



基层调研看发展

扎下一寸乡土 牵起万里瓜香

——解锁浙江台州西甜瓜经济的“共富密码”

■ 盛飞 金宁宁 李慧慧

夏末秋至,暑气蒸腾,浙江台州温岭市箬横镇的大棚里,江鑫正俯身查看最后一茬西瓜,长满老茧的手划过藤蔓,藏着他20多年的种瓜经验;60公里外的黄岩西甜瓜科创园,牟森林蹲在试验田埂上,仔细记录最后几个甜瓜的糖度数据。近期,国家统计局浙江调查总队调研组循着这两位“新农人”的足迹,探寻台州西甜瓜“地瓜经济”的生长密码——以本土为根,向全国延伸的藤蔓,如何在土地与市场间扎深、延展,又如何挑战中结出甜果。

情怀:从“深耕本土”到“向外生长”的双向奔赴

瓜农江鑫的农场从2003年起开始种瓜,最盛时种千余亩,近年受非粮化政策和土地成本影响缩至20亩。面对调研组“面积缩小影响收益”的询问时,江鑫笑着说:“那是一定的,但有国家政策托底。我这两年重心在培育新品种,这才是咱的根!有农技专家在,一点不带怕的!”

作为省级示范基地,江鑫的农场常年有农技人员蹲点,从花粉保存到病虫害防治,专家都随叫随到。“外地瓜农遇到坎,也爱打回温岭问”,他自豪地展示着手机里的“全国瓜农群”,宁夏种植户问戈壁保墒,海南同行请教防风前固棚,他总能凭经验给出建议,“这技术是温岭传出去的,咱得接住这份信任。”

调研组了解到,镇上冷链车当天直达长三角,银行主动对接“瓜农贷”,土地流转也给瓜农们留了扩种份额。“温岭市政府真心为瓜农,咱得守住技术,做响品牌。”他说,“哪怕面积小了,试验田的品种对比、技术记录从没断过,这是给全国瓜农的‘样板田’。”

本土坚守与向外生长在“双向奔赴”中达至平衡。据温岭市水务局副局长莫云彬介绍,“尽管本地种植面积稳定在2.5万亩,但温岭籍瓜农在外开

拓的35万亩基地,年产值超70亿元,带动全国3万多人就业。”

担当:从“一粒种芯”到“千亩瓜田”的辐射延展

车行至黄岩茅畲乡,连片的白色大棚在阳光下铺开。调研组来到黄岩西甜瓜科创园,“江苏睢宁已经用上七膜栽培了,我们的三膜技术再不升级,3-5年就会被甩开。”负责人牟森林指着全国瓜田分布图,语气紧迫。这位1986年出生的“瓜三代”,如今掌管着333个西瓜品种、93个甜瓜品种的试种记录,手机里存着全国24省的土壤检测报告。

担当,始于一颗种子。2014年,他结束十年外出种瓜生涯回乡投身种业。“一个新品种从试种到推广至少要3年。”他拨开藤蔓,“这品种在甘肃试种时一亩能多收1000块钱,但刚推时没人敢种。”他带着种子跑了17个省份,免费提供试种苗,记录不同环境下的生长数据,最终推广到3万余亩。

担当,却不止于种子。“要是咱的种子带了病虫害,一棚瓜全绝产,那是砸瓜农饭碗啊!”牟森林捏着刚检疫完的种子,语气坚定。这些年,他对接种子站、农科院和行业头部企业,每批种子必经全流程检疫,“绝不能让一粒有问题的种子从我手里出去,不能辜负瓜农的信任。”

这份较真顺着藤蔓延伸至产业链各环节。作为黄岩新型瓜农联合会理事长,他常说:“光有好种子不够,还得让大会种、能赚。”近年来,黄岩围绕技术、贷款、土地流转等开展“追着瓜农送培训”,他结合各地实际推荐品种、对接销路,2024年培训1165人次,让更多人摸到了“种瓜经”。

扎根:从“破局生长”到“瓜香万家”的共富密码

“最怕口碑砸了。”江鑫和牟森林的担忧道出了台州西甜瓜产业的“成长烦恼”:品种之困,台州

本地选育品种占比不足10%;技术代差,江苏睢宁七膜栽培比台州三膜耐寒3℃,近三成瓜农缺系统培训;成本压力,土地流转费十年翻倍倒逼瓜农向偏远地区迁移,又遭遇物流成本攀升。面对挑战,产业破局之路早已在藤蔓延展中解锁出鲜活的“共富密码”——

