

“意想不到”的运城产业新名片

南蔗北种在河东

本报记者 范娜 实习生 周文静

说起甘蔗，我们脑海中映出的是这样一幅画面——长长的笔直的蔗体，外面包裹着较硬的黑色外衣，去皮后露出淡黄色的蔗肉，咬一口脆甜多汁。

有句俗语是这样说的：“桔不过淮，蔗不过江。”但这几年，热带水果甘蔗已跨过了长江，开始零散“落户”运城。特别是去冬今春，细心的市民会发现，市场上的甘蔗忽然出现了很多黄皮的“显眼包”，当你购买后，商贩还会贴心地帮你把甘蔗去皮切块，甚至榨成汁。

2月20日，记者走进位于永济市蒲州镇西厢村村西的大棚甘蔗种植基地，近距离了解这种让人既熟悉又陌生的水果。

口感媲美南方甘蔗

进入甘蔗大棚，一片黄绿色的甘蔗林便映入眼帘。身披黄色或黑色“外衣”的甘蔗挺直身子，顶着绿叶子直抵棚顶。

“这个棚棚顶有四五米高，现在已经到采收后期了，大的甘蔗已经采完了，剩下这些中细根的算是在处理。”甘蔗大棚负责人、临猗县泽璞果品种植专业合作社理事长张泽璞介绍道。

临猗县泽璞果品种植专业合作社成立于2017年，主要经营两个业务板块，一是种植各类水果，二是电商销售。目前种植面积最大的是樱桃，其次是桃、苹果、大棚西瓜等。去年，合作社第一次尝试种甘蔗。

“也是探探路，想创新。”张泽璞说，去年3月中旬，他分别在盐湖区北相镇、永济市西厢村种了5亩露天甘蔗和1亩大棚甘蔗，露天甘蔗全部是黑皮甘蔗，大棚甘蔗是黑皮、黄皮甘蔗各一半。

黄皮和黑皮甘蔗有什么区别？北方甘蔗和南方甘蔗又有哪些不同？

张泽璞解释道：“只是品种不一样，黄皮甘蔗甜度会更高，汁水更多，是近几年刚培育出来的新品种，市场认可度也更高。黑皮甘蔗也就是传统的水果甘蔗，无丝，口感清甜，同样深受广大消费者喜爱。”

因南北方气候差异较大，导致南北方甘蔗种植会有些不同。南方的甘蔗更长，秆也更粗，产量较高，多的亩产十多吨，可食用部分在3米左右。而在北方，可食用部分只有近2.5米，露天甘蔗的可食用部分平均为1.8米，个别的能达到两米，正常甘蔗像铁锹把一样粗细，产量远远不及南方。虽然高度差一些，但在北方种出来的甘蔗口感清甜，质量并不逊色于南方甘蔗。

在我国，甘蔗主要有两个用途，一是作为水果食用，二是榨糖，产生的额外甘蔗渣还可以造纸或沤成纯天然肥料。

“在本地种甘蔗，主要是让大家吃个新鲜，虽然咱们的亩产量比南方低，但南方甘蔗从产地运过来，路上最少需要一周时间，中间还要经过几乎交易，价格往往较高。咱们的优势是甘蔗刚长出来，大家就可以采摘，新鲜还划算。”张泽璞说。

采访当天，天公不作美。站在棚内，耳边清晰地传来狂风吹动棚顶覆膜的“呼呼啦啦”声。但即便天气不好，棚内依然有不少“蔗粉”前来

选择自己的“心动甘蔗”。

“在抖音上看到这里有有个甘蔗园，今天去普救寺参观，就顺便来体验一下现场掰甘蔗的感觉。”家住盐湖区东方明珠小区的王先生说。而站在他身边的家人已经开启了点评模式：“真甜，我长这么大第一次吃到现采的甘蔗，很新鲜。”

蒲州镇西厢村村民王冬和爱人也来了，王冬说：“附近村民都知道这儿有个甘蔗大棚，我们都来好几次了。想吃就过来掰几根，很方便。甘蔗很甜，家里老人孩子都能吃。价格也能承受得起。”

距离甘蔗大棚3公里远的西文学村村民贾明英也开着车来了。她说：“我是第一次来，孩子过来好几次了。孩子喜欢吃，她读初三，快开学了，今天在家写作业，我就过来给她买几根。”

