

锐观察

百合花开 凌源领“鲜”

——辽宁省凌源市以百合品牌引领产业高质量发展

□□ 耿哲文
农民日报·中国农网记者 于险峰 张仁军 文/图

“大棚里有试种的十几个百合品种，哪天也离不开人。”初一大早，梁晓伟就匆匆地回到凌源市的科研基地百合大棚里。在辽宁北票长大的她是沈阳农业大学在读硕士研究生，因为要与团队助力凌源百合产业发展，这半年来她成天在棚里侍弄百合，已成长为合格的“百合妈妈”。

在百合大棚、凌源百合交易市场、“凌源百合品牌馆”的直播间，都能看到梁晓伟及其团队成员的身影。这是一支由沈阳农业大学7名博士研究生组成的团队，在他们的努力下，品牌引领产业升级的引擎作用得以充分发挥。

凌源百合是国家地理标志产品，近年来凌源市委市政府大力扶持百合产业，凌源花卉产业被省政府确定为“一县一业”重点扶持产业，凌源还被评为“中国百合第一县”，享有“北方花都”的盛誉。截至2023年底，凌源花卉种植面积达2.5万亩，年产鲜切花2.91亿枝，花卉产值突破10亿元，百合切花产量占国内市场份额的30%。

凌源市市长张殿成表示，辽宁正在着力打造现代化大农业发展先行地，要把凌源百合这个土特产做优做强，全面推动凌源市优势主导产业“数字化、品牌化、市场化”和国际化“高质量转型升级，进一步擦亮“北方花都”名片。

培新品，补短板，打造百合全产业链

百合花迎新春，春节期间也是凌源市宋杖子镇范杖子村花农们最为忙碌的时间。“春节前后是百合花上市的旺季，得益于宋杖子镇设施农业产业联合党委帮助我们提高种植技术，一亩地的百合收益要增加1万多元。”范杖子村的花农孙成边忙着打包花束向记者介绍他家的百合种植情况。

2023年5月，宋杖子镇党委为促进农业增效、农民增收，以全国“一村一品”示范村范杖子村为核心，吸纳周边宋杖子村、段杖子村、北房身村组建跨村设施农业产业联合党委。产业联合党委根据农民需求“对症开方”，开展各种农业专业技术培训，向农户传授先进种植经验。对资源先行整合，实现百合育苗、试种、推广、销售的完整产业链条。

“百合一枝花，科技来当家”，新种质创制是花卉产业的核心竞争力所在，国家大宗蔬菜产业技术体系花卉栽培技术岗位科学家、沈阳农业大学教授孙红梅率领团队在凌源长期致力于构建现代花卉育种体系，培育了大量优质百合种球，构建了以百合优质高效栽培技术为导向，以先进技术体系为支撑的现代化花卉产业发展模型。



沈阳农业大学农业品牌研究中心主任杨首丽(左二)与团队在百合花大棚里。

“为摆脱东方百合、OT百合种球全部依赖进口情况，我们加强与科研院所协作，与沈阳农业大学、辽宁省农科院等单位合作攻关，成功培育出具有自主知识产权的百合新品种10余个，已小规模用于生产推广，凌源成为国内极少数具有花卉种球国产化研发能力的地区之一。”凌源市农业农村局局长刘小功向记者说。

为解决北方冬季寒冷天气下鲜花快速单件运输难的问题，2023年12月13日，辽宁省首趟开往长春的“鲜花高铁”在凌源牛河梁高铁站正式开行。这让凌源的鲜花可在当日或次日上架目的地市场，前往北京、沈阳、大连、鞍山、哈尔滨、郑州等方向的高铁也将陆续开行，年运量预计达到35万枝。

随着花卉产业规模不断扩大，凌源市加快打造集科研、生产、加工、交易、运输、销售和社会化配套服务为一体的花卉全产业链，培育“企业+基地+合作社+农户”的产业化生产大格局，以龙头企业为主导，延长、整合产业链，对花卉产业进行深加工，积极构建花卉全产业链生态。

提品质，惠花农，创建现代农业产业园

从种植百合到卖种球再到成立农业科技园区，凌源市凌美农业科技有限公司总经理赵洪实现了他从种植者到经纪人到企业老总的“三级跳”。与百合打交道20多年，赵洪对百合花的产业前景依然看好，利用种植百合与当经纪人赚到的钱，去年他投资建设了10栋占地面积100亩的大棚并成立公司继续深耕百合产业。

