙村村民李国水感激地说。

不收钱、只帮忙，让向金阳成了村里的“红人”。对此感触最深的是他的母亲李国芳：“他刚回来那阵子，我心想，大学生回来喂牛，是不是有点可惜，现在看他用无人机吊草料、运东西，我才觉得，年轻人确实有年轻人的办法。”

从账本到遥控器，从牛棚到云端，向金阳走出了一条与父辈截然不同的务农路。今年仅无人机吊运和喷药两项，就节省了大量的人工成本，帮乡亲们省下的劳力，更难以估量。比数字更重要的，是这片大山里正在发生的变化——年轻人回来了，新技术落地了，曾经让人望而却步的崎岖山路，正被一架无人机连成“空中坦途”。

“我就想让大家看到，农村一样有致富路，学会计也不一定只能坐办公室。只要肯学肯干，山里一样能飞出咱年轻人的路。”向金阳说。

汉阴县持续开展“助企促销·电商赋能”系列直播活动——

助力乡土好物“云端”热销

通讯员 刘东 曾瑶

“欢迎直播间里的朋友，今天我们走进源头工厂，给大家推荐的是我们汉阴的特色小吃——炕炕馍，口感酥脆，有麻辣和五香两种口味……”近日，安康星旗富硒食品科技有限公司“人文汉阴”主播龚佩佩正在向直播间网友，推介汉阴特色小吃。

为进一步拓宽本土特色产品销售渠道，助力企业发展，汉阴县借助“人文汉阴”公共电商品牌，持续开展“助企促销·电商赋能”系列直播带货活动，以线上直播新业态搭建产销对接桥梁，全方位推介汉阴优质农特产品与本土特色服务，有效帮助企业拓市场、树品牌、增销量，为县域数字经济和实体经济融合发展注入强劲动能。

安康星旗富硒食品科技有限公司是汉阴县本土优质富硒食品生产企业，主要从事汉阴名小吃炕炕馍等食品的生产销售。在专场直播活动中，“人文汉阴”主播围绕产品制作工艺、风味特点、品牌故事等内容细致推介，生动展示汉阴地道风味，让网友直观感受本土美食品质，有效带动产品线上热销、品牌热度持续攀升，助力企业增收。

“通过直播，我们拓宽了销路，也宣传了企业实力，最主要的是帮助推广了产品。近期直播了两次，销售额有2万多元。”安康星旗富硒食品科技有限公司办公室主任沈金兰说。

直播助企不仅实现短期销量提升，更坚持“授人以渔”，助力企业培育自主电商能力、构建长效线上经营体系。陕西硒汉食品股份有限公司深耕汉阴豆干特色产业，将传统豆制品升级加工为即食休闲零食，是汉阴县农特产品精深加工代表企业。在本次助企直播活动中，通过县电商中心全程帮扶指导，该企业成功搭建自有直播间，实现了从“借力直播”到“自主开播”的转变。

“县电商中心主播来直播，一方面带动了我们的产品销售，另一方面也起到了很好的线上推广宣传作用。更重要的是，在他们的帮助下，我们自己也建立起了直播间，打通了线上销售渠道。从直播设备使用、直播数据分析到直播话术、主播培养，都是他们手把手地教我们。目前，我们自己的账号已经开播近两个月，每天线上销售额在1000元左右。销量逐步提升，我们发展的信心也更足了。”陕西硒汉食品股份有限公司办公室主任张小芳表示。

据了解，本次“助企促销·电商赋能”系列直播活动覆盖面广、品类丰富，组织方精选全县50余家优质市场主体参与，涵盖特色农产品加工、本土特色餐饮、星级酒店、民宿、大型商超、商业综合体等重点行业领域，全年计划开展直播50场以上，截至目前已开展30场。

“我们依托电商直播新业态、新模式，聚焦汉阴本土特色资源，全方位推介优质产品与服务，有效提升了本地特色产品、本土商户的对外知名度与品牌影响力，进一步激发企业线上经营活力，引导和带动各类市场主体主动布局电商赛道、自主拓展线上销售渠道。”汉阴县经贸科技局副局长李远洲介绍。

焕古镇特色产业错季互补，带动群众在家门口稳产增收——

“双产业”托起好日子

通讯员 张林蔓

金秋时节，走进紫阳县焕古镇刘家河村，野油菜铺田叠翠，手工撩酸菜加工迎来产销旺季。

刘家河村以村股份经济合作社为纽带，联合苏秦股份经济合作社打出“服务+保障”组合拳，构建起全链条联农带农机制。种植端，苏秦股份经济合作社免费为农户提供优质种子和有机肥，并邀请经验丰富的“土专家”深入田间，指导整地、施肥、病虫害防治等技术，从源头保障产量与品质；销售端，村股份经济合作社实行统一兜底收购，彻底打消农户“种得好、卖不出”的后顾之忧。与此同时，撩酸菜产业与主导茶产业形成天然错季互补，让村民“上半年靠茶叶、下半年有酸菜”，在家门口实现全年稳定增收。

在党建引领和党员示范带动下，该镇野油菜种植规模已达2600余亩，加工厂房逐年扩容升级，亩产1800余公斤，亩均收益达万元，累计带动500余户农户增收，成为继茶产业之后又一特色富民支柱产业。

2025年11月，紫阳撩酸菜通过陕西省食品安全地方标准审定，手工制作技艺入选县级非物质文化遗产名录，为产业增添了权威品质背书与本土文化底蕴。依托消费帮扶、直播带货、助农电商及苏陕协作平台，产品远销江浙等地，深山乡土风味逐步走进更多家庭。



村民对野油菜进行挑选整理。

蔺河镇以淳朴民风让外来创业者扎根兴业——

“他乡客”变“自家人”

通讯员 罗月丽

近日，岚皋县蔺河镇大湾村四组外来种植户戴世明遇到一件烦心事：他种植了5年烤烟的土地面临倒茬。病虫害逐年增多，若继续栽种烤烟，产量和品质都会受影响，且土地租金也是一笔不小开支；可换种什么作物，他心里拿不定主意。

戴世明原是四季镇村民。5年前，他来到蔺河镇大湾村发展烤烟产业。起初，他担心自己作为外乡镇种植户，在本地流转土地、协调田间用水会受到限制。没想到，村组干部和周边乡亲十分热情，凭着包容好客的淳朴民风，帮他对接土地流转事宜；在烟苗移栽、采收时节，邻里还互相帮忙。

5年来，戴世明在大湾村流转100多亩土地，依靠烤烟获得稳定收入，早已把大湾村当作第二故乡。大湾村村民同样受益：村民将土地以每亩300元的价格流转给戴世明，同时还能就近务工。这一双赢局面，正是蔺河镇厚植“五美民风”，以包容聚人心、以好客引乡贤的真实缩影。

“你常年在咱们村种地，就是我们大湾村的一分子。”大湾村四组组长左自山见戴世明忧心忡忡，主动上门与他一起细细盘算。带着四组全体村民的想法，左自山提出将地租从原来的一亩300元降到一亩200元，并建议戴世明尝试再发展一部分魔芋。随后，他第一时间联系镇干部，协商后续产业发展方案，计划拿出部分水田改种魔芋，实行烤烟与魔芋轮作，既休养地力，又拓宽增收门路。

“在大湾，乡亲们从来没把我当外人。”戴世明感慨道。

外来创业者扎根乡土，本地群众让利共谋。在蔺河镇“五美民风”浸润下，他乡客变成自家人，土地轮作带来长效收益，村户互利、邻里同心，持续为芳流河魔芋小镇片区化建设注入鲜活力量。