

“老少配”合力种樱桃

本报记者 王新欣

初夏的晋南,热浪已然来袭。
在临猗县北景乡西村村委会门口,色泽如红宝石般鲜艳的樱桃,正被快递员熟练地分拣、装箱,准备发往全国各地。
在村里即将落成的樱桃示范园区前,61岁的西村党支部书记兼村委会主任张世红用布满老茧的手指轻轻搭在还未覆膜的钢架大棚上,眼中映照着樱桃苗的嫩绿光泽。他身旁的“95后”驻村干部吴勇,目光则紧紧锁在即将铺设的水肥一体化管道上。这个樱桃示范园区,可是西村樱桃种植的未来方向,一点也马虎不得。
这些红彤彤的樱桃,凝结着这位“60后”老支书二十余载披荆斩棘的坚守,也承载着吴勇扎根黄土、破土而出的崭新希望。这对“老少配”,正合力将黄土高原上的西村樱桃产业,推向更广阔的未来。

“60后”的倔强与拓荒 从“红果果”到“金果果”

“这两个月的樱桃季,我们顺丰快递点就扎在村委会了!高峰时一天能发走三四千件,最多时有15000斤!西村的樱桃口感好,个头大,发往全国各地的件都有。”顺丰快递员赵鹏一边麻利地封箱,一边介绍说。
在赵鹏身后,“航空飞九州 高铁即日达”的标语占据着村委会显眼的位置,无声地诉说着西村樱桃“走出去”的便捷与雄心。
西村地处临猗县城北郊,紧邻209国道、河运高速,交通便利,发展电商物流的区位优势得天独厚。“西村樱桃种植面积大、产量高、品质优,我们直接在村委会设点,周边乡镇、村子的樱桃也常往这集散。”赵鹏补充道。

“早上来村里收樱桃的客商就有好几十家,根本不愁卖!西村7500余亩耕地,樱桃占了6000多亩。可以说,在西村,家家户户都指着这‘红果果’吃饭哩!”张世红脸上颇为自豪。
时间回溯到二十几年前,西村还处于苹果种植的旧辙中。直到2003年,一个名为薛长发的村民率先种植了樱桃,张世红打听得知这种“小红果”的种植效益很可观。于是,他心中那份“总得为村子做点什么”的执念变得越发强烈。
没过多久,他便发动村民去外地考察,随后带领村民种植樱桃。然而,引进新树苗、推广新技术,在当时的西村不啻为一场“革命”。许多村民摇头!“这‘红果果’能当饭吃?万一砸手里,一家老小喝西北风?”

张世红的倔劲儿上来了,他蹲在地里,像看护婴儿般侍弄着这些新苗,摸索种植技术。几年后,当亲眼看到樱桃树在西村的水土滋养下结出累累硕果、换来丰厚回报时,张世红眼中的光芒异常明亮:“就是它了,西村的出路!”
村民心中的坚冰,也在红宝石般的果实和张世红数钱的笑容中逐渐消融。樱桃树,如同点点星火,逐渐在西村这片土地上燎原。
如今,西村已是声名远播的樱桃专业村。美早、布鲁克斯、萨米托等品种应有尽有,早、中、晚熟品种齐全,可基本满足市场需求。6000余亩樱桃种植面积中,5000亩已挂果,设施大棚达800亩……

“我们村大地樱桃亩产1000斤—1500斤,年收益约2万元;春棚亩产1500斤—2000斤,收益5万元左右;2023年刚引进的温室大棚,亩产可达2000斤,能提前一个多月上市,亩收益能到8万元!这‘红果果’真成了‘金果果’!”张世红掰着手指算账,脸上的笑容异常灿烂。

“95后”的“网线”与破圈 “小屏幕”撬动“大市场”

