

石门沟村 瓜果飘香季 田园采摘忙

本报记者 王孝竹 杨鑫

特色产业

盛夏时节,商州区沙河子镇石门沟村村民栽种的桃子与西瓜成熟。记者来到村民的瓜果基地,阵阵独有的香味扑鼻而来,沁人心脾。

7月1日晌午,石门沟村村民张青良与妻子分别背着背篓,顶着烈日在果园里忙着摘桃子。张青良说:“早上摘的桃子都卖完了,这会儿抓紧时间摘些,傍晚的时候还能再卖一次。”

57岁的张青良家一亩多地里栽着50多棵桃树,有三个品种,其中有一半桃树是沙红桃,是市场上很受欢迎的品种,其成熟早、产量高、口味甜。

张青良说,他很早以前就种植桃树,只是早些年品种不好。后来,听说村里有人从杨凌农高会引进了沙红桃这个新品种,味道好、个头大、产量高。2002年,他专门跑了趟杨凌,后来就嫁接了沙红桃这一新品种。

近年来,张青良不断轮换嫁接新品种,尝试哪个品种受市场欢迎。新品种桃树六月青、红心桃与沙红桃的成熟有时间差,卖完沙红桃,接着就能卖六月青和红心桃。

2021年,张青良看到市场上售卖的黄桃价格高,他就尝试着嫁接了5棵树的黄桃。今年,黄桃已经挂果了,等到成熟就能看到效益。张青良说:“我看人家卖的黄桃价格也挺好。随后,我准备再嫁接一些黄桃桃试试。”

张青良没有学过专业嫁接技术,每次嫁接桃树,他都是看别人如何嫁接,就自己动手尝试嫁接。为了预防和治疗果树病虫害,他引进新品种时就存下相关专家的电话、微信,一旦发现问题就打电话、发图片咨询专家。

2021年,张青良看到一棵桃树的树干像火烧了一般,就发图片咨询专家,在专家的指导下,张青良使用农药治好了那棵桃树。张青良说,现在种果树,有啥问题随时都能咨询专家,很快就能解决问题。

农闲时,张青良就在城里打零工,一年挣2万多元钱,而他家里主要的经济收入还是这些果树。他种了2亩地桃树,1亩多地桃树,3分地西瓜,一年卖水果收入7万多元。今年桃树成熟的时候,他家一棵桃树结的桃就卖了4000多元。

如今,桃子、西瓜相继成熟,张青良和妻子每天待在地里忙碌着,摘完桃子就摘西瓜。然后,张青良骑着摩托车带上水果去沙河子镇,或者到市区公园售卖。目前,西瓜每公斤卖10元,桃子每公斤卖7元。

张青良不光种植果树,还种植中药材、粮食作物。他说:“农民就是在地里找生计、挣钱,只要肯吃苦,就能挣来钱!”

石门沟村村民王卫平时在附近一所小学帮厨,下班了就急急忙忙赶回家,骑着自行车带着水果给市区的客户送货。他手机里有一个群,是卖水果时添加的客户。每年到了西瓜成熟时节,客户会在群

里预定西瓜,等着王卫送货上门。

烈日下,记者远远看到王卫与其父亲王安娃在瓜田里弯腰摘西瓜。

西瓜是石门沟村的传统产业之一。王安娃说:“种植中药材得四五年时间才能见到效益,种果树得两三年见收益,种西瓜是当年种植当年就能见收益。但无论咋样,只要是黄土里的产业,就是农民该发展的产业。”

王安娃算是石门沟村第一代种植果树的人。1980年,王安娃就与人合伙承包了果园,种植苹果树。1995年,王安娃看到市场上的桃子一公斤能卖三四元钱,他就大力种植桃树。王安娃说:“桃树见效快,种三年就能一直挂果,价格还高。”

桃子卖得最好的时候,王安娃与妻子一天就卖了230元,这让他们感到惊喜。因为那时候,给人打工一天,也挣不到10元钱。

桃子卖得越来越好,市场竞争也越来越激烈。老品种的桃子卖不到好价格,王安娃就跟村里人一起去杨凌考察



张青良与妻子分装桃子



张青良背着桃子从地里回家



王安娃现摘的西瓜



王卫与父亲王安娃摘西瓜

商洛大学生 理性消费是主流 超前消费需引导

本报通讯员 张太昌



大学生作为特殊的消费群体,具有独特的消费心理和行为特征,且在多种因素的共同影响下,其消费行为也呈现多样化的趋势。当下大学生消费积极性越来越高,“超前消费”“冲动消费”等现象日趋普遍。为了解在网络环境不断发展、新冠肺炎疫情防控常态化背景下,我市大学生消费行为的主要影响因素及其消费心理和行为特征的具体表现,商洛调查队通过线上、线下发放问卷的方式开展了专题调研。调研结果显示,商洛大学生疫情期间消费支出有所减少,消费观念较理性但缺乏合理规划,超前消费需引导。

