

## 张家口林业产业撑起生态“富民伞”

### 全市经济林总面积达355.3万亩,林下经济利用面积达163万亩

本报讯(记者席晓宇 通讯员阴杰)近年来,张家口市坚持“三绿”并举、“四库”联动,以“兴林富民”为目标,聚焦经济林、林下经济、特色花卉三大主导产业精准发力,持续壮大林业产业体系,推进生态提质、产业增效、农民增收。

经济林产业方面,张家口立足差异化立地条件与资源禀赋,坚持规划引领、分区施策,推动经济林由粗放经营向集约高效转型。坝下丘陵区重点发展仁用杏、榛子等传统优势树种;坝上高原区依托生态治理工程发展沙棘、柠条等经济兼用林。蔚县建成北水泉、黄梅乡万亩仁用杏

集中种植区,5万余农户依托仁用杏产业稳定增收;张北县引进宝得瑞健康产业有限公司开展沙棘精深加工,带动周边2000余农户采摘务工。截至目前,全市经济林总面积达355.3万亩,其中仁用杏种植面积248万亩,年产杏仁10万吨,建成仁用杏国家特色农产品优势区2个、省级经济林示范基地8个。

林下经济方面,张家口市坚持生态优先,按照功能相容、空间复合利用原则,推动形成林下种植、养殖、采集加工以及森林景观利用等多元化发展格局。赤城县打造300亩林菌复合基地发展赤松茸种植,亩

均收益近万元;怀安县千亩食用菌基地吸纳600余村民就近务工。截至目前,全市林下经济利用面积达163万亩,累计建成国家级林下经济示范基地3个、省级林下经济示范基地7个,林下经济收入占从业群众总收入的26%,带动从业人员年均增收3000余元。

特色花卉产业方面,张家口市依托独特气候条件和本地花卉资源,通过“企业带基地,基地连农户”运行模式,大力发展芍药、百合、金莲花、菊花等食用、药用、观赏花卉。尚义县打造3000亩仿野生芍药标准化种植片区,每年带动周边群众增收超

270万元;沽源县以金莲花为核心,构建种苗培育、田间种植、加工销售全产业链体系。目前全市花卉种植面积达1.6万亩,建成省级花卉产业示范基地5个。

下一步,张家口市将以5个新建省级林果花卉产业示范基地、3个“三北”工程“两化”试点项目为抓手,2026年新发展和提质增效经济林11万亩、花卉10万平方米、新增林下经济3万亩,持续推广优新树种和标准化技术,精准落实林权抵押贷款、林业气象保险等金融扶持政策,积极培育生态旅游、森林康养等新兴产业,走出一条生态优美、产业兴旺、林农增收的高质量发展之路。

## 2026年“千乡万村气象科普行”走进承德

本报讯(通讯员宋杨)近日,由中国气象局、中国科学技术协会联合主办的2026年“千乡万村气象科普行”走进承德。活动以“精准趋利避害 赋能和美乡村”为主题,汇聚多方力量开展气象科普宣传与专业交流,切实提升基层防灾减灾能力。

启动仪式上,播放了气象趋利避害主题宣传片,直观展现气象服务在防灾减灾、产业发展中的重要作用。随后,中国气象局气象宣传与科普中心、省气象局等单位,向基层干部、涉农企业及种植大户代表集中赠送气象科普书籍与科普产品,把专业气象知识送到基层一线。

启动仪式后,两场高质量专家报告精彩开讲。省气象灾害防御和环境气象中心专家张娜围绕气象灾害防御展开授课,结合承德本地气候特点,细致讲解极端天气防范、应急处置等实用知识;国家气候中心专家李修仓聚焦避暑气候资源,深度剖析气候优势对区域文旅、乡村产业发展的推动作用,内容兼具专业性实用性,为在场人员带来一场丰富的气象知识盛宴。

随后,本次“千乡万村气象科普行”活动持续延伸服务触角,先后走进滦平县第五小学、大屯镇新硕农业发展有限公司,精准开展分层分类科普服务,既为广大师生普及气象地质灾害防范知识,也将气象技术、惠民服务精准送到田间地头、种植一线。