根扎本土,托举共富底气。温岭的技术积累、黄岩的育种试验、政府的政策托底,构成“走出去”的根基。温岭吉园果蔬专业合作社理事长辛宏权在全国7省布局2万亩基地,2024年营收超1.3亿元,带动5000多人增收。其底气源于温岭从引种到攻克连作障碍的技术积淀及与高校的深度合作。作为“中国大棚西瓜之乡”,温岭以全链条赋能搭建跨区域网络,万名瓜农带着标准化技术走向全国26省。

藤伸万里,编织共富网络。台州瓜农追着太阳轨迹,让云南春瓜、江苏夏瓜、宁夏秋瓜、海南冬瓜四季接力,织就跨越山海的共富网。宁夏吴忠市叶鸽湖农场,30多户台州瓜农的藤蔓在异乡相缠,老乡王才权的纸箱厂如影随形,一个电话送来的不仅是护着瓜鲜的包装,更是产业协同的暖意——藤蔓蔓延处,正是共富之网的经纬。

果结万家,厚植共富底色。从江鑫坚持做品种试验,到牟森林追着瓜农送培训,守护“台州西瓜”口碑的每份较真里都藏着让甜蜜蔓延的共富初心。在宁夏隆德县,大半瓜农跟着台州师傅学规范,带着台州印记的标准与品牌,撑起黄岩瓜农年超30亿元的净收入。这甜蜜果甜了消费者舌尖,更甜透了千万瓜农的日子。

如今,西甜瓜产业的“地瓜经济”,恰如田垄间悄然生长的藤蔓——根扎台州,汲取技术养分、服务暖流、文化基因;藤伸全国,织就瓜农足迹、山海网络、协同图景;果载甘甜,孕育万家期盼、升级动能、振兴底色。这“本土筑基、全国联动、万家共富”的生动实践,终将结出更丰硕的共富果实,为乡村振兴晕染鲜亮底色。

从深山枝头的“绿灯笼”,到走向全国的“甘味名片”——

陇南青山结出“致富果”



■ 苗露

“陇南核桃,是咱山区百姓的致富果”,在甘肃陇南成县核桃采收季的田间地头,农户们常挂在嘴边的这句话,道尽了小小核桃里的民生分量。作为陇南的特色支柱产业,近期440万亩核桃林不仅绘就了铺满青山绿水间的生态画卷,更串联起一条从鲜果采收、科技运输到电商销售、精深加工的完整产业链。从深山枝头的“绿灯笼”,到走向全国的“甘味名片”,陇南核桃用数十年的发展,书写着山区农业的转型传奇,托起农户沉甸甸的幸福生活。

百年扎根:从“零星树”到“陇南无核金招牌”

陇南温润的气候、适宜的土壤,为核桃生长提供了天然优势。早在百年前,当地农户就有种植核桃的传统。随着时代发展,陇南人逐渐意识到核桃的产业潜力——依托得天独厚的生态条件,当地将零散种植转向规模化培育,从选育优良品种到推广科学种植,漫山遍野的核桃树正成为“绿色银行”。

清晨,工人们三五成群忙着采摘青皮核桃。种植大户张卫林站在林间,边采摘核桃边说:“我种了150亩核桃,今年是个丰收年,预计产量能达到200吨左右。到现在,我们已经销售了20多吨,不仅卖自家的核桃,我还设立了收购点,帮助周边的农户一起把核桃卖出去。这几年青皮核桃销售兴起来了,大家的积极性很高,收益一年比一年好。”

近年来,陇南市持续出台专项政策推动核桃产业升级。2020年起,每年拨发产业专项扶持资金用于核桃品种改良、病虫害防治和技术培训;2022年启动“核桃产业高质量发展行动”,组建由甘肃省农科院专家领衔的技术团队,深入田间地头指导农户科学种植。如今,陇南陆续培育出“成县早丰”等适合山地生长的新品种,实现亩产提升30%以上。2024年,陇南核桃鲜果产量达68万吨,综合产值突破55亿元,其中成县核桃更是获评“中国国家地理标志产品”。

产业赋能:从“一颗果”到“万户增收”