“我们所在的小城市镇小城市村是凌源现代农业产业园的核心地区之一，这个产业园是以百合花为主的花卉产业园，我们也享受了产业园的补贴政策。”赵洪向记者介绍，新建的大棚自动化程度较高，公司是凌源市首批规模化专业化切花种植企业，主要开展优质百合、郁金香等品种引种、试种、推广和大规模切花生产。

立足特色花卉产业，凌源于2021年4月以球宿根花卉产业为主导产业获批创建凌源市国家现代农业(花卉)产业园。围绕国家现代农业(花卉)产业园建设，凌源市出台一系列惠农补贴政策，促进凌源花卉产业全产业链提质增效，推动花卉产业加快发展。

为解决凌源地区花农融资难融资贵的问题，在凌源市政府的支持下，2021年建行凌源市支行推出了新产品“辽农优产贷”，该产品为纯信用贷款，具有额度循环使用、不使用不计息的特点。截至2023年末，建行凌源市支行累计为花卉种植类农户发放贷款111笔，授信金额2864.32万元。

凌源市是传统农业大市，生产条件得天独厚，农业资源丰富多样，是我国重要的球宿根花卉生产基地。在产业园的带动下，凌源的球宿根花卉产业已成为广大农民增收致富的首选项目和重要来源，球宿根花卉远销全国各地，2022年仅此一项促进农民人均增收5000余元。

以球宿根花卉为主导产业，以现有规模化种植为基础，通过“生产+加工+科技”的融合凝聚，实现品种优良化、种植规模化、生产标准化、科技集成化，凌源将现代农业产业园打造成面向东北亚

地区的国际花卉交易中心、国家球宿根花卉种球研发基地、国家花卉产业融合发展示范区、北方鲜切花生产示范基地。凌源市也先后获得国家现代农业示范区、中国百合第一县、国家农产品质量安全县、首批国家乡村振兴示范县等诸多荣誉。

创品牌，树形象，“北方花都”名副其实

凌源百合因株型匀称、花色纯正鲜艳、瓶插期长等特点深受各大经销商、消费者喜爱。然而如何进一步提升凌源百合的品牌形象，将种植优势转化为商品优势？自2021年起，凌源市政府与沈阳农业大学农业品牌研究中心合作，凌源百合开始走向品牌化之路。

沈阳农业大学农业品牌研究中心主任杨首丽认为，农产品区域公用品牌建设是系统工程，需要地方政府、科研院所、协会、生产者、渠道商、消费者、第三方企业等协调行动，形成区域公用品牌下产业链条的闭环运行。

凌源百合品牌的发展离不开一群学农爱农为农服务的年轻人的辛勤付出，他们深入百合产业，全面探索和尝试以“凌源百合”区域公用品牌引领全产业链高质量发展模式。从品牌LOGO、IP形象、系列包装等品牌系统设计入手，制定凌源百合品牌标准，到基地全生产过程质量把控、物流运输保质保效，再到依托新媒体进行品牌短视频制作推广，以及品牌百合直播宣推、线下商超对接，无不倾注了这群沈农学子的心血和汗水。

团队成员纷纷表示，非常荣幸能参与到“凌源百合”区域公用品牌的打造过程中，亲身经历后切实体会到了一名“新农人”的不易，也深切感受到品牌打造对产业振兴、对种植户的重要意义，坚信以区域品牌引领产业转型升级的道路是走得通的。

凌源市全力支持“凌源百合”区域公用品牌打造，已举办五届凌源百合节，2022年凌源百合节入选全国100个丰收节庆特色活动；建成中国百合博览园，荣获“文旅惠农”全国首批专项典型案例。凌源百合被央视评为“最受消费者喜爱的最具魅力农产品”。2023年凌源百合走上央视“好物节”舞台，为更多人知晓。

“目前凌源百合的品牌效应逐步显现，产业园创建了‘凌源花卉’‘第一枝花’等知名花卉品牌10余个。”多年支持凌源花卉产业发展的中国园艺协会球宿根花卉分会副会长、辽宁省农科院花卉所所长屈连伟向记者介绍，凌源花卉产品市场占有率、品牌影响力居同行业前列，全市从事花卉相关工作农户1.8万户近3万人，凌源花卉产业已成为乡村振兴的主导产业、共同富裕的“美丽事业”。

