

幸福是奋斗出来的

携手跨越旧岁，勇敢迈向新年。在这辞旧迎新的美好时刻，我市众多产业大户仍然在马不停蹄地为开春的发展打基础，他们深知美好的生活是奋斗出来的，没有现在的辛勤付出和播种就没有将来的硕果累累。他们带着节日的氛围，迎着春天的喜悦，在沃土上耕耘，涌动着满是朝气的热潮。告别2024，启航2025，相信有了辛勤努力，必将收获满满的甜蜜与财富，富民强市的美好愿景一定会早日实现。

“土专家”乡村显身手

本报记者 王天彤

1月19日，在丹凤县商镇黑河沟葡萄产业园内，水杂果种植大户叶军海正在向前来请教的村民讲解化肥农药的合理使用方法，帮助村民掌握水杂果种植技术。

今年62岁的叶军海是一位经验丰富、被村民敬重的新农人，也是丹凤县农技中心特聘农技员。每年科管关键时期，找他寻求指导、答疑解惑的人不计其数。多年来，他为当地群众提供农业技术指导和培训，逐渐成为当地产业发展的领军人物。

“红灯樱桃是我最早在丹凤县引进种植的。”叶军海说，1983年，他通

过丹凤县林果站牵线，从山东蓬莱引进了红灯樱桃、京白桃、巨峰葡萄3个新品种，自己在黑河沟村摸索着种植，当年就发展了17亩樱桃、10亩桃子、6亩葡萄。

去西北农林科技大学学习现代农业栽培技术、参加农村实用人才带头人培训、邀请市县农技专家到村上开展现场指导……经过不断学习、摸索、总结，叶军海渐渐将水杂果种植技术学习到位、掌握到家，他的种植规模不断壮大，他也由当地的“土专家”转变为产业大户。

“个人的力量是有限的，需要一

个组织、一个平台，把大家组织起来，把技术推广下去，把国家的优惠政策宣传下去。”叶军海说。2014年，叶军海注册了丹凤县绿怡果业专业合作社，合作社的职责职能就是加强果农技术培训、引进苗木、销售产品、配送农资等，带动村民发展水杂果。

在叶军海的带动下，黑河沟村的水杂果产业逐渐发展壮大，全村水果产量品质进一步提升。通过“黑河沟大樱桃”无公害产地、产品的认证、认定，发展品牌水果优势愈加明显，外地客商络绎不绝，产品供不应求，果业已成为当



地名副其实的的主导产业。2025年，叶军海打算在合作社的基础上再组织一个农技服务队，把村子里有能力、有技术的人组织起来，对各个基地进行全面的帮扶。“我的新年目标就是一要让枝条全部满架，两年达到百分之百的挂果。”展望新的一年，叶军海信心百倍。



养殖飞鼠编织希望

本报见习记者 孙远飞

1月20日，新年的喜悦氛围在丹凤县竹林关镇张堰村弥漫开来，冬日的暖阳洒在这片土地上，为村庄披上了一层温暖的金纱。走进张家贵的养殖棚内，他正专注地给飞鼠喂新鲜嫩绿的柏树叶。这些叶子是他一大早就骑着三轮车从村外精心采集回来的。飞鼠们欢快地争抢着美食，灵动的身姿在笼子间穿梭，发出细微

的声响，与张家贵劳作时的动静交织在一起，构成了一幅充满生机与希望的新年画面。

64岁的张家贵饱经沧桑，尘肺病让他落下二级残疾，可即便被命运反复捶打，他也从未向生活低头。他拖着病弱身躯，咬牙扛起家庭重担，在几亩薄田上辛勤耕耘，努力在贫瘠的日子里刨出一丝希望。

4年前，命运的齿轮悄然转动，一次偶然的机会，张家贵接触到了飞鼠养殖，从此毅然踏上了这条充满未知的创业之路。起步阶段，困难重重。资金短缺限制了他扩大养殖规模的步伐，养殖经验的空白让他在面对飞鼠的各种状况时常手足无措，而孱弱的身躯更是他前行路上的巨大阻碍。但张家贵骨子里那股不服输的劲头，支撑着他一路咬牙坚持。他拖着病体，一次次向村里经验丰富的“养殖达人”虚心求教，不错过镇上举办的任何一场养殖培训。

2024年，张家贵的坚持与努力终于迎来了丰厚的回报。养殖棚内，90多只飞鼠茁壮成长。在收获五灵脂的时节，遇上好价钱，每公斤能卖到140多元，1年下来，1万多元的收入稳稳落袋。政府发放的2000多元产业补贴，更是如同冬日暖阳，为他的生活带来了更多温暖与希望。家里的日子渐渐有了起色，餐桌上摆满了热乎的饭菜，老屋经过修缮后，处处透着温馨。