精细管理收入翻番

大棚甘蔗如此受当地群众欢迎，张泽璞并不意外，因为去年国庆节上市的5亩露天甘蔗，已经给了他很强的信心。

“露天甘蔗生长6个月左右上市，亩产3000根左右，成品甘蔗2000根。上市仅一个月，就以平均15元一根的价格销售一空。相比五六万元的总投入，最终收入实现翻番。”张泽璞介绍道，大棚甘蔗生长期较长，亩产3500根左右，今年春节才上市。个别甘蔗可食用部分达到了3米，秆体像手腕一样粗，一度卖到了50元一根。

采访时，张泽璞的大棚甘蔗已经卖掉了一多半。“一两天就卖完了，多的话一天五六百根没有问题。”他说。

清甜的味道，络绎不绝的消费者，丰厚的回报，都与张泽璞的精细化管理密不可分。

采访当天，甘蔗大棚还迎来了8名市实验中学的学生。面对学生们的好奇，张泽璞从甘蔗的生长环境、种植方式、管理环节、病虫害防治等方面进行了详细讲解。

“甘蔗生长对土壤的要求不高，只要不是极碱或极酸土壤就都能种，但在成熟期最怕刮大风。”

“甘蔗最上面的才是种子。它的种植方式不是撒种子，也不是扦插小苗，而是地浇透后，把两边是出芽点的甘蔗横放在地里，只要一个没人地里，小芽就会往上长。

“出苗阶段不能打除草药，必须人工拔草，如果这个阶段没拔干净，补充给甘蔗小芽的营养就会被草抢走，影响甘蔗后期的生长。”

“前期要特别注意防虫，前期苗小，没长起来，虫子一咬中间的芯就烂了，苗就死掉了。后期要注意稍腐病，这种病很容易传染，不注意的话，整个棚子里的甘蔗就会全部坏掉。”

“甘蔗长出9片到11片叶的时候开始拔节，此时一定要及时观察，因为拔节的时候，水肥一定要跟上，三五天内如果水肥没跟上，甘蔗拔的节就会很短。拔了六七节的时候要开始剥叶，让甘蔗接受阳光照耀，不然容易生病长虫，但也不能剥得太勤。”

……

种植甘蔗近一年来，张泽璞每天都“泡”在甘蔗林中，对各个环节进行精心把控，并总结出了一套甘蔗在北方生长的每个阶段需要注意的要点。

他说：“大棚甘蔗和露天甘蔗的管理环节都一样，最大的不同是在夏天和冬天，要注意做好大棚的控温排水工作。大棚甘蔗其实10月份也已经成熟了，但只要不冻，它就能继续长，等到春节上市，也能卖个好价钱。”

南蔗北种持续发力

在甘蔗大棚入口处，细心的人会发现，这里立着一个直播杆，上面的手机镜头正对准着眼前的一片甘蔗林。

“他负责种，我负责卖。”张泽璞的爱人、直播间主播李丹丹笑着说，她平时会使用电商平台发布一些视频，并与消费者直播互动，直播间只是展示甘蔗的平台，用来吸引消费者，拓宽销售渠道。如今，北方的甘蔗市场已经打开，销量不成问题。

通过这个名为“璞美鲜果园”的抖音直播间，运城的甘蔗不但吸引了众多当地消费者，而且还吸引了来自陕西、黑龙江等地的不少客户。

“大家来了后，多数人并不会采甘蔗。其实，甘蔗不像玉米那样用镰刀割，而是轻轻一掰就从根部断了。很多人体验的时候，一掰，听见清脆的‘咔嚓’声，就觉得解压。”李丹丹说。

除了体验现场采摘，还有很多本地和来自北京、西安一些地方的现代农业园工作人员过来考察，或者学习甘蔗种植管理技术，或者洽谈合作。

当被问及今年有没有扩大甘蔗种植规模的打算时，张泽璞直言“没有”。

去年，合作社只在盐湖区和永济市试种了6亩甘蔗。“每个地方接受人群不一样，我不可能把每一个品种的规模都扩大，只能是试验成功后，带着大家一起种。”他说，运城这几年零零散散也有人在种甘蔗，总体还处于摸索期，有的人种的甘蔗没长起来，有的长起来了但口感不好，还有的销路没打开。