核桃价格的稳步上涨,让陇南农户的“钱袋子”实实在在鼓了起来。2024年采收季,陇南青皮核桃收购价达每公斤8-10元,比5年前翻了近一倍;核桃仁市场价格稳定在每公斤40-50元,优质核桃仁更是能卖到每公斤60元以上。如今,陇南核桃产业已形成“农户+合作社+企业”的联动模式:合作社统一提供种苗、技术和收购服务,解决农户“种不好、卖不出”的难题;龙头企业则打通下游渠道,让农户不用担心销路。截至目前,陇南已有核桃专业合作社500多家,带动超过20万农户从事核桃种植、采收、初加工,人均年增收超2000元。在成县、武都等主产区,不少村庄因核桃产业实现“整村脱贫”,曾经的荒山变成了“金山银山”,农户们盖起了新房、买了农用三轮车,日子越过越有盼头。

产业发展还带动了就业岗位的扩容。从田间采收的临时工人,到山间运输的技术操作员,从电商直播间的带货主播,到深加工车间的产业工人,一条核桃产业链催生上出万个就业岗位。95后姑娘谭海霞就是返乡创业者中的一员,她在成县开设电商直播间,专门销售新鲜核桃和核桃制品,旺季时一个月能卖出2万多斤,还带动村里3名妇女加入直播团队,实现“家门口”就业。“以前在外打工总惦记家里,现在守着核桃林就能挣钱,还能照顾老人孩子,特别踏实。”谭海霞说道。

价值跃升:从“枝头鲜”到“全链飘香”

陇南核桃的突围,不仅在于规模扩大,更在于产业链的延伸与升级——从单一的鲜果销售,到如今涵盖“采收-运输-销售-加工”的全链条发展,每一颗核桃都被挖掘出最大价值。

在采收环节,科技让传统农业焕发新活力。针对陇南山地多、运输难的问题,当地引入单轨运输车和无人机:山间铺设的钢轨道,让装满核桃的滑车“一键下山”,一趟能运输800斤,效率比人工背运提高10倍;无人机则负责偏远地块的核桃吊运,避免果实因运输延误变质。在加工环节,陇南核桃更是实现了多样“变身”。依托省级核桃现代产业园,当地企业开发出核桃油、核桃乳、琥珀核桃、枣夹核桃等20多种深加工产品,让核桃的附加值翻了3-5倍。成县一家核桃深加工企业负责人介绍道:“我们的核桃油采用低温冷榨技术,保留了核桃的营养成分,每瓶售价80-100元,特别受高端消费市场欢迎;琥珀核桃则通过线上线下渠道,年销量突破500吨,产值超2000万元。”

文旅融合更让核桃产业增添了些文化味。陇南部分县区积极打造“核桃主题乡村旅游”,游客可以体验核桃采摘、剥青皮、制作核桃手工艺品,还能在核桃文化馆了解核桃种植历史;武都区举办的“核桃文化节”,通过民俗表演、核桃美食评选等活动,吸引游客超10万人次,带动周边农家乐、特产店增收。小小的核桃,不仅串联起产业发展的“经济链”,更编织出生态美、百姓富的“幸福链”。

一颗陇南核桃,承载的是440万亩林海的生态承诺,是20万农户的增收希望,更是山区农业从“靠天吃饭”到“科技赋能”的转型跨越。从枝头到产业链,从深山到全国,陇南核桃用香脆的口感、可观的效益,书写着乡村振兴的生动答卷——这不仅是“甘味”农产品的成功实践,更是中国山区农业现代化发展的鲜活缩影。



陇南成县核桃喜获丰收

“小甲鱼”搭建致富桥

——江西南丰龟鳖产业发展小记

■ 胡菁

“快看,这里还有一窝!”江西南丰县太和镇太和村的养殖户付明眼角笑出细纹,从粒粒沙层中小心翼翼捏起一枚晶莹剔透的甲鱼蛋。他的身后摆满了一层又一层白色收纳盒,上千枚蛋已码放整齐。在养殖户付明家,四五个工人依次弯着腰钻进半人般高的产蛋房,他们轻轻用指尖扒开甲鱼蛋上面的细沙,动作如科研考古般全神贯注。

依托武夷山脉与粤山脉得天独厚的资源气候与薪火相传的特色产业文化,南丰县让龟鳖从传统养殖模式的小池塘“游”往现代化、规模化和品牌化蓬勃发展的浩瀚“海洋”。据了解,截至目前,南丰县龟鳖水域养殖面积达2.5万亩,养殖户2000余户,参与户3000余户,产种蛋超过5亿枚,自行孵化种苗1.3亿只,上市普通商品甲鱼2000吨、老甲鱼4000吨。

