

视点
中国新闻奖名专栏

多方合力稳产拓销

——河南开封西瓜市场走访

近日，网上关于“河南西瓜几分钱一斤”“瓜农赔钱卖瓜”的传言引发关注。作为全国西瓜主产区之一，河南省开封市今年的西瓜市场究竟如何？记者深入开封市尉氏县的田间地头、交易市场和连锁超市，走访瓜农、经纪人、商超负责人和相关部门，算一算“西瓜账”。

市价企稳向好

在尉氏县张市镇西瓜交易市场，一辆准备发往江西省九江市的货车正在装载西瓜。农产品经纪人曹宝牛站在车旁，忙着称重、装车——这是开封西瓜上市季的寻常一幕。

网上流传的西瓜“几分钱一斤”是否属实？多位受访者表示，几分钱一斤的西瓜属于“拔秧瓜”，即西瓜地里最后一批品相和口感较差的尾瓜，并非主流品种行情。

尉氏县永兴镇段庄村的瓜农王宏伟种了28亩西瓜，他给记者算了一笔对比账：去年西瓜的收购价每斤0.5元至0.55元，今年西瓜价格确实有所降低，每斤约0.33元，便宜了约0.2元。“虽然不能左右价格，但得益于错峰种植和经纪人兜底，销路有保障，总收益仍能保本。”王宏伟说。

开封市农业农村局总农艺师娄威介绍，现阶段西瓜市场主力流通品种包括龙卷风、翠宝（无籽）、金花（无籽）和美都（已进入尾瓜阶段）。不同品种价格各异。龙卷风产量大，往年收购价相较美都略低，当前每斤0.15元至0.2元；翠宝（无籽）和金花（无籽）每斤0.2元至0.3元；美都精品瓜每斤0.4元左右，尾瓜相较精品瓜价格出现回落，每斤0.15元至0.2元。

对于今年西瓜价格走低的原因，娄威分析认为，与种植面积增加、气温偏高、市场供需等多种因素叠加有关：一是去年西瓜价格较高，农户种植意愿增强，今年增加了种植面积；二是今年气温偏高，结果期天气干燥，适宜生长，全国西瓜主产区成熟期重叠，造成市场集中供应；三是桃子、李子等夏令水果同期大量上市，分散了消费需求。

尉氏县永兴镇副镇长刘献宏介绍，当地西瓜比主产区晚上市15天至20天，形成价格窗口期。“7月7日早熟瓜收购价约0.33元/斤，7月15日左右主力瓜开始集中上市，气温升高、需求增加。”刘献宏说。

套种多元增收

在尉氏县张市镇沙门村，瓜农杨晓飞的30多亩地采用“西瓜+玉米+辣椒”错峰套种模式。西瓜收获后玉米茬接，7月底基本结束后随即种辣椒。玉米在为西瓜遮阴防日灼的同时，改善了通风透光条件，穗粒产量也不会减少。“一年三熟，土地不闲着。种大棚早熟瓜，地得闲着，没法种小麦；现在一年三熟，既保证粮食安全，又有经济收益，这个模式兼顾安全、稳产和高效。”杨晓飞蹲在地头给记者算了一笔账。

这一模式在当地已普遍推广。娄威介绍，开封地处黄河冲积平原，沙壤土质非常适合西瓜生长，这里产的西瓜素有“汴梁西瓜甜到皮”的美誉。中晚熟西瓜一般采用地膜覆盖，与小麦、辣椒、玉米等作物间作套种，在小麦稳产基础上多收一茬西瓜，既稳住“粮袋子”，又鼓起“钱袋子”。

种得好是基础，卖得出才是关键。在尉氏县，一张由“土生土长”的经纪人织成的产销网络，正在把田间地头的西瓜与千里之外的市场连接起来。

在尉氏县永兴镇司马村，记者见到了农产品经纪人李学林，他做这一行已有十三年，客户覆盖湖南、广东、贵州、安徽等地。“一



天最多能走十几车，旺季持续将近半个月。”李学林说。

像李学林这样的西瓜经纪人，永兴镇有近20名。他们统一供苗、技术托管、分级回收，形成“苗—管—收—销”闭环。刘献宏表示，镇里正组织经纪人抱团议价，为客商提供好平台。如果这些经纪人统一行动，一天走个三五千亩没问题。