张泽璞分析道，甘蔗不属于“绿色通道”政策中鲜活农产品的范围，因此不在高速公路“绿色通道”免费目录内，而从南方运过来，除了时间长，中间还要经历批发商、零售商等几道手。在运城本地种，没有中间商，从地头直接到消费者手里，利润空间较大，种植前景广阔。因此，他今年准备在运城成立一个南果北种合作社，把甘蔗种植技术在全市推广开。同时，对去年试种的苗乐和百香果等南方水果扩大种植规模，并增加三四个新品种进行试种。

运城日照充足、昼夜温差大的独特气候特点，让南果甘蔗在这儿落地生根，也为我市“南果北种”的推进写下了鲜活一笔。

压题图：工作人员在收获甘蔗。

本栏照片均由 本报记者 陈方斌 摄

雨水时节，大地返绿。在天津市樊村镇西碾村的广袤耕地上，村民们正辛勤耕作，为今年农作物丰产增收奠定基础。

西碾村位于吕梁山南麓，全村共996户2711人。近年来，西碾村以人居环境整治为抓手，统筹推进硬化、绿化、亮化、美化等，实现村容村貌大变革；完善提升养老、教育、医疗等基本公共服务，让农村留得住景更留得住人；依托网格化管理和村级事务管理平台，实现“村民线上说事、干部线下落实”，构建共建共治共享治理新格局；推动产业发展，通过党支部牵头、党员带头、群众响应，不断做深做细文旅产业、做大做强帮扶产业，实现党建引领助推乡村产业振兴。

党支部牵头
搭建产业发展平台

西碾村背靠大山，现有耕地172亩，是一个资源禀赋普通、经济基础薄弱的小山村。村“两委”因地制宜、因势而为，用心用情做好“特”“精”“融”三字文章，培育壮大乡村特色产业，打造精品旅游名片，实现产业融合发展。

提前谋划产业发展方向。村“两委”立足村情实际，多次前往稷山县翟店镇、天津市南桑峪村等地学习调研，通过拓展思路、学习借鉴，确定了以发展乡村民俗旅游为主线，带动餐饮、住宿、非遗体验等一系列产业的发展方向。

积极争取政策资金支持。西碾村村东有一处始建于南北朝时期的镇碾堡和十余座保存完好的明清老宅。该村利用现有的文物资源，积极向上争取政策，对镇碾堡和明清老宅进行保护性开发，既让村民留住乡愁记忆，也为产业发展打好基础。同时，争取巩固衔接项目资金45万元，打造就业帮扶车间，规模制作花馍等非遗制品，带动村民增收致富。

全面搭建多元就业平台。为支持村民多元化就业增收，村“两委”盘活闲置公房，打造山底小馆，发展特色餐饮；对接电商平台，组建工作室，为电商交易提供客户咨询服务；利用紧邻209国道的区位优势，谋划“汽车驿站”项目，整合餐饮、物流、汽修等服务，发展“马路经济”。

党员带头
争当致富增收模范

为带动村民致富，该村党员干部踊跃参与，结合自身实际，分别认领产业发展项目，通过实际行动为村民树立致富增收的榜样。

带头运营特色小店。王芳是该村的一名党员，有着运营饭店的丰富经验。她带头认领了山底小馆项目，把店内收拾得古色古香，推出猫耳朵、炸油糕、粗粮面、山底菜肴等特色小食，独特定位和可口味道吸引了周边消费者前来品

锣鼓声声，敲出了乡村振兴的新步伐；鼓点铮铮，奏响高质量发展的最强音。

2月24日，正月十五，闻喜县2024年元宵节社火会演在县城隆重举行。来自全县各乡镇和县直单位的17支社火表演队伍欢聚一堂，彩车、鼓车、轮滑、高跷、旱船等30多个精彩纷呈的节目为全县广大群众奉献了一场年味十足的民俗文化盛宴。

“之前，闻喜县组织了一场‘闻喜小煮饼勇闯哈尔滨’的活动，我们以此为灵感，推出了节目《我是闻喜小煮饼》，通过快板表演，宣传闻喜的美食，让更多的人了解闻喜。”桐城镇党委书记郭鑫说道。

闻喜煮饼不仅是省级非物质文化遗产，更有着“饼点之王”的美誉。社火表演现场，几十名可爱的小朋友手持快板，用一段脍炙人口的快板表演，唱响了家乡品牌，而节目《盛世龙腾》，则以恢宏的气势展现了桐城镇干部群众踔厉奋发、接续奋斗、推动高质量发展、铸就新时代辉煌铿锵步伐。

