土特产探路记·秋实

江西吉安“柚”是井冈丰收时

本报记者 刘 兴





9月15日，果农在吉安江南井冈蜜柚基地挑运蜜柚。 彭 峰摄（中经视觉）

10月10日，俯瞰江西省吉安市峡江县罗田镇金源果业专业合作社，井冈蜜柚挂满枝头。 宋靖辉摄（中经视觉）

金秋的风掠过罗霄山麓，江西省吉安市的山野便浸进了清甜的柚香里。漫山遍野的井冈蜜柚缀满枝头，在肥沃的红壤上晕开一片丰收的金黄。

作为井冈山农产品区域公用品牌的核心主导产业，井冈蜜柚是江西省果业三大金字招牌之一。9年前成功注册国家地理标志证明商标，如今已是吉安六大富民产业之首。

48.3万亩柚林绵延在赣中大地，年产25万吨、产值30亿元，小小蜜柚，在助力乡村振兴中大有作为。

深耕源头

吉安已有近1700年的种柚历史。井冈蜜柚主要分为桃溪蜜柚、金沙柚、金兰柚三大品种，顺着赣中丘陵的海拔梯度错峰成熟，9月的桃溪蜜柚，赶上中秋、国庆消费旺季，10月上中旬进入盛果期的是金沙柚，最晚登场的则是金兰柚，要到11月才完全成熟。

上世纪90年代初，吉水、安福等地开始引种试种蜜柚，但很长一段时间里，产业始终停留在粗放发展阶段：农户零散种植、品种杂乱，陷入“有品种、无产业，有鲜果、无溢价”的困境。

“以前，种柚子全靠摸索，不懂修枝整形、不会病虫防控，冬天怕冻害、夏天怕干旱，没有技术、没有标准，种出来的柚子大小不一、口感参差，再好的果子也卖不上价。”在蜜柚产业深耕了30多年的吉水县白水镇老果农叶衍河说，“现在不一样了，县里梳理出了一套有22项精准种植参数、8套标准化农事流程的‘吉水蜜柚经验’，让我们彻底告别了‘凭经验种树、靠天收成’。”

这些年来，吉安先后出台了《井冈蜜柚生产技术规程》《井冈蜜柚平衡施肥技术规程》《井冈蜜柚病虫害绿色防控技术规程》等6项地方标准，覆盖苗木繁育、修剪施肥、绿色防控、适时采收全环节，全流程有了准谱。搭建了“市级母本园+标准化采穗圃+县域扩繁圃”三级良种繁育体系，统一供苗、统一品系，在源头守住品种纯正。当地还成立了吉安市井冈蜜柚产业协会、组建井冈蜜柚专家组，以及13支由县、乡果技人员和农民专家共250余人组成的井冈蜜柚技术服务队，为果农提供技术服务指导。

安福县农业农村局果业技术服务股股长余永亮介绍，技术人员就金兰柚如何破解囊瓣内裂这一行业难题，与江西农业大学、江西省农业科学院等科研团队合作，开展历时两年的田间调查，总结出“异花授粉、增碳减氮、补充中量元素、培育中庸树势”四大技术途径。现在全县裂果率降低了30%以上，每亩减少损失近2000元。

如今，吉安全市柚子稳定种植面积48.3万亩，金沙柚约占六成。百亩以上基地1200余个、500亩以上基地70余个、千亩以上精品基地26个，连片铺展在丘陵岗峦之间。17个粤港澳大湾区“菜篮子”基地、20个标准化示范基地、7个出口备案基地等次第落子，井冈蜜柚正从田间地头直抵粤港澳大湾区餐桌。

延链提质

“招待客人，那必须得喝双柚汁！”近年来，双柚汁悄然走俏市场，由“井冈蜜柚+香柚”制作而成，从吉安出发，一路走进大城市的不少高端餐厅。

早些年，井冈蜜柚丰收时，外形有瑕疵的果子低价贱卖甚至烂在土里。“如今不一样了，这些‘次果’也能变成宝。”江西中润食品有限公司负责人肖建勇介绍，公司现在年产双柚汁果饮达10万吨。

在永新县高市乡“庆柚园”基地，一款新引进的柚子剥皮机在快速运转，吉安市蜜柚协会会长、基地负责人文亮来告诉记者：“紧跟市场，不断开发新产品，才越干越有劲。我们还引进了蜜柚脱粒机，适配当下的奶茶市场。”

不断延伸产业发展链条，提升井冈蜜柚的价值，惠及更多百姓。近年来，全市重点培育佶吉乐、明姑饮料、奕方农业等20余家水果加工企业，开发出双柚汁、酵素饮料、蜜柚啤酒等系列产品，销往国内外市场。同时，引进年产10万吨饮料的中润食品、年产5000吨井冈蜜柚原汁等重大加工项目。