订单农业同样在发力。在永兴镇司马村，瓜农黄连超所在的永辉合作社与连锁商超建立了长期订单关系。尉氏县和润万家超市总经理陈延雷告诉记者，超市从本地瓜农处收购的美都西瓜约0.3元/斤，零售价0.38元/斤，价差合理。

尉氏县农业农村局副局长李威介绍，全县西瓜种植面积约3.3万亩，预估总产1.6亿斤，虽多为“一村几百亩”零散分布，但经纪人网络和订单农业有效破解了小农户分散经营带来的“卖难”问题。“只有好品质，才能打出好名气。下一步将积极对接电商平台，做好品牌，促进农户对产品的精细化管理。”李威说。

专班精准护航

经纪人解决了“谁来卖”的问题，但面对全国性的价格波动和集中上市带来的压力，单靠市场力量还不够。开封市成立由分管副市长任组长的西瓜产销工作专班，农业农村、商务、供销、城管、市场监管、交通等部门协同联动，打出一套“组合拳”。

市县两级全面摸排种植大户、合作社、经纪人底数，建立台账，精准对接商超、机关单位等采购主体，实现供需信息无缝衔接。

在流通环节，城管部门在城区设置6个临时便民瓜果销售点并搭建遮遮阳棚，方便瓜农进城售卖；商务部门协调商超、农贸市场开辟本地西瓜销售专区；市场监管部门保障公平交易，严查缺斤短两；交通部门负责疏导交通、保障运输安全。

在销售渠道拓展上，开封市市场监督管理

理部门动员民营企业开展爱心批量采购；市总工会号召机关、国企食堂优先采购本地西瓜，组织干部职工自愿认购。文旅部门也加入助农行列——在清明上河园、万岁山等景区开展公益赠瓜活动，既助销本地西瓜，又借助景区客流打响“汴梁西瓜”品牌。

针对困难群体，刘献宏说：“各村统计老弱病残困难群体，由村里帮忙对接联系超市采购，镇政府及下属企业有需求也优先采购本地西瓜。”

着眼长远，娄威表示，前期各类爱心售卖、临时拓销属于短期应急举措，下一步将转向长效产业发展布局。一是深化与京东

全方位战略合作，不局限于单次临时产地直采，计划围绕西瓜品种筛选、全流程品质管控、错峰上市周期规划等方面开展深度合作，签订战略合作协议，构建稳定长效电商产销渠道。二是联动大型线下经销商协同发展，同步对接各地大型西瓜经销商，拓宽线下批发流通渠道；线上线下双向发力，系统性推动本地西瓜产业提质、稳定销路、提升种植收益。

今年开封瓜市确实形势严峻，但套种模式稳住了收益预期，经纪人网络打通了产销梗阻，政府专班兜住了民生底线，一套日趋成熟的稳价机制正在良性运转。

靠“意念”玩游戏的脑电帽、能聊天的数字人——

AI 装备从概念走进生活

本报记者 李治国

AI的物理载体正经历一场“去中心化”革命，AI入口呈现多元化发展趋势，手机APP、智能体、随身穿戴设备与家庭健康终端并行发展。

从文化传承到智慧诊疗，一批垂直领域的终端产品正在展现AI改造物理世界的硬实力。

技术尝试，让氧化褪色的文化信息在数字世界“荣光重现”。

在数字人领域，虎牙公司在大会的腾讯AI应用创新论坛上首发了实时多模态数字人VAM 1.0。虎牙公司董事长林松涛介绍，真实场景是AI价值的第一现场，终端是AI普及的“最后一公里”。“AI普惠的标志不是让强的人变得更强，而是让普通人通过AI变得不再普通。”林松涛说。

同样深耕垂直领域，智慧眼科科技股份有限公司携“砭石云中医”整体解决方案亮相上海世博中心展区。其自研的砭石多模态大模型融合500余位名老中医临床智慧，构建了全链路知识图谱。展台上的医疗版中医四诊仪成为焦点。3分钟完成“望闻问切”全流程采集，智能脉诊模块可精准识别28种复杂脉象，突破行业仅能识别不足10种的技术瓶颈，经多家三甲医院联合临床验证，辨证准确率超92%。首次亮相的便携式四诊仪则面向连锁药店、基层诊所等场景，让优质中医诊疗能力下沉到社区。



7月22日，新疆维吾尔自治区伊犁哈萨克自治州伊宁县喀什镇伊犁天山花海景区，薰衣草花海绚丽绽放，游客漫步花田，欣赏如画美景。 刘一江摄（中经视觉）