

逐梦乡村

戈壁滩的时间魔法

赵 梅

寒冬，祁连山的积雪在晨光中闪耀。雪水融化，带着千年记忆流过古人走过的路，淌过驼铃盖过的沙，和着时代的韵律流进滴灌管里，一滴一滴流进温室大棚，滋润着瓜果苗木。

伴着科技的力量与辛劳的汗水，河西走廊戈壁滩田园里的冬季“鲜果秀”就此开场。

错峰

祁连山下，甘肃武威凉州区古城镇的戈壁滩上，王军基俯身听着水声。6年前，他也是站在这里，被戈壁的风刮得脸上生疼。

如今，风声被隔绝在温室大棚外，只有葡萄枝叶的断裂声、葡萄藤的抽芽声，这些美妙的“声音”紧紧扯住了曾经想要逃离这片土地的他。

少小离家，为生计奔波。经过多年打拼，王军基在新疆经营700平方米的餐厅。2017年，35岁的他回乡过年，行走于这片熟悉又陌生的土地，惊讶于家乡的巨变。父母的白发让他内心一动：“漂得再远，最牵挂的还是这片土地和家人。”

经过半年调研和两年权衡，2019年，他毅然返乡，投资500万元建起72座日光温室大棚种葡萄。

4月份栽苗，历经两年等待。2021年秋，首茬葡萄上市。葡萄采收的清晨，客商的车在大棚外排起了长队，每斤7元的批发价让王军基感叹：“一切都值得。”如今，他的园区里维多利亚、克瑞森、紫甜无核、阳光玫瑰等品种的葡萄早中晚熟搭配，从6月份到12月份都有葡萄飘香。

王军基下决心种葡萄的秘密，藏在凉州区林业技术推广中心副主任王礼文的技术手册里。2010年，这位从甘肃农业大学园艺专业毕业的年轻人刚走上工作岗位，便遇上凉州区发展设施农业的“好年景”。他开始推广一项改写葡萄生长周期的技术——延后栽培，以期改写葡萄的生长日历。

“这就像给葡萄安上了‘时光调节器’。”王礼文撩开温室大棚的门帘，指着棚顶的帘子说，通过精确控制帘子的开合，能调节棚内

温度和光照，让葡萄的发芽期推迟到“五一”后，成熟期延至元旦前后。普通葡萄9月成熟，他们的产品却在冬季上市。

“大棚里种葡萄，这种违背春种秋收规律的事，能成吗？”王礼文清晰记得，推广之初，农户们围在示范大棚外，眼神里满是怀疑。他和同事们跑遍多个乡镇，设立示范点展示“当年栽苗、次年挂果”。当葡萄卖到每斤8元、外地客商争相抢购时，村民才开始信服。

在凉州区发放镇，40岁的王海4年前结束打工生涯，回乡投资90万元建了7座大棚种葡萄和无花果。经过4年摸索，王海建立起错峰销售的模式：通过时间调控，实现无花果错峰上市。

一身尘土、走乡串户推广技术是农技人员的日常。“2533座葡萄大棚承载着1600户村民的希望。”回忆推广之初的艰辛，王礼文不禁感叹，更让他欣慰的是年轻农技人员的加入，“他们专业基础扎实，深入田间与农户交流学习，将理论知识与实践结合，让凉州瓜果的香味更浓了”。

凉州区的茫茫戈壁上，瓜果大棚绵延成银色海洋，每座大棚年均净利润超万元，“时间魔法”在这片土地上转化为老百姓实实在在的收益。

穿越

火龙果开花那夜，杨桂花守到凌晨3点。花朵在月光下突然绽放，热带植物现身北纬37度，在飘雪的季节里献出火焰般的果实。

15年前，杨桂花夫妻俩从天水来到凉州，在亲戚承包的大棚里种葡萄，后来又增加了人参果和无花果。2015年盛夏，在王礼文的引荐下，他们以每节40元的价格引进400棵火龙果苗。

苗子种下后整整1个月毫无动静，杨桂花急得嘴角起泡。请教专家后，被告知需要耐心等待。等到第40天的清晨，第一株嫩芽终于破土。

温度控制是成败关键——冬季大棚内不能低于5摄氏度，太冷就得生火加温；浇水施肥全靠滴灌，不能大水漫灌；结果期需要每10天施1次专用肥。杨桂花逐渐摸出门道：“这果子比葡萄好伺候，就是得勤修剪。”