## 馆陶:乡土宣讲接地气 产业故事聚民心

本报讯(记者霍文龙 通讯员郝立翠)近日,馆陶县举办“乡村全面振兴”理论宣讲集中展示活动,以接地气、有温度的理论宣讲,生动讲述本土乡村振兴实践故事,凝聚县域发展奋进力量。

活动现场,该县“五谷为墨 理润心田——陶山薪火理论宣讲团”14名优秀宣讲员通过抽签依次登台宣讲。宣讲活动立足本土特色,聚焦基层实践,用鲜活质朴的小故事解读乡村振兴大理论,多角度、全方位展现馆陶县产业发展、基层治理、红色传承等领域的振兴硕果,让理论宣讲扎根乡土、深入人心。

宣讲过程中,各位宣讲员各展所长。宣讲员张松以《房寨镇晚秋黄梨产业的“黄金”蝶变》为题,生动讲述房寨镇晚秋黄梨从特色农产品变身群众增收致富“黄金果”的产业升级故事;武兴娇以《深耕生态沃土 做强杂粮优品》为主题,分享馆陶县深耕优质杂粮产业,让绿色生态农业成为乡村增收新引擎的实践经验。

此外,王桥镇百年芦里豆腐丝等一批本土特色产业、创业富民典型案例轮番亮相,真实鲜活的宣讲内容引发现场观众强烈共鸣。

## 迁西:黄油桃上市 果农喜迎丰收季

本报讯(记者霍伟皓 通讯员孙敬聪)近日,迁西县兴城镇陈庄子村的山地果园里,一派丰收景象,一颗颗金黄油亮、脆甜多汁的黄油桃正静待采摘。

走进农陈守忠的60余亩果园,3000余棵黄油桃树长势繁茂。目前,这片果园的黄油桃已全面进入采摘期,采摘周期预计可持续10余天。

“每年桃子尚未采摘,老客户就提前打电话预订了。”陈守忠介绍,依托出众的品相与口感,果园的桃子销路稳定、供不应求。更让他欣慰的是,桃子搭上电商销售快车,线上订单源源不断。

除了自身增收,陈守忠的果园还带动了周边村民就近务工。每年桃子套袋等用工高峰期,他都会优先聘用周边乡亲,带动乡亲们就业增收。

近年来,迁西县立足本土生态资源优势,因地制宜发展桃子、樱桃、桑葚等特色林果种植,有效提升土地产出效益,拓宽农民增收渠道,为乡村全面振兴注入强劲活力。

## 幸福生活开“村播”

### 老果农有了新手艺

□本报记者 史博佳



阜平县高阜口百果园。 通讯员 王亚国 摄

6月23日清晨,阜平县高阜口百果园里一派生机勃勃的景象。个头饱满的黄桃缀在枝头,阵阵果香扑鼻而来,清越的鸟鸣声唱响忙碌的序曲,工人们穿梭在桃树间抢抓农时采摘,果园负责人杜志强正与当地农副产品主播张花埔一同在林间开启直播,大力推介自家的鲜桃。

“今天我们推介的品种叫黄金蜜1号,是6月中旬早熟的黄毛桃,吃起来很甜,口感特别好……”

“想拍的朋友们认准小黄车1号链接……”

有着30余年种植经验的杜志强是扎根乡土的老农人,如今,他有了新目标:做一名主动触网、拥抱电商的新农人。

“我们园区从2018年建成到现在,做传统林果种植已经将近10年,如今感觉传统农业的瓶颈越来越明显。”谈起鼓起勇气转型的初衷,杜志强说,“过去我们依靠传统线下批发、上门收购的销售模式,渠道单一、价格被动,收益空间有限。这是我们多年来一直想解决的问题。”

随着电商产业蓬勃兴起,杜志强看到了农产品出圈的新机遇。

“我想做直播。”他目光坚定地说,“新时代的乡村农业,不能只会埋头种地,必须主动拥抱新媒体、拥抱新渠道。直播可以去掉中间环节,直接对接消费者,让产品面向全国客户。”

下定决心后,杜志强立刻付诸行动,开启第一场直播,现实却给他浇了一盆冷水。

“效果很差。”杜志强深感挫败,“需要什么设备、说什么话术、怎么运营,我是一窍不通,直播间留不住观众,来一个走一个。”

