

向下扎根 向上拔节

——延安乡村奋斗者“五一”特别报道

编者按 劳动最光荣，奋斗最动人。在延安的山梁沟涧间，包村干部王宝德把手机当“农具”，带着乡亲把富硒杂粮种出名堂、卖出山外；村党支部书记阮新红稳玉米、优大棚、美乡村，让老村子焕发新活力；“土专家”王张虎深耕葡萄三十余载，带动百余户群众发展葡萄产业走富路；90后张浩返乡深耕苹果包装，为洛川苹果“穿”上合身“战袍”。他们是扎根一线的奋斗者，也是乡村振兴最坚实的底气。“五一”国际劳动节，致敬每一个在黄土地上拔节生长的追梦人。

包村干部王宝德： 手机当“农具” 黄土生“金”来

记者 方大燕 通讯员 温巧莉



王宝德(右一)与村民交流富硒小杂粮种植管理经验。通讯员 温巧莉 摄

春回黄土塬，农事催人忙。走进吴起县铁边城镇石台子村，层层梯田顺着黄土梁梁铺展延伸，农机轰鸣穿梭田间，良种均匀播入墒土，全域春耕播种井然有序。田垄间，一个身影来回奔波——包村干部王宝德正蹲在地头查看墒情，手里攥着一把富硒谷种，跟农户比划着播种深度。一部手机揣在兜里，那是他另一件“农具”。

这名深耕基层的干部，立足本土天然富硒资源，一手抓实标准化杂粮种植，一手依托短视频拓宽产销渠道，带着全村群众闯出特色增收路，用实干耕耘乡村振兴沃土。

2015年，王宝德考入榆林市横山县工作。在多年基层岗位历练中，他积累了扎实的杂粮种植、规模化农田管护、农产品产销对接全套实操经验。2020年底，心系黄土的他返乡应入职

吴起县，一头扎进石台子村担任包村干部。

驻村走访摸排中，他发现村内水土天然富硒、光照气候适宜，是优质小杂粮天然适生区，但村民长期沿用传统零散种植模式，品种杂乱、管护粗放，优质杂粮缺乏销路，附加值偏低，好粮卖不上价，守着“金土地”过着“穷日子”。

症结找到了，路子怎么走？王宝德结合自身经验，很快敲定方向：建高标准示范田，规模化推广富硒谷子、荞麦、黄芥特色种植。可新模式推广不易，村民们直摇头：“成本高了咋办？”“技术跟不上咋整？”“卖不出去找谁？”面对一连串疑问，王宝德不急不躁，而是挨家挨户走访谈心，一笔一笔算清收支对比账、惠农补贴账、长期增收账。他还带着村民代表跑到周边成熟的富硒种植基地，现场看、现场问。一趟趟下来，村民们的眼神亮了：“小王，咱

村党支部书记阮新红： “三把火”点燃希望 一颗心温暖乡村

记者 贺秋平 通讯员 李文振



阮新红向村民了解大棚种植技术。通讯员 李文振 摄

谷雨前后，种瓜点豆。宜川县英旺乡啊道村的田间地头，少了昔日“人海战术”的繁忙景象，取而代之的是旋耕机、四轮车、无人机等大型农机在田野里穿梭轰鸣、高效作业。

“过去人工种一亩玉米得花半天，现在十来分钟就搞定。”望着连片的玉米地，啊道行政村党支部书记阮新红眼里满是信心。

今年3月村“两委”换届中，担任了6年村会计的阮新红接过重担。他对村情民意了然于胸。上任以来，阮新红的“三把火”烧得实在而精准：稳玉米、优大棚、美乡村。

啊道村地处宜川西部川道，辖啊道、富庄、杜河沟3个村民小组，全村耕地3750亩，玉米种植占2980亩，是村民的“口粮田”，更是“钱袋子”。

但阮新红调研发现，村里50岁以上村民占80%，年轻人大多外出陪读或务工，种地重担全压在留守老人肩上。

如何破解“谁来种地”难题？阮新红盯上了“土地托管”，主动对接乡政府成立的“英联”公司，对无劳动力村民的玉米地实行“社会化组织托管”。

“种地、打药、收割、翻地全都不用操心，只管等着卖玉米。”阮新红给村民算了一笔精细账：市场价旋耕一亩地60元，村集体入股后，村民只花30元；推行高密度规范化种植后，亩产从过去的1000斤提高到1500斤。按每斤1.05元算，一亩地毛收入1575元，除去成本480元，纯收入1095元。

“全村2980亩玉米，仅此一项，就为农户带来稳定增收。”阮新红说，“机械化不仅稳住了玉米这个‘基本盘’，更让留守老人的种地难题迎刃而解。”