她创新地将苗子长到1.5米时

平绑在架子上，让枝条自然下垂。如今，3座火龙果大棚每年收4茬果实，从中秋持续到腊月，每棚年收入2万余元。红艳艳的果实挂在戈壁温室大棚里，像极了沙漠中绽放的花朵。

早晨6点起床和工人一起下地，已成为58岁杨桂花的生活常态。孩子们在城里成家立业，总劝他们进城住楼房、享清福，她却觉得楼房里闻不到泥土香。

天寒地冻，发放镇安置村屋内炉火正旺，孙奎切开了西瓜。如果说杨桂花完成了火龙果种植从南到北的“穿越”，孙奎则用20年的实践让西瓜从大田“穿越”到大棚。

1999年，27岁的孙奎决定在大棚种西瓜，消息不胫而走，村里人觉得不可思议，关系好的朋友还劝他：种蔬菜1座大棚年收入也有万余元，多安稳！

孙奎还是决定试试。不想第一年，困难接踵而至。人工授粉没经验，他举着雄花一朵朵对雌花，腰酸背痛，施肥不当，“光长叶子不长瓜”，产量仅有四五千斤。

他拉着西瓜去市场卖，算下来收入还是比种菜强。多年努力下来，孙奎的大棚西瓜年产量9000斤，一茬纯收入一两万元。靠着西瓜，他供两个孩子读完大学，在城里安了家。眼看孙奎种瓜赚了钱，村民们纷纷效仿。

如今，安置村从“孙奎种瓜”变成“全村种瓜”，320户村民有90%都种西瓜，安置村成了“西瓜村”，村里的西瓜品种发展到七八个，红黄各色果肉的西瓜，通过订单远销北京、上海等大城市，甚至出口到国外。

上云

2023年3月，发放镇新兴村党支部书记柏秀娟的短视频账号突然火了。一条为家乡代言的视频获得50多万播放量。

“看到村民的农产品卖不上好价钱，心疼。”祖辈都是农民，柏秀娟感同身受。这位2020年下派的村党支部书记，看到了互联网时代的机遇。

柏秀娟决定到山东烟台的乡村振兴学院学习一周。“要打造个人IP，建立信任，村党支部书记的身份是一种背书。”柏秀娟说。

学成归来，她仍旧不着急直播，而是继续发视频积攒粉丝。2024年8月，第一场直播来了！新兴村只有蔬菜，直播还是得用特色物产

打头阵，她先拿老家民勤的特色地参果试水，线上销量平平。可线下却收获了惊喜——帮新兴村里的老人宣传杏子，3天卖掉了八成，还引来旅游团采摘。

“以前老人在路边摆摊，风吹日晒的，卖不了多少；现在15元1人进园采摘，省力又赚钱。”柏秀娟笑道。她卖人参果时，村民问：“书记，你咋不卖咱村的东西？”这话醒了她：人参果能种，我们为啥不能试试？

于是，她带领7户村民试种人参果，并通过电商资源让种植户与销售点对点对接：“种得好的大棚，毛收入五六万元，净利润三四万元，比种菜强多了。”

柏秀娟深谙“授人以鱼不如授人以渔”的道理，她希望更多农户能学会电商直播，一起“上云”。

当田间辛劳的孕育开始连接五湖四海，这便是电商的魅力时刻，也是最动人的丰收光景。

王海的种植之路也并非坦途，创业之初，销路不畅，果实腐烂，他迅速调整，很快就将目标对准了电商直播。他和妻子师彩琴不仅参加了当地政府组织的电商培训、奔赴西安等地学习，还成了柏秀娟的徒弟，在她的带领下直播销售无花果、草莓等产品。王海还将镜头直接对准大棚里的果实，形成了“现场采摘+本地配送+省内快递”的销售模式。

“通过直播，消费者能看到果实怎么长，更有信任感。”被晒得黝黑的王海说，但由于无花果、草莓不耐运输，物流仍是个问题。

“做农业不容易，但我会努力调整品种、学习技术和拓展销路，把这份事业做好！”站在大棚里，王海望着茁壮生长的无花果树说，“你看，就像这些小树苗，总会长大、结果。”

时间的魔法，在人们的坚持里、在脚踏实地的创新里悄然发生。夕阳西下，祁连山的轮廓在暮色中愈加清晰，像极了辛劳的新农人日渐丰盈的希望……

冰湖腾鱼

马维维

2025年12月27日上午11点，黑龙江省大庆市杜尔伯特蒙古族自治县的连环湖冰面上，气温零下20摄氏度。

“号子喊起来，大网拉起来！”伴随着渔把头的口令，一场“祭湖·醒网”仪式正式开始。独特的仪式延续着黑龙江传承千年的渔猎文化，年近70岁的渔把头李金龙说，这是对大自然的敬畏：“湖养人几辈子，知道感恩。”