薛店镇的节目以该镇特色——中药材元素为主，由50辆中药材皮卡车组成的方阵气势恢宏，约60个中药材合作社参与其中，主要向观众展现薛店镇通过发展中药材产业推进乡村振兴的美好画卷。

“我们想通过这次社火展演，大力推介薛店

天津市西碾村构建多元乡村产业体系

蹚出产业发展新路径

本报记者 雷登攀

尝，目前小馆平均日营收可超1000元。

带头管理帮扶车间。村委委员马康宁是一名个体工商户，对产品销售、库存管理十分熟悉。他主动认领了就业帮扶车间项目，利用自己的销售渠道，把帮扶车间生产的手工花馍和硬面馒头推广到天津多家商超。目前就业帮扶车间已带动30名村民就业，平均每天加工馒头6000余个。

带头开展直播宣传。韩二荣是一名兼职网络主播，在村里人熟地熟情况熟。她主动承担起“乡村e镇”的运营工作，每天通过线上直播向网友宣传民俗制品，用网络搭建起“土特产”销售直通车，成了一名“新农人”。

带头推进产业项目。“汽车驿站”项目的打造难度较大，面临建设规模大、投入资金多、回本周期长等困难，该村党支部书记张春科主动认领这块“硬骨头”。他积极对接自然资源、交通运输等部门和专业设计团队，确定了“汽车驿站”的具体选址、经营范围。目前，该项目已完成前期方案制订和招投标工作，预计今年8月建成投用，建成后可提供100余个就业岗位。

群众响应
构建共创共富格局

党员干部带头示范，不但用实际行动打消了村民顾虑，更吸引了一大批村民积极响应，参与到村里的就业帮扶车间、电商工作室、乡村旅游产业发展中，用双手铺就增收致富路。

帮扶车间保障脱贫增收。村民史喜然是一名脱贫户。就业帮扶车间开始运营后，她主动应聘，成为一名保洁员，每月可增收1000元。此外，还有两名情况和史喜然一样的村民，通过在就业帮扶车间工作，每月可增收1000元左右。

电商工作室助力就近就业。马华是一位年轻“宝妈”，因照顾正在上幼儿园的孩子无法外出打工。在被聘为电商工作室的客服后，她每天坐在电脑前就能办公，足不出户就能月入2500多元。目前，该电商工作室已有30余名成员，大都是像马华一样的年轻妇女，通过担任销售客服，既照顾了家庭，又兼顾了一份小事业。

乡村旅游衍生更多机遇。西碾村民俗旅游吸引了许多外地游客前来打卡，通过参与手工制作、品尝特色美食、体验汉服拍摄等感受非遗文化。游客的到来既带来了流量，也带来了销量。村民范想凭借着接地气的拍摄风格、独特的嗓音，在抖音平台吸引了7万多名粉丝。看到村里游客络绎不绝，他表示要利用抖音平台，拍摄更多有趣视频，展现传统非遗文化，宣传推广美丽西碾。

下一步，西碾村将坚持党建引领，通过党支部、党员、群众联动，壮大帮扶产业，发展乡村旅游，创造致富机遇，帮助村民就近就业、多样增收，构建起多元乡村产业体系，蹚出一条独具特色的产业发展新路径。

从传统社火表演
看产业发展亮点

本报记者 王新欣



镇，展现薛店镇乡村振兴的成就。下一步，薛店镇计划在学习运用“千万工程”经验过程中，打造新的薛店样板。同时，全镇以中药材产业为主，着力发展乡村文旅产业，让群众更有获得感。”薛店镇党委副书记任鹏娟介绍说。

据悉，当天的社火表演现场观众达6万余人，线上直播浏览量67万人次。观众热情高涨，不时拍手称赞，纷纷拿出手机拍照。

四个多小时的社火表演，展现了闻喜县日新月异的发展变化，从中也能看出该县实施乡村振兴的主思路以及各乡镇的产业发展主方向。新春伊始，社火表演中那震耳欲聋的鼓点，正激励着闻喜县干部群众把使命担在肩上，把责任牢记心头，咬定目标、苦干实干，奋力谱写中国式现代化闻喜新篇章。

上图：《我是闻喜小煮饼》节目表演现场。

特约摄影 温徐旺 摄



游客在大棚里采摘甘蔗。



甘蔗园成为学生新的研学目的地。