玉米稳住了，阮新红又把目光投向西红柿。走进富庄村种植户呼宜龙的西红柿大棚里，阮新红正蹲在垄间向他请教技术。呼宜龙卖了4棚西红柿，仅一茬就卖了8万多元，纯收入6万元。

“今年预计能产7万多斤西红柿，按目前市价能卖14万元。”呼宜龙乐呵呵地说，“关键是善于管理，错峰上市。”阮新红边听边记。

富庄村从2002年就开始发展大棚种植。20多年过去，传统棚体老化、土壤病害问题逐渐显现。阮新红带领村“两委”争取项目，对全村62座大棚进行背坡改造维修，配备钢架、草帘、遮阳布，加固并粉刷墙体。

“硬件升级只是第一步。”阮新红已有了新规划——开展测土配方，改良棚地土壤，发展果蔬结合产业，打造集采摘、游玩于一体的文旅融合项目。

“只有让大棚从‘生产基地’变成‘体验园区’，附加值才能上去，村民收入才能增加。”阮新红说。目前，富庄村已建成标准化果蔬大棚86座，草莓、圣女果、西红柿、黄瓜等错峰上市，直供县城及周边市场，让农户实现“常年增收”。

产业要强，乡村更要美。依托啊道村新时代文明实践站，阮新红常态化组织巷道卫生清理、免费理发、法律宣传、助农卖农产品等志愿服务活动，推动评选“好婆婆”“好媳妇”“好邻居”等身边典型，用榜样力量传播正能量。

在阮新红推动下，啊道村还实施“环境净化、村舍亮化、共享文化”三大工程，推进厕所革命、污水无害化处理、垃圾转运处置，村容村貌焕然一新。“村子漂亮了，邻里和睦了，大家心气顺了，发展更有劲头。”村民杨水平感慨道。

“土专家”王张虎： 葡萄连片种 幸福结成串

记者 叶四青 通讯员 陈延鹏



王张虎为葡萄抹芽定梢。通讯员 陈延鹏 摄

四月天暖，葡萄进入萌芽期，在子长市杨家园镇镇寺湾便民服务中心南冯家岔村，王张虎正俯身田间，熟练地为葡萄抹芽、定梢。“去掉多余芽和枝条，才能集中养分，保障今年丰产。”他一边干一边说，话里透着庄稼人特有的笃定。

今年62岁的王张虎，是当地有名的葡萄种植“土专家”“田秀才”。1990年，他从苹果种植转向葡萄种植，专注发展山地和拱棚葡萄。

起步并不顺利。“花了不少冤枉钱，找人请教也碰过壁。”王张虎回忆，那些年他悟出一个理儿：农民搞产业，离了科学技术不行。凭着一股不服输的钻劲，他多次去杨凌农高会“取经”。从2002年开始，他把自家房前屋后的闲置地利用起来，改成了山地葡萄园，在一次次摸索中积累经验、解决难题，慢慢练就了种葡萄

的好手艺。

如今，王张虎的葡萄示范基地已发展到58亩，其中示范园2亩，种植法美系早香红、超抗巨早红和最新品种黑脆王、甜王等50多个品种，配套防雹网、冷库等设施，年收入达20万元，成为当地葡萄产业的标杆。

“自己富不算真富，带动乡亲共富才是真本事。”这是王张虎常挂在嘴边的话。

2019年起，王张虎受聘担任杨家园镇镇拱棚葡萄技术员，同时为宝塔区、甘泉县、延川县等周边县区的企业和农户提供技术指导。2021年，“王张虎山地葡萄工作站”正式挂牌，进一步扩大了技术服务覆盖面。这些年，他累计带动子长市3个乡镇12个自然村的132户群众，共同发展山地葡萄和拱棚葡萄，每年还通过现场教学、专题讲座等形式开展种植培训，用实实在在的技术，让大家都尝到了种葡萄的甜头。

“这几年我种葡萄，有问题就随时咨询王张虎，他都耐心指导。”杨家园镇王家坪村种植户拓海明说。

“我们村一共有70棚葡萄，都是跟着王张虎学的种植和管理技术，这几年葡萄产量一年比一年高，村民们的收入也越来越稳。”杨家园镇王家坪村党支部书记张治权说起王张虎，满是称赞。据了解，在王张虎的悉心指导下，葡萄已成为王家坪村民增收的重要支撑。

产业要做大，品牌不能少。2021年，王张虎种的山地葡萄顺利通过了中国绿色食品发展中心的审核，成了绿色食品A级产品，还注册了“王张虎山地葡萄”的商标。“有了品牌，更得把品质守住，做好标准化种植。”王张虎说，接下来他打算推行统一施肥、统一销售、统一包装、统一技术服务的“四统一”模式，带着大家一起种精品葡萄，让消费者吃到放心的绿色食品。