动态资讯

浙江临海 “绿壳红”让“空心村”重焕生机

□□ 林东

走进浙江省临海市东塍镇桐坑村，群山绵延，晨雾缭绕，台州市桐坑茶业有限公司负责人尹海燕带领工人们开始了一天的茶园劳作。

作为一个比较大的行政村，桐坑村曾经居住着上千村民，后来，大家纷纷外出，桐坑村成了名副其实的“空心村”。由于劳动力的流失，被抛荒的还有这里的千亩茶园。

如何有效激活并利用好现有资源，这考验着东塍镇党委集体的智慧。

桐坑茶园始建于上世纪六七十年代，年近90岁的村民杨大爷是茶园建设的亲历者，也是发展的见证者。据他回忆，举全村劳动力整整干了几十年，才开发出这千亩茶园。在随后的几十年里，茶园也成了村集体经济收入的重要来源。好山好水出好茶，如此优质资源弃之可惜。为此，东塍镇党委先后召集基层党支部成员多次举办专题研讨，并向社会广发“英雄帖”。也就在此时，尹海燕成了桐坑茶园的新主人。

周边绿茶产品名声远播，红茶市场却无人开拓。基于桐坑村的环境及茶叶品种，在专家的建议下，尹海燕决定走红茶发展之路。于是，果断注册了“绿壳红”商标，添置新设备，聘请茶艺师，并潜心研究红茶制作工艺。通过不断试验与创新，“绿壳红”品牌成功“出圈”，销量也

随之逐年递增，去年产值首次突破1000万元。

“绿壳红”品牌的兴起，让桐坑村走出了乡村振兴的关键一步。近年来，东塍镇积极发挥党建引领作用，帮助其建立茶叶“共富工坊”，畅通销售渠道，助力茶园增产、村民增收。“每年采茶季，茶园都会提供100-150个固定就业岗位给附近村民，通过计件收费，平均每人每月收入不低于6000元。”尹海燕说，茶园还吸引了不少合作企业以及返乡就业的青年群体，镇里帮助建立起“茶园创客”创业学习教育基地，成立“红色培训师”团队，在茶园中搭建“共富茶园”直播间，积极为青年群体提供新机遇、新平台、新服务，进一步把农村双创人才聚集到乡村振兴中来。

不仅如此，在东塍镇党委的牵线下，尹海燕还为周边的300余户茶农就如何科学化管理茶园和标准化采摘、精细化制作茶叶等方面提供技术指导，大大提高了当地茶叶的品质和产量，直接带动每户茶农年均增收8000元。

再过不久，新茶就要上市了，尹海燕开始忙碌起“绿壳红”产品新包装设计，对接推广品牌和销售渠道的各项工作，争取新茶季有个好收成。

以茶会友，小山村的的人气旺了，不少外出的村民返乡，村内还建起了多家民宿、农家乐，茶园经济已成为带动全村发展的新引擎。

新疆库车

塔里木草湖小山羊热销市场



当地养殖户正在查看草湖小山羊长势。

□□ 谢超 迪丽热巴·亚森
农民日报·中国农网记者 李道忠 文/图

新疆库车市塔里木草湖小山羊凭借其独特的口感和卓越的品质，不仅深受当地民众喜爱，更是热销全国各地。

近日，记者在塔里木镇阿力村看到，这个以养殖塔里木草湖小山羊为支柱产业的小村庄热闹非凡，村民们正忙着挑选并销售山羊，以满足市场上高涨的优质羊肉需求。

“我们家有1000多只羊，生意非常好，近期卖了150多只，价格也比去年高。”养殖户艾则孜·阿尤甫说。

塔里木镇拥有丰富的天然草场资源，草湖小山羊养殖更是历史悠久。草湖一村养殖户阿力·买买提告诉记者，牧民们平时都让小山羊在草场、胡杨林及塔里木河流域自由活动，小山羊吃的是野生甘草、枸杞、罗布麻等，喝的是塔里木河的天山雪水，独特的自然环境赋予了草湖小山羊肉质鲜美、营养丰富等特质，广受消费者好评。“我们的小山羊都是绿色生态养殖，纯天然无污染。”阿力·买买提说。

在塔里木镇羊肉销售门店前，前来购

买羊肉的顾客络绎不绝。“听说小山羊是当地特色，我就买了几只送给家里的亲戚朋友，让他们也尝一尝。”安徽游客于杨说。

记者发现，近几年塔里木草湖小山羊的名气越来越响亮，不少顾客都打电话购买。商户收到订单后，第一时间宰羊、真空包装，直接以快递的方式空运至目的地，既保证了送货的速度，又确保了羊肉的新鲜。