打开抖音,一条名为“村支书和驻村干部之间的爱情故事”的视频里,张世红一改老实木讷的形象,俏皮可爱地和吴勇拉起了手,引得网友纷纷点赞评论。
“这个年纪的基层村支书能紧跟时代,非常棒。”
“咋买了?书记,光知道运城有樱桃,不知道咋买。”
如此和谐的画面,在一开始却不尽然。
六年前,大学刚毕业的吴勇作为驻村干部来到西村。“当时村里樱桃已有4000亩,但销售渠道单一,樱桃丰收后,果农只能眼巴巴等着客商上门,价格被压得很低。”吴勇敏锐地意识



►张世红和吴勇直播售卖樱桃。
▼张世红和吴勇在检查樱桃枝情况。



到:好果子,更要卖出好价钱。他决心为西村插上电商的翅膀。

于是,他鼓足勇气向张世红提出拍视频、做电商的想法,没想到老书记与他一拍即合:“干!年轻人有想法,我支持!”这让吴勇大感意外:“张书记60多岁了,想法却和三十岁年轻人的一样嘛!”

说干就干。吴勇积极联络在外打拼的家乡青年。一次春节聚会,他“游说”在西安做电商的运城小伙薛凯辉:“樱桃市场潜力巨大,年轻人在这里能赚钱;乡村振兴大背景下,农村需要人才回来;每年政府部门都有政策扶持,回来干吧!”不久,薛凯辉便来到了西村,甚至直接住进了张世红家。三人常聚在一起策划视频、琢磨直播。

一切似乎比较顺利,但是,来到镜头前的张世红却“露了怯”。

“我这把年纪,对着手机蹦跳?害臊得不行嘛!怕老伙计们笑话……”不仅是拍视频,在直播秀台前,张世红也紧张得坐立不安。吴勇回忆说:“开播前,张书记就坐在那里一两个小时不动弹。”逼着他第一次上场后,书记的后背全被汗浸湿了。”不仅他难为情,许多村民也不理解:咱村的樱桃又不愁卖,村支书何必抛头露面?

被“赶鸭子上架”的张世红,在坚持一个多月后,迎来了一条视频的意外爆火,点赞量近30万,播放量超800万,账号粉丝猛涨过万,樱桃订单也接了三百多单。

“这是为村民办实事,流量好,我当然高兴!也对电商更有信心了!网上那么多村支书带货,我也要为家乡代言!”张世红脸上的笑容,比枝头的樱桃还甜。

“运城是水果之乡,但西村樱桃常被贴上别家的标签,我们要做自己的‘张万宙’品牌!”薛凯辉说。

“张书记虽然看好做电商这个事情,但信任感依旧不足。比如,在我看来做电商前要把售前、售后、供应链这些部分都做好,做直播前我就想着产品要统一包装、打出品牌,但张书



记想要先有销量,再做品牌,我们也在合作中不断磨合。”吴勇坦言。
在2025年中国(沂源)优质樱桃擂台大赛中,张万宙樱桃中的布鲁克斯被评为特级樱桃产品,美早被评为优质樱桃产品。

当人们心甘情愿为“有身份”的西村樱桃多支付货款时,张世红脸上露出了欣慰的笑容。吴勇带来的“网线”,成功将西村的樱桃送出了黄土高原,送进了更广阔的世界。

“新老合力” 点亮乡村共富新希望

“村支书”带货,自今年4月份以来成为短视频平台的一大热点。账号“西村支书张万宙”也跻身其中。

“巨量算数”显示,今年4月、5月,“村支书”在短视频平台的搜索指数同比飙升231.8%。“村支书为了宣传有多卷”等词条频频登上平台热搜。热闹之余,“张世红”们也有自己的焦虑:能否把握住这一波流量?流量过后,怎样才能给村里留下一些带不走的东西?