消费需求多元化

超九成大学生每月消费低于2000元,其中,每月消费在1000元及以下的占43.44%,每月消费在1001—2000元的占48.83%,每月消费在2001—3000元的占5.8%,每月消费在3001元及以上的占1.93%。

家庭支持仍是商洛大学生生活费的主要来源,73.91%的学生反映其生活费全部来自家庭,22.22%的学生生活费部分来自家庭,3.86%的学生生活费全部靠自己赚取。对于自己赚取生活费的主要渠道,调查显示,55.56%的学生通过兼职实习赚取生活费补贴,29.63%的学生表示通过勤工俭学赚取,35.19%的学生则通过申请奖学金、助学金增加收入,16.67%的学生通过投资理财赚取额外收入,9.56%的学生通过自主创业赚取收入。

就餐费用占比最大,消费需求日趋多元化。商洛大学生每月生活用于饮食零食的比重最大,达到94.69%。笔者走访了解到,大学生一日三餐都在学校食堂就餐的话,日均饮食费用在20—30元,加上洗护用品等生活必要支出后,1000元的消费基本包含绝大多数学生每月必要开支。但随着家庭物质生活水平逐步提高,在校大学生不再满足于温饱消费,对饮食、衣着、社交、娱乐等方面的需求日益增加,因此消费也趋于多元化。除了每月就餐费用,大学生每月生活开销还用于以下几方面,按照开销占比依次为:生活用品、购置衣物、交通通信、日常交际、学习培训、娱乐旅游。

“谨慎透支”是商洛大学生主流消费观。当被问及每月生活费是否会超支时,15.46%的受访大学生表示“会,每月都有”;57.97%的受访大学生表示“偶尔,情况较少”;26.57%受访大学生表示“基本不会”。由此可见,商洛大学生对超前消费持谨慎态度,尽量避免让自己承担一些不必要的风险。在152名存在生活费超出预算情况的大学生中,65.79%的大学生选择“节衣缩食,撑到月底向家里要”;18.42%的大学生选择“透支下月生活费,反正还有钱,走一步算一步”;21.05%的大学生选择“向朋友借,等下月有钱再还”;3.95%的大学生选择“到花呗等网络借贷平台借贷”;15.79%的大学生选择“去做兼职赚取生活费”。每月的预支额度多集中在500元以下的占58.55%,每月的预支额度处于500—1000元区间的占23.68%,每月的预支额度处于1000—1500元区间的占11.84%,每月的预支额度处于1500—2000元区间的占3.95%,每月的预支额度大于2000元的占1.97%。

大学生对消费现状较满意,对超前消费态度宽容。调研结果显示,87.93%的大学生对自己的消费现状表示一般或满意,其中27.54%的大学生对自己的消费现状比较满意,14.98%的大学生对自己的消费现状非常满意,仅有8.21%的大学生对自己的消费现状不满意,3.86%的大学生对自己的消费现状非常不满意。当被问及如何看待当代大学生超前消费现象,受访大学生普遍持相对宽容态度,46.38%的人认

为要看其家庭情况,在家庭情况允许的情况下可以超前消费;43.48%认为可以超前消费,但要引导其理性消费;7.25%认为无所谓,仅有2.9%的大学生认为要坚决反对超前消费。

缺乏合理规划

商洛大学生在新冠肺炎疫情期间消费支出有所减少。调研结果显示,疫情期间消费支出与非疫情期间相比有所减少的学生占34.78%;疫情期间消费支出与非疫情期间基本不变的占46.86%。变化区间处于100元以下的占40%,处于100—500元的占43.64%。减少的原因是,疫情期间大学生的心理状态“像平时一样”的占59.42%;心理状态为“消费欲望减退,增加储蓄,防范风险”的居于第二位,占比24.15%;心理状态为“短期消费增加,购买前没买的物品”的占11.11%;心理状态为“报复性消费,享受当下”的仅占5.31%。