“我们每天能卖三四十只羊，很多订单都是河南、四川和东北的，空运发货，三天就送到了。”塔里木镇羊肉销售门店负责人木合塔·阿不里米提说。

塔里木草湖小山羊在市场上成功走俏，不仅满足了消费者对高品质羊肉的需求，更成为了库车市推动农业产业升级，实现乡村振兴的一张靓丽名片。

“目前，我们每天发往全国各地的草湖小山羊数量能达到700-800只，经济效益十分显著。新的一年，我们将继续扩大养殖规模，优化产业链条，提高产品质量，确保每一只售出的小山羊都能赢得良好的口碑，真正让草湖小山羊成为带动农牧民增收致富的‘金羊’。”库车市塔里木镇农业办干部马吾兰·吐尼亚孜说。

湖南衡东

黄贡椒年产值突破5亿元

□□ 陈鸿飞 李永民 颜伶俐

时下，湖南省衡阳市衡东县三樟镇岭林村的黄贡椒大棚中育苗基地，一株株嫩绿的黄贡椒种苗长势喜人。大的苗子高约5厘米，小的刚刚破土冒芽。

“这个棚子，育苗面积12亩，苗子是精心选育的本地黄贡椒种子培育的。”育苗基地负责人李应龙介绍，这些苗子是去年11月上旬播种的，今年3月中旬就可以移栽。

黄贡椒是三樟镇的特产，成熟后通体呈金黄色，辣中带甜，口感爽脆。作为衡东土菜的灵魂，黄贡椒在三樟镇已有400多年的种植历史，获国家农产品地理标志认证，被评为全国十大名椒。今年，衡东县计划种植黄贡椒1.5万亩，选择三樟镇岭林、塔冲、和平等村作为育苗和标准化种植试点。目前，全县已完成育苗2000多万株，可以满足种植户的需求。

管理粗放、品质不稳、种苗退化等一直是制约衡东三樟黄贡椒产业发展的因素。去年，三樟镇积极争取产业发展扶持资金，建立700余亩标准化育苗示范基地，对黄贡椒进行提纯复壮，将黄贡椒抗病能力和品种纯度提升至98%以上。

衡东县先后出台三樟黄贡椒产业发展规划等一系列举措，夯实标准化种植基础。整合综合种植户、技术专家、加工厂家、销售终端等资源，建立黄贡椒产业发展协会，成立黄贡椒采摘园。以村为单位与龙头企业签订保底收购协议。去年，该公司收购黄贡椒1000多吨，降低了农户种植风险。

衡东县县长蒋崇华介绍，去年，衡东县黄贡椒1.1万吨，产值突破5亿元，种植户亩产增收逾3000元。辐射带动周边9个乡镇黄贡椒产业发展，惠及农民10多万人。

四川省德阳市罗江区

一颗贵妃枣的四季文章

□□ 农民日报·中国农网记者 孙莹

“这个春节过得真巴适！”从成都驱车赶到罗江过年的陈先生由衷感叹，“好好放了个假，全家人身心舒畅，这趟没白来。”住在枣树环抱的民宿中，听着不远处宝峰寺的暮鼓晨钟，品尝真正的山间果蔬，这是很多久居都市的人们向往的生活。

陈先生口中的“桃花源”位于四川省德阳市罗江区白马关镇万佛村，这里家家户户都有枣园，漫山遍野，蔚为壮观。一直以来，村民们的生活都和枣息息相关，也因着这枣，万佛村的故事更加精彩。

接力育好苗 贡枣进万家

“贵妃枣，贵妃枣，顾名思义，就是和杨贵妃有关。”陈先生进一步解释，传说此枣是唐时御用贡枣，由杨贵妃传来，所以当地人习惯把它叫做“贵妃枣”。清朝，罗江才子李调元罢官归乡尝得此枣，赞其味美色鲜，故又名“调元枣”。

无论叫贵妃枣还是调元枣，都是因为其美味而被记住。作为当地一个古老的优良水果品种，种植历史已有上千年，盘龙镇宝峰村一组至今仍保留100年以上的枣树和400年以上的枣园遗迹。

“酥、脆、甜”，问及贵妃枣的口感，陈先生毫不犹豫给出几个关键词，“和其他枣相比较的话，那就得加个‘更’，更酥、更脆、更甜。”