展望2025年，张家贵眼中闪烁着坚定的光芒。尽管身体已不如当年康健，但心中奋斗的火焰却越燃越旺。他计划亲自动手改良养殖棚设施，让通风更顺畅、温度调控更精准，给飞鼠打造一个理想的“安乐窝”，以提升五灵脂的品质，实现收入再翻番。他相信，只要脚踏实地、坚持不懈，凭借自己勤劳的双手，定能让生活越过越红火，将曾经的苦日子远远抛在身后。



春节临近，镇安县高峰镇正河村沈家点心铺门口早早排起了长队，满是慕名而来购买点心的顾客。透过操作间的窗户，可以看到五六名女工正忙碌地进行拌馅、揉面、切割等一系列工作。不一会儿，一盘盘色泽鲜亮的传统点心出炉。

小艾草托起大产业

本报记者 王江波

1月20日，寒意渐浓，陈卫锋早早起床，简单洗漱后，就直奔洛南县惠民广场的年货集摊位。

“这是我们生产的艾绒被，安神效果十分明显。这是艾草颈痛贴，能够有效缓解颈痛。这是艾草足浴包，有驱寒祛湿的功效，是冬天家中必备良品……”陈卫锋一边摆放着公司生产的各类艾制品一边介绍。

从2013年开始种植艾草，陈卫锋在艾草行业已经摸爬滚打了10多年，但劲头儿却越来越足。

“艾草艾草，浑身是宝，它不仅在百姓日常生活用途广泛，在中医治疗中也

经常会用到，被誉为‘百草之王’。”陈卫锋拿起一支艾条，自豪地说。

深耕艾草行业10多年的陈卫锋深知艾草的价值，2024年，在生产传统艾制品的基础上，公司和西魏孙思邈控股集团合作，研发出一款智能化艾灸仓。

“我们根据中医学中12种不同体质，研发了这款艾灸仓，它不仅实现了手机端到设备端的智能化控制，也能够满足顾客个性化需要，进行艾灸调理。仪器在缓解疲劳、行气活血、祛湿逐寒等方面的功效比普通艾灸更加显著。”陈卫锋介绍：“去年，很多客户都体验了这款产品，反响非常好。”

有了科技的加持，陈卫锋的艾产品愈加丰富，产品销量也越来越多。“去年，我们线上就接了800多万元的订单。”说起销量，陈卫锋面露喜色，“秦艾”的名声越来越大，直接带动了公司业务，我们和山西亚宝大健康科技有限公司合作，国内30多家门店已经上架了我们的产品。

如今，陈卫锋的公司已经发展成为一家高新技术企业，可生产及加工产品30多类60多个品种，年产值860万元、利润160万元。品牌连锁店遍布商洛、西安、榆林、渭南、南京等市。



“2025年，我们将联合商洛学院建设50亩示范产业园，种植特色中药材，形成集游学为一体的中药材田园综合体。在销售方面，我们将在视频号、拼多多等平台开通店铺，加强直播带货合作，借助苏陕协作平台，进一步叫响‘秦艾’品牌。”谈起对未来的规划，陈卫锋踌躇满志。

守正创新成就舌尖美味

本报见习记者 孙远飞

心，除去10多个工人的工资，纯收入约50万元。”

2022年之前，沈世鹏一直在杭州打工，月工资1万多元。2022年腊月，他回家过年，看到父母年前忙碌的身影，便辞去杭州的工作，回到家乡接手点心铺。沈世鹏回来后，深入挖掘传统点心样式，精心推出核桃酥、月饼、红豆酥等点心，满足不同顾客的口味需求。

沈世鹏还紧跟市场需求，积极创新。他说：“我们的点心好吃，一是手工制作，二是真材实料。”针对人们生活方式和饮食结构的改变，他在继承传统风

味的基础上，革新制作工艺，推出了木糖醇系列点心。虽然成本较高，但受众面广，销量十分可观。此外，他还计划推出绿色、低糖、少油等更多类型的点心。

新的一年，沈世鹏内心满是憧憬和期待。他期望能够与更多的电商平台合作，进一步拓宽点心的销售范围，让全国各地的人们都能品尝到这份来自镇安的独特美味。他渴望能够顺利地让点心小作坊升级为特色食品公司，拥有现代化的厂房、先进的生产线以及独具特色的商标。他坚信，只要自己坚持不懈地努力，沈家点心必将迎来全新的发展机遇，为更多的人带来幸福与满足。