今年西村的樱桃采收季已经进入尾声,张世红的电商团队也还没能盈利。他的视频走红后,当时村里的樱桃还未成熟,后续账号又出了一些问题,线上店铺和直播体系都还需完善。

“今年先把流量做起来,扩大西村樱桃的知名度,明年樱桃季再谈带货。”张世红很清醒。

短期流量之外,张世红和吴勇正带领西村谋划樱桃产业的长远升级。一方面,让村民提升樱桃种植品质,以匹配电商渠道对产品标准化、规模化的要求;另一方面,村里积极争取地方政府“千万工程”专项资金建设的200亩高标准樱桃示范园也即将建成。此外,村里准备修

市场上脱颖而出,源于科学的种植管理模式。据了解,他采用双层冷棚技术精准调控温差,配合连动棚通风、农家肥施用、拱棚保湿等措施,实现3亩葡萄园亩产稳定在2000公斤左右。

除特色品种外,卫增国还种植巨峰等传统葡萄品种,通过错峰种植,实现从6月中旬至

建产业道路,建设集交易市场、冷链仓储、电商直播于一体的樱桃产业园。

“现在正铺设水肥一体化管道,接着覆膜……预计今年10月底完工。”吴勇在樱桃示范园区工地介绍进度。

西村虽是临猗樱桃种植面积最大、规模最大的区域,但与山东、大连相比,规模化水平不足,与绛县相比,设施化大棚不够。部分老旧大棚标准低,维修改造成本高,棚内温控不佳,容易影响樱桃生长和农户收益。

“县里非常支持,前期就指导我们做了产业发展规划方案。我们整合集体土地建棚,采用‘支部+合作社+农户’模式,农户交使用费自主经营。”张世红眼中闪着光,“示范园全部上智能设施,推广标准化建造、水肥一体化、病虫害绿色防控这些技术,管理科学高效,不仅能起到示范带动作用,还能增加农户收益,预计每年还可为村集体增收15万元。”

“今年客商明显多了,看来我们的宣传做得很有效果!等园区建成,咱樱桃的附加值还能再提!”吴勇信心满满,张世红用力点头,皱纹里刻满希望。

如今的西村,樱桃树早已深深扎根于这片黄土。从一户试种到六千亩成林,从依赖客商到“张万宙”品牌乘电商快车走向全国,从年轻人“逃离”的村庄到吸引青年归巢的振兴热土……一颗颗小小的樱桃,映照着西村翻天覆地的变化,更见证了基层干部初心如磐、合力奋斗的动人篇章。

西村的“樱桃红”,是我市奋力谱写乡村振兴篇章的一个生动缩影。放眼河东大地,盐湖岸畔、中条山脚下,类似的“新老合力”故事正在不断上演。

在更广阔的田野上,无数像张世红这样的“老黄牛”与吴勇这样的“助农人”,正以他们的智慧与汗水,探索着从“田间地头”到“数字云端”的融合之路。他们带头触网、勇闯市场,让电商赋能乡村,不仅卖出了农产品,更显现了乡村的新气象和新希望。

西村的发展实践告诉我们:破解乡村人才之困、产业升级之难,“老”的经验智慧与“新”的理念技术缺一不可。只有让“张世红”们的坚守与“吴勇”们的创新紧密交融,让传统农业插上现代科技的翅膀,黄土高原上的“樱桃红”,才能愈发鲜艳夺目,照亮更多乡村共富前行的康庄大道。

11月底持续供应葡萄。在销售端,他采取“批发+采摘”双模式,平时凭借高品质产品收获大量商贩订单,周末吸引众多游客体验采摘乐趣。

谈及下一步发展,卫增国充满信心:“计划扩大种植规模,进一步提升品质与产量,让‘甜蜜产业’带来更丰厚的收益。”

镁冶炼不再被列入 “两高”管理范围

本报讯(记者 余果)近日,从相关部门了解到,省发展和改革委员会等部门印发《山西省“两高”项目重点管理范围(2025年版)的通知》,对《山西省“两高”项目管理目录(2024年版)》进行了修订。记者注意到,本通知中不再将镁冶炼列为“两高”管理范围。

据了解,“两高”项目是指高耗能、高排放项目。这类项目新建(含改扩建)固定资产投资项目通常由省级生态环境部门审批环评报告,由省级主管部门核准或备案。项目增加能耗、煤耗、碳排放、污染物排放的,须进行等量或减排替代,制订替代方案。因此,项目推进的难度较大。