农文旅融合的深入，为蜜柚产业打开了更多可能，是农业增值增效的新路径。在吉州区兴桥镇千亩井冈蜜柚种植基地——蜜柚精品园，漫山遍野的柚树上挂满了金灿灿的果实。“平时大多在超市买水果，今天带孩子亲手摘蜜柚，特别有意义。”游客刘彤趁着周末带家人前来采摘，沉浸式的田园体验让她倍感惬意。

“我们抓住基地离市中心城区10公里左右的优势，主推采摘项目，修建了采摘步道、搭了休息棚，每周还会举办不同主题活动吸引游客。”基地负责人鲁思介绍，每周末接待游客超400人次，采摘价每斤5元至8元，比批发价高出不少，收入也比之前提升近四分之一。

井冈蜜柚基地大都位于地势较为平缓的丘陵地带，修建了步道或者省力运输轨道等，很适合亲子采摘游。吉安市农业农村局井冈山农产品区域公用品牌发展服务中心（吉安市井冈蜜柚发展服务中心）主任杨莉仁说，吉安打破单一农产品销售模式，依托井冈蜜柚产业，很多基地都融入创意理念，形成很好的旅游体验空间，将连片柚园打造为集种植采摘、田园观光、亲子游乐、农产展销于一体的农文旅综合体，实现“农区变景区”。

品牌聚力

每到金秋时节，北京、上海、深圳的“井冈山”农产品旗舰店里，井冈蜜柚总摆在最显眼的位置，成为抢手好货。“你看，一扫码就能看到这个柚子是新干桃溪乡前天采摘的。”在“井冈山”农产品（东莞胜和路）旗舰店，顾客曾颖满意地买了20斤。

前不久，16吨井冈蜜柚从峡江县金坪民族乡闲居果业发往吉尔吉斯斯坦。这是峡江县建立“井冈山”水果海外直采基地以来的日常操作。峡江县农业农村局局长廖庆生介绍，海外直采基地对果形、糖度、农残都有严格要求，倒逼果园按出口标准管理，“以前客商抢果子，现在是客商挑果子”。

2025年，“井冈山”农产品区域公用品牌价值达202.83亿元，品牌影响力指数跃居全国第5位，是江西唯一进入全国十强的区域公用品牌。其中“井冈蜜柚”品牌价值达30.29亿元，位列全国第59位。

品牌价值持续释放，市场版图同步扩容。当前，井冈蜜柚已构建起线下为主、线上为辅、内外贸结合的多元市场格局。线下，产品入驻红星大市场、盒马、华润等全国大型商超与农批市场，产品远销新加坡、俄罗斯、阿联酋等地，并先后获得日本、英国等4国有机认证，成为连接海内外的“甜蜜使者”；线上，电商销售占总销量的18%，成为增长新引擎，一大批返乡新农人依托直播电商开辟增收新赛道。文亮来把镜头架进井冈蜜柚林，带着观众“云逛果园”，线上年销量突破百万斤。安福、新干、峡江等6县与国内头部电商共建直播基地，头部主播走进基地直播带货，带动线上销售额不断攀升。

秋风起，赣江两岸的柚林硕果累累。如今，井冈蜜柚已是全国叫得响、海外走得远的国家地理标志产品，更是吉安百姓深耕特色农业、助力乡村振兴的有力支点。

为城市杂谈

张虎

过季的景观花卉怎么处理？近日，在宁夏银川市，针对国庆期间布置但已不适宜继续在露天环境生长、失去最佳观赏效果的时令景观花卉，当地创新工作方式、优化处置模式，免费让市民和单位自主挑选、有序领取，使城市美景从街头“搬迁”至阳台、庭院。这一探索，受到群众欢迎。

每逢重要节假日，许多城市会在部分区域摆放景观花卉，节假日过后，景观花卉如何处置，引发不少关注。一盆盆鲜花从城市公共景观走进千家万户，既实现了资源的高效利用，也把城市的美好传递给了市民，提升了群众的幸福感。

事实上，同类惠民探索已在多个城市落地生根。北京门头沟区连续多年开展国庆花坛撤展花卉公益赠送，今年上万盆植物在展陈结束后发放给市民，并配套讲解养护要点。武汉江汉区曾将春节期间布设的时令花卉，按照就近分配、数量均分原则转运至社区点位，组织居民认领，让节日花景下沉到社区门口，同步安排技术人员现场开展养护指导，保障花卉“领得走、养得活”。

总体来看，尽管城市不同、时节不同，做法各有侧重，但取向一致：不再把撤展的景观花卉视作一次性消耗品，而是本着节约、惠民原则，重新评估其剩余观赏价值，打通公共景观资源向市民流转的通道。