小菌菇撑开“致富伞”

本报记者 张矛

浸在忙年的喜悦之中，党红格外忙碌，她每天都要组织工作人员采摘大批新鲜食用菌销往市场，加大新鲜食用菌供应力度，保障市民“菜篮子”。

党红从小在农村长大，对土地有着深厚的感情，是一个地地道道的新农人。2017年，她注册成立商州区沙河子镇阳光种养家庭农场，经过几年的发展，形成年种植食用菌100万袋的生产能力，可实现综合产值500多万元。

党红表示，阳光种养家庭农场吸纳周边群众进场务工，最多达到60多人。截至2024年底，已连续7年累计分红136.6万元、兑付土地租金58.3万元、

发放劳务报酬55.8万元，有效带动脱贫群众增加了收入。

创新思维，主动实践，这是党红创办的阳光种养家庭农场从小到大的主要原因，也是企业发展的内生动力。

2024年，党红组织农场管理层外出参加学习交流10多次，以此开阔视野和思路。在早期地栽木耳基础上，大力推行立体层架和吊栽种植，不仅节约了土地资源，利用率提高了1.3倍以上，有效降低了生产经营成本，而且使大棚通风和采光效果提升，进一步提高了种植产量和质量。

从流转土地21亩，到产业基地

规模实现翻番；从试种香菇起步，到后来发展富硒农产品；从最初搞地栽菌棒，到后来发展香菇层架和吊袋木耳……党红探索的步伐一直在向前，她坚信，停下脚步终有一朝就会被市场无情淘汰。

“2025年，我们计划做好两件事：在‘鲜’字上做规模，充分发挥既有产地冷藏保鲜能力，把放心食品送到百姓餐桌上，并适时尝试做鲜菇出口；在‘特’字上做精品，充分发挥既有木耳示范销售窗口作用，大力推进品牌营销战略，做好一个品牌。”党红对阳光种养家庭农场未来产业的发展充满了信心。



春节的脚步日益临近，镇安县西口回族镇的集市上也迎来了一年中最热闹的时刻，熙熙攘攘的人群，此起彼伏的叫卖声，处处洋溢着浓郁的节日氛围。

“来来来，瞧一瞧，看一看咯，现做的五香熟牛肉……”马勇的声音吆喝和摊位上的阵阵香味吸引了源源不断的客人。

集市上，回族青年马勇忙碌不停，他的牛羊肉十分抢手。“我们的肉很新鲜，都是从周围农户手里收购牛羊现宰现卖，年前订单增多，有的人来晚了当天都买不到。”马勇边打边包牛肉边对记者说。

“我们这儿的牛羊基本都是在北阳山散养的，牛羊享受着天然、无污染的山野生活，肉质鲜美、口味纯正，是名副其实的纯天然绿色食品，在外面想吃到这口可是不容易的。”马勇介绍。

“我在北阳山脚下还开着一家饭庄，就叫马勇饭庄，开了差不多有11年了，我比较喜欢做饭，当地又有原生态食材，开店的时候也没想着挣多少钱，就想让来这旅游的人吃到我们当地最正宗的特色菜。”马勇说。

北阳山海拔近2000米，山顶有广袤的无人区。“由于独特的喀斯特地貌和气候环境，这里的高山草甸和石林成为户外活动爱好者的打卡地，这几年旅游业发展得很好，来我们这儿旅游的人越来越多，饭庄的生意也越来越好了。”马勇高兴地说。

饭庄的火热发展不仅让马勇一家富了起来，更带动了乡村经济的繁荣。“旅游旺季的时候，我一个人忙不过来，就会聘用周边妇女群众来做服务员或勤杂工，店里需要牛肉、羊肉、蔬菜等食材，我直接从周边农户家买，还有就餐游客想要购买土特产时，我也会极力推荐大家家里的‘存货’，邻里们在家门口实现就业增收，他们也高兴，还带动了大家养殖和种植的积极性。”马勇骄傲地说。

除了餐饮，马勇还积极承接北阳山旅游宣传工作，拍摄北阳山的风景照吸引游客前来旅游，利用众多外地游客到北阳山旅游的机遇，组建了北阳山户外旅游接待志愿者团队，为游客提供向导服务，积极宣传环保意识，引导游客绿色环保旅游。

“今年，我要继续扩大规模，做好服务，让游客玩得舒心、吃得放心，高兴而来、满意而归。”谈到2025年打算，马勇信心十足。

风景变『钱』景

本报记者 杨萌