但首次直播的失利并没有让杜志强气馁,他选择和当地农副产品主播张花埔合作,一起带货。在这个过程中,他跟着主播学习场景搭建、设备操作、直播话术、后期剪辑等实用技能,一点一点增长经验,如今已经可以顺利独立开播。

张花埔表示,阜平还有不少像杜志强这样的老果农,他们不懂线上宣传运营,好的水果卖不上好价格。只要有人找到她,她都愿意尽自己所能帮助农户打通销路,让阜平的优质产品被更多人认识、了解、喜爱。

看着采摘下来堆成小山一样的黄桃,杜志强表示对果品品质非常有信心。他的园区处在高海拔梯田,通风透光、日照充足,得天独厚的自然条件让桃子含糖量高、口感香甜。园区还与中国农科院果树研究所、阜



杜志强(右一)和阜平县农副产品主播张花埔一起直播。

平县职业技术教育中心合作,引进20余个新品种,落地标准化种植新技术。这两点让他的桃子从源头上占据优势。

直播结束没多久,杜志强的手机便响个不停,不少意向客户打来订购电话。

“我们的果品包装箱上都印着地址、电话以及邮箱信息,很多消费者在直播间下单尝鲜之后,认可桃子品质,就会主动联系我们复购。刚刚给我打电话的,有来自保定、北京、天津等地的客户,大多是批量采购。这几天,我的微信上也加了不少新客户,大家反馈都不错。”杜志强一边翻看微信留言,一边介绍,“像这位石家庄的顾客,之前买了觉得挺好吃,还要续订。直播既为我们拓宽了客源渠道,也积攒下了回头客。”

自六月中旬黄桃成熟上市后,杜志强便与合作主播启动直播带货。开播初期日均订单仅有十几单,伴随着直播内容持续丰富,消费者可以直观看到果品品相、生长环境以及现场采摘、分拣全过程,再加上定价公道实惠,买家口碑持续传播,订单量稳步增长,日均成交量攀升至两三百单。短短半个月时间,线上线下合计收入达十余万元。

说起未来的发展,杜志强有着清晰的规划:“下一步,我们要打造自有直播账号、组建专业直播团队,把桃子持续卖向全国。同时,盘活园区科普研学、休闲旅游、餐饮住宿等业态,多元化发展。更重要的是,通过直播让更多人看见阜平的果园风光、了解阜平的乡村变化,让更多人认识阜平、走进阜平、爱上阜平。”

小小直播间,一头连着深山果园,一头连着全国市场。科学种植保品质,电商直播拓渠道,农旅产业延链条,山间果香正借时代东风,飘向千家万户。



扫码看视频

## 「葡萄沟」里的新农人

□本报记者 李琦

“小杨,我们家的葡萄熟了,你在直播间也帮我卖卖葡萄,中不中?”

每到葡萄成熟的时候,昌黎县十里铺乡总有人追着杨在原问。十里铺乡位于北纬39度范围内的葡萄种植黄金地带,这儿的葡萄有400多年的种植历史。每到夏季,这里“漫山遍野落翡翠,农家十里葡萄香”。

杨在原是十里铺乡有名的“葡萄经纪人”,因为不压价,销路好,附近十多个村子的果农都愿意把最好的葡萄给他留着。张玉荣大姐家也种着几亩葡萄,和杨在原是老熟人了,“以前葡萄熟了,就等着人家来收,卖不卖得出去全看人家要不要。我们把葡萄交给小杨好多年了,销路不愁,心里踏实。”张玉荣说。

架起手机,打开直播间,一串串水灵灵的葡萄就是最好的引流方式。杨在原对着手机镜头开始介绍:“现在,葡萄的糖度、颜色、口感都挺好,有需要的老板欢迎下单。”直播间的热度变成一沓沓的订单,在销售旺季,一天就有20多吨葡萄发往全国各地。