如此美味，离不开当地得天独厚的自然条件。这里属亚热带湿润季风气候，气候温和，四季分明，降水充沛，黄红紫泥土透气性、排水性良好，特别适合枣树的生长。

先天条件优良，后天努力也不可少。过去贵妃枣一直处于零星野生分散状态，发展速度缓慢。后经几代人的接力奋斗，不断改良，扩大面积，才有了如今的盛况。这就不得不提及一位关键人物，德阳市罗江区科技特派员团长、四川农业大学教授、博士生导师邓群仙。

2006年以来，邓群仙带领团队，十几年来如一日在罗江区开展新品种研究和推广工作，先后牵头完成“罗江调元枣”和“蜀脆枣”品种审定；选育出“罗江调元枣”更新品系2个；筛选出优良配套枣品种3个……

“我们这里八九月份经常有强降雨，这也正是贵妃枣的成熟时节，所以容易发生裂果、落果的现象，这就导致减产减收。”罗江区大霍山枣子专业合作社负责人米运达说，“在邓教授的帮助下，我们尝试了避雨栽培技术，不仅裂果率降低50%以上，枣子还能提前20天成熟上市。”

品质塑口碑 口碑强品牌

“不要看现在还是光秃秃的，下个月枣树一发芽，漫山遍野一片绿。”米运达介绍，去年12月，经过修枝的枣树开始进入冬眠期。最近气温回升，枣农们在技术人员的指导下抓紧开展春季管护工作，等到中秋前

后，就能收获一颗颗色泽鲜亮、酥脆香甜的贵妃枣了。

“我们这儿根本就没有闲置土地，山坡上种的基本都是枣树。”米运达说，枣农们靠着这一颗颗贵妃枣住新房、开新车，绿水青山真正成为了金山银山。

“形如圆玉色泽丹，入口香脆似蜜甜。”贵妃枣呈长卵圆形，果色红褐，果肉浅绿，肉质松软，爽口多汁。其鲜果含糖量达27.3%，果肉含有丰富的碳水化合物、氨基酸及微量元素等，所以当地又有“一日三颗枣，百岁不老老”的说法。

贵妃枣品质优良，如何让更多的消费者看见并且品尝到这一“枝头鲜”？“我们合作社提供产销一条龙服务，还建立了集观光、品枣、休闲、娱乐为一体的罗江贵妃园。”在米运达的计划中，游客身处枣园，春可徒步休闲，夏可乘凉消暑，秋可品枣赏景，冬可围炉煮茶。

“贵妃枣售卖分为四个等级，这也更加激励枣民们种好枣。”万佛村党委书记金利琼介绍，为保障贵妃枣的品质，当地经常邀请专家开展讲座、现场指导，同时对接科研院所，培育新品种。

粒粒贵妃枣已成为罗江的名片。去年，以“品贵妃美枣 诗游罗江”为主题的罗江贵妃枣生态旅游节在白马关镇万佛广场拉开大幕，游客接踵摩肩，逛枣园、品鲜枣、尝果酒，相关系列活动进一步提升了贵妃枣的品牌影响力。

延长产业链 提升价值链

“等到枣子成熟，游客都一车车地来，就像赶庙会似的，哪里都是人。”村民尹金华说。一颗枣怎么能吸引这么多客人来，而且来了就不想走呢？原来，当地因地制宜，创新推出“村集体搭台子、村民出房子、市民凑份子、公司找路子、大伙挣票子”的“五子登科”经营模式，不仅成功打造万佛民俗村，而且带动发展乡村特色民宿。

“停车场、路灯、休闲步道等基础设施都进行了升级改造，游客中心、旅游景观道路、观景台等也都配套齐全，还邀请了一批乡村规划师免费给村民的房屋进行风貌改造。”金利琼介绍，游客来到万佛村，不仅有满眼的枣树，还能住进与之融为一体的民宿，体验感满满。

在万佛村，山间遍植枣树，其中还间杂种植着桃树、梨树、杏树、枇杷、葡萄等。“一年四季都有应季水果，我们就是要打造一条四季旅游养生水果带。”金利琼说，山上种树，树下还能发展特色养殖，村民们又相继推出“忆妃醉”牌枣子酒、冻干脆枣、枣蜜膏等，忙得不亦乐乎。

“打造品牌，以果为媒，将特色农业与乡村旅游相结合，大力发展农旅经济。”罗江区农业农村局相关负责人表示。

每年春分起，枣农就开始了新一年的期待，在丰沛阳光和定量雨水的滋润下，沿着芒种、立秋、处暑的脉络，成片的枣林将满载枣农们的美好希冀，果满枝头。