杜尔伯特蒙古族自治县地处黑龙江省西南部，在广袤的松嫩平原腹地上被嫩江、乌裕尔河、双阳河环抱，441处大小湖泊星罗棋布，水域总面积有205万亩，水产品种多达60余种，这里的野生鱼也闻名遐迩。

“起鱼喽！”一声苍劲浑厚的号子，像

鱼，惊叫一声又笑起来：“这是我第一次现场看冬捕，太壮观了！”李金龙盯着鱼群，喜不自胜：“这一网能有10万斤左右！”

热闹并未随着起网结束。湖畔，是另一番景象。

“传承非遗·魅力龙江”展区，一张张普通的鱼皮化身精美的艺术品。头鱼拍卖处，50斤的“鱼王”被竞拍成功，卖款则将全部投入当地渔业资源养护中。最热闹的还是电商直播间，订单在屏幕上不断跳跃，80多万斤的冬捕水产品被销往全国各地。

日头西斜，李金龙开始收拾渔具。当被问及现在的冬捕和过去有什么不一样？他毫不犹豫地说：“轻松！”

这份轻松来自技术。以前四五十人

凌晨2点多就得上冰干活，只靠人力和马拉，一网也就三四万斤。而现在依靠绞网机，20个人干几个小时，一网就能打上十几万斤鱼。

这份轻松还来自销路。“从前拉网愁的是怎么卖出去，现在拉上渔网，现场就通过互联网卖到全国各地了。”李金龙顿了顿，指向湖面，“你看这冰，厚吧？可冰底下，水一直流着，鱼一直活着，我们用18厘米的大网眼渔网，为的就是让小鱼重回水中，生生不息”。

这冰天雪地里的热火朝天，印证着当地人的话语：“从前冬捕是为了糊口，现在是把日子过成节日。”冬捕的网拉起的不只是鱼，更是一个鲜活的、奔腾的冬天。

这份轻松来自技术。以前四五十人

黄

冬日，清晨的黄河岸边，空气中掺杂着几分冷冽。在青海省海东市化隆回族自治县甘都镇西滩村进财水产养殖专业合作社，33岁的负责人绽优华忙着给水箱里的三倍体虹鳟喂食。她俯身试了试水温，略感刺骨，恰是这

种鱼生长最适宜的温度。

远处，黄河在晨雾中显露出宽阔而平静的身躯，水流在这里拐了个缓弯，将西滩村温柔地揽入臂弯。西滩村是黄河边的一个小村子，绽优华是在西滩村长大的撒拉族姑娘，大学毕业后回乡创业，并担任村妇联主任。在当地，“撒拉姑娘”意味着美丽与坚韧，以勤俭持家为主。现在，众多撒拉族姑娘以接受高等教育、创业就业等形式，成为积极建设家乡的新农人，绽优华便是其中之一。

其实，当地原本没有虹鳟。化隆人以开拉面馆闻名，村里人大多选择外出开拉面馆。20年前，绽优华的父亲绽进财在外地考察后，看中了家乡黄河的冷水资源，独辟蹊径，大胆引进虹鳟。“水这么清、这么凉，是天赐的礼物。”绽进财说，最初只有2个网箱，如今已发展到20多个，年产虹鳟40多吨，经济效益十分可观。3年前，绽优华接手了家里的冷水鱼养殖产业。

太阳升起来了，河面泛起碎金随风跃动，虹鳟在水中游得欢快。绽优华父女和工人韩木沙讨论鱼的健康状态：“养殖所需的水域，水温要常年保持在8摄氏度到13摄氏度之间，水质清澈且流动缓慢，这样养出来的鱼肉质细嫩紧实、香而不腻。”

在向父辈虚心学习的同时，绽优华还以互联网思维和产业融合思维不断开拓新市场，产品畅销省内外。如今，合作社规模不断扩大，为周边村民提供了保洁、捕捞、管理等50多个岗位，实现了产业发展和助农增收的双赢，合作社每年还拿出2万多元资助贫困大学生。

靠水吃水。近年来，虹鳟因其口感独特、营养丰富，在高端海鲜市场中脱颖而出，深受国内消费者喜爱，化隆回族自治县重点培育冷水鱼养殖产业。目前全县有8家养殖企业，7家养殖企业取得绿色食品认证，拥有“黄河鳟龙”“宝河源”等商标。

夕阳西下，绽优华望着一尾尾游动的虹鳟，她注意到第二号塘的水颜色略深——这是鱼群密集的信号，她考虑分塘了。从无到有，从有到优。她的身后，是一代人的坚守；她的眼前，是一个产业的未来。