深耕葡萄产业30余年，王张虎收获了一串荣誉：子长市拔尖人才、延安市优秀共产党员、农村优秀实用人才、陕西省学用标兵、“乡村振兴能人”，还被陕西农业杂志社《西北园艺》授予优秀一线专家。面对荣誉，他语气平静：“荣誉是对过去的肯定，不是将来的资本。”

他说的“将来”，已经有了清晰的图景：继续结合子长的土壤和气候特点，深耕山地葡萄种植技术研究，不断引进新品种、提升管理水平，进一步扩大服务范围。“让小小的葡萄，成为更多群众增收致富的‘金蛋蛋’。”王张虎说。

90后创业青年张浩： 苹果“穿”上合身衣 市场拓开致富路

记者 孙艳艳 通讯员 吴舒捷 高杰



张浩(左)介绍苹果包装设计。通讯员 吴舒捷 摄

4月24日，洛川县马家庄苹果批发市场。张浩蹲在一堆新款包装前，指尖按压纸箱边角，又拿起卷尺比对版型尺寸。“包装是苹果的‘脸面’，差一点都可能影响果商的销路。”他说。

这个90后创业青年，已在洛川扎根三年。

2022年初，张浩还在成都做销售，有着稳定的收入和广阔的发展空间，但“回老家干点实事”的念头一直放不下。

一次偶然，他得知朋友在洛川做苹果生意，仅每年的包装费用就高达300万元。凭着多年的销售敏感度，张浩深入了解市场后发现，按照同样的包装成本，通过优化供应链、精简中间环节，一年竟能节省近50万元。

这一发现，让他坚定了返乡创业的决心：“我本身就是延安人，能借着包装这个切口，助力苹果产业降本增效，是件特别有意义的事。”

毅然辞掉工作，张浩回到洛川，成立了洛川县爱尚佳选农业发展有限公司，正式开启了自己的创业征程。

可隔行如隔山，缺乏行业经验、不懂生产流程、没有稳定的市场渠道等，创业之初步履维艰。

“刚起步的时候，完全是一头雾水。”张浩回忆，当时最大的困境就是没有客户资源，为了打开市场，他骑着三轮车，跑遍洛川的苹果批发市场、合作社和果商门店，挨家挨户推销。

一家一家跑、一家一家谈，哪怕被拒绝，他也会认真记录对方

的需求和建议。靠这种“笨办法”，张浩慢慢打开了销路。

洛川苹果中，90#规格的个头大、品质优，是市场上的“优质货”。但行业内缺少适配的专用包装箱，优质果品的优势难以凸显，果商们多年受困于此。

洛川百果农庄苹果销售个体户田晓说，做苹果销售已有五六年，对此深有体会。

“一次张浩来做调研，我随口吐槽了90#苹果包装难的问题，没想到他记在心里，专门做了研发设计。”田晓说。不久，张浩就推出了90#苹果16头专用箱。尺寸精准，设计合理，完美贴合果品形态，既保护苹果不受损伤，又展现优质品相。

“这个专用箱可帮了我大忙，包装到位后，90#苹果的销量一路上涨，现在根本供不应求。”田晓说。

以市场需求为导向，不做千篇一律的同质化包装，专注精细化、定制化服务，是张浩创业成功的关键。他坚持常态化走访果品市场，与果商、合作社深入沟通，根据客户需求量身定制最合适的箱子尺寸、版面设计和材质选择。

除了定制化设计，张浩还严控供应链质量，确保包装品质稳定。同时，他推出贴心的售后跟进服务，客户购买包装后，他会主动询问使用情况，一旦出现包装压坏、尺寸不符、印刷问题等情况，第一时间安排调整更换。

用真诚打动客户，市场认可度稳步提升。2022年企业年销售额达500万元，到2025年，已攀升至1500万元。市场占有率接近10%，在洛川苹果包装市场占据重要份额。张浩收起卷尺，蹲在包装堆旁说：“继续优化供应链体系，丰富包装品类，从基础纸箱到高端礼盒，让更多洛川苹果通过更合身的包装，走得更稳、更远。”

传承红色文化 展现黄土风情

延安圣世华石业有限公司

延安融媒印务有限公司

您身边的视觉设计与印务专家

致力做好城市综合服务商

商务专线：0911-8080001 8216292

延安融媒传播有限公司

延安融媒传播有限公司依托延安电视、广播、报纸、“我是延安”客户端等媒介资源，根据企业诉求提供一站式宣传定制服务。

融媒传播·您身边的媒体宣传专家

咨询电话：0911-2820066 8226222

总值班 王维彬
值班主任 王锋
一版编辑 雷荣
一版校对 王佳慧

本报特聘法律顾问 陕西树众律师事务所主任 律师崔树森