政策扶持“聚人气”,搭建龟鳖致富桥梁

“每年的3-8月是甲鱼蛋的上市期,最近每天开支在两三百元左右。于是我就向南丰县农商行申请了信用贷款30余万元,结果没想到第二天就审批下来了,及时缓解了资金方面的压力。”太和镇甲鱼养殖户张云义开心地介绍道。

近年来,南丰县就业创业服务中心组建“龟鳖产业+就业之家”,并积极联合南丰县农商行开展龟鳖新农创政策宣传活动,累计带动就业2万余人,为7家龙头企业免费开展专技培训,成功搭建起用工企业和求职者之间的就业桥梁,有效“贷”动龟鳖特色产业蓬勃发展。

“我们县认真开展富民创业贷专项行动,依托就业平台和甲鱼哥水产等基地悉心传授种苗选育、饲料投喂、码蛋装箱、人工孵化和病害防治等标准化技能。”南丰县就业创业服务中心相关负责人表示。据统计,今年1-5月份,南丰县农商行已累计发放甲鱼产业贷款2.91亿元,涉及贷款主体928户,甲鱼产业贷款余额4.69亿元。

科技创新“鼓士气”,点燃龟鳖特色希望

“过去养殖好坏全凭经验,如今,我们拥有全国领先的诊断治疗人才和设备,培育了新品种——中华鳖‘鄱湖1号’,较原群体的生长速度提



高空航拍的南丰县龟鳖养殖基地

高19.8%,怀卵率提高23%,产蛋率提高25%,成活率提高19%。”南丰县农业农村局水产站相关负责人介绍道。

南丰县龟鳖产业科创园聘请中国科学院院士为科技顾问,引进温棚“二段法”稚幼苗苗养现代渔业模式;与中国科学院水生生物研究所签订了科研合作、龟鳖产业发展战略合作框架协议,研发龟肤、甲鱼蛋罐头、龟苓膏、甲鱼美容和龟鳖保健酒等多样化加工产品;与江西省农科院和南昌大学探索推广“稻鳖共生”“莲鳖混养”绿色生态养殖2000亩,促进科研资源互补,推动科技创新成果转化实际生产力。

南丰县太和镇的全县第一个龟鳖专业医疗机构——南丰康太龟鳖医院,吸引了来自全国56名病害防治研究员前来指导研究工作,为养殖户提供甲鱼医疗服务3000余户次,指导养殖户用药量减少40%,经济损失下降30%。该医院深耕各类龟鳖的生长特性、药敏研究和病原鉴别,对于治疗黄病毒、白底板病经验丰富,有效填补了龟鳖医疗研究领域的空白。

品牌突破“接地气”,创新龟鳖传播形式

通过扩大品牌附加值,南丰县不断提高龟鳖

产业的知名度和品牌影响力。今年“五一”期间成功举办“烟火南丰虾蛋相逢美食品鉴节”,顺利推出“南丰龟鳖网红IP+文化旅游线路”的沉浸式打卡趣味旅行,精品推介“甲鱼米粉”“霸王别姬”“桔香甲鱼羹”等特色食材烹制的丰味菜肴,火爆带动南丰活动现场周边餐饮消费需求增长200%。

与此同时,南丰县采用线上线下相结合的方式打造全渠道营销新生态。线上依托抖音粉丝量2945.2万的头部网红主播“大表哥”在鱼塘现场直播带货,拍摄龟鳖探险视频600余条,获得点赞量3.1亿次,其中发布的优秀视频《花8000块包下两个废弃的老甲鱼塘,没想到竟然有?》喜获215.6万点赞量;线下通过中国国际农交会、江西农博会等知名展销平台推广和销售南丰龟鳖。线上和线下年销售额约20亿元,获得“中国龟鳖产业十强县”“江西鄱阳湖甲鱼优势特色产业集群建设项目”等殊荣,进一步打响了南丰本地龟鳖品牌知名度。

如今,“中国龟鳖看江西、龟鳖良种看南丰”的行业标杆地位越来越巩固。今后,南丰县将持续聚焦产业发展需求,进一步整合资源,在技术攻关、链条延伸、市场拓展上深化服务,助推龟鳖产业不断迸发新活力、彰显新价值,为乡村全面振兴提供坚实的产业基础。