从早忙到晚,看着一箱箱葡萄发出去,一张张钞票装进乡亲们的腰包,杨在原心里踏实。可这份踏实,放在10年前他刚回村那会儿,根本不敢想。

杨在原和媳妇都是当地人,老丈人种了一辈子葡萄。大学毕业后,他俩留在城市里生活。2016年,老丈人和他们商量,自己实在干不动了,年轻人也不会种,想把家里的葡萄给刨了。杨在原一听就心疼了,一棵葡萄树从栽下去到挂果,都伺候多少年了。这么多年的好东西不能没人接,他跟媳妇一商量,辞了工作,回村创业。

当时,电商直播正是风口,杨在原和媳妇就琢磨着通过电商直播卖葡萄。第一次直播的时候,杨在原对着镜头不知道说啥,后来他没放弃,一直坚持着。第一单葡萄卖出去那天,这俩人半宿没睡着。

从卖自己家的葡萄,到帮邻居卖,再到帮周边的果农卖,杨在原把昌黎的葡萄装进直播间,卖到全国各地。

杨在原的直播间里,不光卖葡萄,也教葡萄种植技术,都是十里铺乡的果农几辈子的种植经验。春天,他给粉丝讲怎样修花序;夏天,他给粉丝讲软核期的水肥管理;秋天,他给粉丝讲葡萄树下架埋土的注意事项;冬天,他给粉丝讲自然果的促早技术。

昌黎的葡萄走出去,甜遍了天南海北;昌黎的葡萄种植技术传出去,传到了更多年轻人的手里。



扫码看视频



杨在原(左一)和老丈人研究葡萄种植技术。 本报记者 郭政 摄

## 到梨岩打卡“向往的生活”

□本报记者 张超 马静

班,一个月能挣几千块,还能顾上家,日子越过越舒心。”

游客李明枝已在村里住了两天。“早晨被鸟叫声唤醒,推开窗满眼绿色,那一刻我觉得,这才是我向往的生活。”她说,“在这里能采摘蜜桃,还能喝着咖啡看远山,身心都放松了,这就是我心中的‘世外桃源’。”

梨岩村的改变,始于一次“翻家底”。村党支部书记李鹏菲回忆:“刚接手村里工作时,也是苦于村里没有产业,大部分年轻

人外出打工,常住人口少。后来我琢磨,我们村最值钱的就是空气、林木、石头窑洞和山场。把这些盘活,就能吸引城里人来过‘向往的生活’。”

思路定了,路子就宽了。村里探索“村集体+企业”模式,盘活闲置窑洞资源,打造出“民宿+采摘+餐饮+露营”的全链条业态。村民既可以拿租金、分红利,又能在家门口就业,收入渠道大大拓宽。

梨岩村接下来怎么发展?李鹏菲眼中

透着笃定:“村‘两委’早就合计好了——提升旅游配套设施,擦亮‘石窑民宿’品牌,丰富文旅业态,让游客真正慢下来、留下来。最重要的是吸引更多年轻人回乡创业,家门口挣到钱,这山村才有人气,才算真振兴。”

夕阳西下,山风徐来。曾经的“空心村”,如今正升腾起新的烟火气。在这里,时光慢了下来,日子暖了起来,梨岩人正一步步把“向往的生活”照进现实。

盛夏时节,沿山路盘旋而上,步入井陘县梨岩村,一座座由老窑洞改造而成的民宿错落有致,掩映于绿树浓荫之间。矮石墙与老树相映成趣,台阶转折处自成景框,古朴中透着雅致。

“这些窑洞已经有上百年历史,全是老石头砌成的。”拾瑶·春景民宿主人王子硕告诉记者,村里请来专业的设计团队,历经多轮打磨,定下“新旧共生”的基调。山体作墙,保留自然特色,让老石头焕发新生机。走进窑洞,空调、热水器一应俱全,乡野风情与现代舒适相得益彰。

目前,村里已改造成多套特色民宿,节假日游客爆满。民宿不仅引来了客流,也唤回了外出的村民。正在打扫院落许丽美就是梨岩村人,她笑着说:“在家门口上



7月2日,农机手在唐山市丰南区小集镇北田庄村田间操作收割机收获鲜食玉米。时下,唐山市丰南区的鲜食玉米迎来收获季节,当地农户抢抓农时收获,供应市场,田间一派繁忙的丰收景象。

新华社记者 杨世尧 摄