消费观念较理性但缺乏合理规划。调研结果显示,80.19%的受访大学生认为自己理性消费(注重产品本身质量),15.46%认为自己感性消费(在购买和消费过程中能给自己心灵带来满足感),4.35%认为自己感觉消费(注重物品品牌和样式)。在购买商品时,对受访者影响最大的前四个因素分别为,价格(85.99%)、质量(77.29%)、实用性(68.12%)、舒适度(58.94%)。提高商品性价比、降价促销等方式仍然是有效刺激大学生消费的方式。但大学生对自身消费规划评价不高,当被问及是否有消费规划时,13.53%的受访大学生表示“从不计划,想花就花”,57.49%表示“偶尔计划,视情况而定”,22.71%表示“经常做计划,能省就省”,仅有6.28%的大学生表示“一直坚持做计划,每一笔钱都有它的必要理由”。受访大学生中,仅有19.81%的学生能坚持长期记账。

大学生线上消费表现更积极,但对网络“种草”较为“冷淡”。受疫情影响,207名大学生线上消费平均比重占56.59%,比线下消费平均比重高出13.18个百分点。不过他

里预定西瓜,等着王卫送货上门。

烈日下,记者远远看到王卫与其父亲王安娃在瓜田里弯腰摘西瓜。

王安娃算是石门沟村第一代种植果树的人。1980年,王安娃就与人合伙承包了果园,种植苹果树。1995年,王安娃看到市场上的桃子一公斤能卖三四元钱,他就大力种植桃树。王安娃说:“桃树见效快,种三年就能一直挂果,价格还高。”

桃子卖得最好的时候,王安娃与妻子一天就卖了230元,这让他们感到惊喜。因为那时候,给人打工一天,也挣不到10元钱。

桃子卖得越来越好,市场竞争也越来越激烈。老品种的桃子卖不到好价格,王安娃就跟村里人一起去杨凌考察

新品种,引进了沙红桃,让石门沟村的桃子在市场上站稳了脚跟。2014年以后,在商州城区水果市场上,市民一听说

是石门沟村的桃子,很快就会抢购一空。

王安娃的桃子不愁卖,西瓜也十分热销。除了种植传统西瓜西田1号,王卫还从网上买来新品种八里香试种。2021年,王卫第一次种植八里香就收获了50多公斤西瓜,被一位老客户抢购一空,并跟王卫预定了2022年的八里香。因为种植西瓜需要倒茬,王卫拿不准八里香这一新品种今年的味道会怎样,就只种植了客户预定的数量。王卫说:“如果今年八里香的味道没啥大变化,明年我就可以考虑多种一些。”

据石门沟村党支部书记、村委会主任贺志敏介绍,石门沟村的主导产业有核桃、桃子、樱桃和西瓜。目前,全村规划种植樱桃190多亩、桃树190多亩、西瓜100多亩,发展林下魔芋680亩、中草药400多亩。全村464户1610人,年人均收入1.25万元,其中产业收入占75%,是村民的主要收入来源。

引导理性消费

注重学校教育。院校需要加大对大学生消费方面的教育力度,将培养学生正确消费观念融入校园文化建设,定期组织相关主题活动、演讲比赛等,营造良好消费环境,帮助大学生逐渐养成良好的消费习惯。调研结果显示,将近四分之三的学生生活费全部来自家庭,院校应重视、支持、鼓励学生在大学期间勤工俭学或兼职实习,通过大学生对不同职业、岗位的参与体验,促使其深入感受到挣钱不易,从而增强节约意识。

家长适当引导。调查结果显示,大学生消费水平存在较大差异,部分学生从不做消费计划。家长作为主要经济供给者,要以身作则,坚持科学的消费理念和理性的消费行为。家长要避免一次给孩子太多生活费,合理适度给予生活费,提醒大学生金钱来之不易。加强对孩子消费方面的正确指导,并适当关注学生日常花销动向,对孩子消费需求和行为有全面的了解,合理控制孩子的费用支出,帮助其制定科学的消费规划,建立合理的消费观念。

加强自我管理。大学生应当关注当前需求,将自身精力放在提高自身能力上,正视消费欲望,在能力范围内适度节约。对自己的可支配收入合理规划,杜绝高消费、炫耀消费、享乐主义和过度超前消费,养成勤俭节约的好习惯。注重培养自己的理财能力,量入为出,开源节流。多参加学校实训活动,把握动手实践、人际交往的机会,不断完善自身人格,提升个人修养,将生活费花到更有意义的学习培训方面。