我市现有规模以上金属镁生产企业8家,年产原镁30万吨、镁合金制品24万吨,年营业收入59亿元。

我省此次给镁冶炼摘掉“两高”帽子,有助于我市镁冶炼企业和项目获得良好的政策环境,推动企业的改扩建和项目融资,促进企业生产经营的资源 and 要素集中配置。

垣曲县 荣登全国康养百强榜

本报讯(记者 余果)6月21日,《康养蓝皮书:中国康养产业发展报告(2024—2025)》发布会在贵州省六盘水市举行,会上,我市垣曲县荣登全国康养百强县榜单。

垣曲是历史悠久的人文之地、充满绿色的山水之城、资源丰富的铜镁之都、食材独特的美食之府。

近年来,垣曲县聚焦“休闲、康养、研学、探险”四大业态,立足资源禀赋,开发龙头景区,推出特色项目,策划精品线路,构建形成了以县城游客接待中心为“核心枢纽”,世纪嵯猿、帝舜德孝为“两大文化名片”,历山自然生态康养带、毫清河生态农业休闲观光带、黄河库区百里画廊旅游带为“三大产业带”的“一心两核三带”文旅产业框架,着力打造黄河金三角康养休闲的重要节点城市。

6月中旬,“‘垣’梦舜乡 好‘运’未来”垣曲县2025年文旅项目推介活动成功举办。活动中,垣曲县集中发布23个文旅重点项目诚邀合作。其中,包含2个休闲康养类项目:左家湾康养度假区项目、历山森林康养村落项目。

如今的垣曲,游山水、泡民宿、品美食、看展览、赏非遗,构成了独特的慢生活体验图景,正成为黄河之滨宜养、宜游、宜居的康养目的地典范。

稷山县举办 “晋情消费,品质生活” 直播活动

本报讯(记者 李星星 通讯员 吴赵恒)近日,稷山县乡村e镇公共服务中心精心策划并成功举办了“晋情消费,品质生活”直播活动。本次活动不仅展示了稷山县特色农产品的魅力,还通过直播带货的形式,有效提升了“稷山四宝”的知名度和市场影响力。

活动期间,稷山县乡村e镇公共服务中心特别邀请了本地2名拥有一万名以上粉丝的主播“毛毛”和“是大大琪呀”,通过她们的专业讲解和生动展示,将稷山板枣、稷山麻花、稷山鸡蛋等农特产品的独特风味和营养价值传递给了广大网友。两位主播凭借丰富的直播经验和亲切的互动方式,吸引了大量观众驻足观看,直播间内气氛热烈,互动频繁。

在直播过程中,主播们不仅详细介绍了“稷山四宝”的历史渊源、制作工艺和食用方法,还现场试吃,让观众能直观感受产品的美味。同时,主播们积极解答观众的疑问,分享购买链接和优惠信息,有效促进了产品的销售。

据统计,本次直播活动累计销售额达到5万余元,不仅为当地农民带来了实实在在的收益,也进一步提升了“稷山四宝”的品牌影响力。

此次活动的举办,不仅展示了稷山县乡村e镇在电商领域的创新能力和组织能力,也为推动当地特色农产品上行、助力乡村振兴贡献了力量。

未来,稷山县乡村e镇公共服务中心将继续依托电商平台,发挥直播电商等新业态的优势,深入挖掘和推广更多优质特色农产品,为农民增收致富开辟更多渠道。同时,将不断优化直播内容和服务质量,为观众带来更加精彩、更加实惠的购物体验。

本版责编 刘晓瑞 校对 李静坤
美编 冯潇楠

河津市北张村双层冷棚种出“甜蜜经济”

个盛果年,36元一公斤的价格让他笑逐颜开。刚进入挂果第三年的“蓝色拉威尔”虽产量有限,但其自然无核、丰富的营养成分等优势,让卫增国对这一品种的市场前景充满信心。“‘巨盛一号’口感清脆、果实紧密,储存时间长;‘蓝色拉威尔’不仅口感好,营养价值也极高。”卫增国介绍说。这些葡萄能在