这些做法，跳出了“节后清场、一弃了之”的粗放思维，以精细化、人性化思路盘活闲置景观资源。花卉流转，看似小事，却是城市治理观念的转变。布置景观，美化街区，是惠民；免费领花，继续养护，也是惠民。短暂的节日街景变成长久的居家景致，更让人们喜闻乐见。

建设人民城市，推动现代城市治理，需要有如此温馨而巧妙的惠民举措。撤展花卉赠市民的实践说明，立足日常治理环节创新思路、优化流程，也能释放民生红利。期待城市精细化治理中涌现更多温暖生动的答卷。

点评

用好区域公共品牌

史梦浩

从昔日农户零散种植、好果难卖，到如今井冈蜜柚漂洋过海、广受青睐，吉安蜜柚产业的蜕变，生动印证一个道理：做强特色农业、壮大乡村富民产业，必须善用、用好区域公用品牌这一关键抓手。

品牌的溢价来自消费者对品牌的信任，而信任靠的是一以贯之的品质承诺。曾经，吉安蜜柚产业陷入品种杂乱、标准缺失、口感参差的困境，农户“凭经验种树、靠天收成”。随着“井冈山”区域公用品牌体系落地，从产前科研力量攻关裂果难题，到产中的苗木繁育、田间管护、绿色防控到采收分级，再到产后建立市场溯源体系，高品质要求反向倒逼全链条提档升级，让优质优价有了坚实支撑。

区域公用品牌的价值，还在于它能够把分散的小微经营主体凝聚起来，形成出圈合力。山区特色农业常面临经营主体小、散、弱等难题。而区域公用标识则能为所有合规经营的农户、合作社、加工主体集体加油助力。吉安蜜柚各方种植主体共享“井冈山”品牌的市场信誉，一同走进大型商超，搭乘海外直采通道远销海外。随着分散的种植力量被整合，碎片化的土特产一步步汇聚成辨识度高、竞争力强的区域产品矩阵，小特产成功迈向大市场。

用好区域公用品牌需要建管并重。区域公用品牌属于公共资产，不是免费的福利，“一荣俱荣、一损俱损”。吉安持续完善标准、溯源、监管机制，防止以次充好透支口碑，拧紧品质安全阀，同时，为进一步做好品牌长效运营，持续释放品牌红利，吉安还推动品牌价值多向渗透，协同发展，依托品牌带动延链增值，把鲜果、加工饮品、农文旅采摘等多元业态串联起来，不断放大品牌价值。

一个好品牌可以激活一方物产。立足乡土禀赋、守住品质底色、做好品牌管护，在发展特色农业的道路上用好品牌赋能，就能让更多藏在山野里的土特产走出去，结出更多甜蜜硕果。

青海省海东市平安区——

林下经济结出幸福果

本报记者 拓兆兵



近日，游客在位于青海省海东市的杏福岭基地露营。 罗 彬摄（中经视觉）

深秋时节，河湟谷地生机盎然。走进青海省海东市平安区，杏福岭上连片杏林渐染金黄，林间餐厅飘出饭菜香气，山地运动场上传来阵阵欢呼……林下养殖、生态文旅、特色种植交织融合，高原林下产业发展生机勃勃。

杏福岭属浅山区，干旱少雨，植被稀少，水土流失严重，生态脆弱。近年来，杏福岭加强生态保护和综合开发，现已种植3800亩青宏杏和1000余亩针阔灌生态景观林，发展林下种养600亩，包括中药材种植，鸡、鸭、鹅等禽类养殖，2021年获批“国家林下经济示范基地”。

“立足林下资源，我们持续探索生态价值转化路径，依托‘平安青宏杏’名特优新品种资源赋能农体文旅商融合发展，打造消费新场景、新业态。”杏福岭基地负责人罗彬介绍，基地打造了“杏林认养+研学教育+山地运动+森林康养”四大场景，推出“认养一棵树，种下平安符”全民生态共建计划，计划吸引2.3万户家庭参与。

杏福岭生态旅游度假区里，林间特色餐厅掩映杏林之间，面积5600平方米的音乐草坪广场上，团建活动火热开展。基地亲子研学项目涵盖考古体验、泥塑手工、生态科普教育等内容，游客还可在杏林开展丛林寻宝等户外项目。“夏季是客流高峰，旺季单日接待量可达800人次。截至10月中旬，基地今年已接待游客7.3万人次。”罗彬说。

杏福岭是平安区发展林下经济的典型。平安区林业用地总面积达52万亩，其中乔木林地3.8万亩、灌木林地29.2万亩、其他林地19万亩，森林覆盖率29.96%，发展林下经济与特色林果业具备得天独厚的资源禀赋与区位优势。“我们立足52万亩林业用地，把林下空间的资源优势，做成生态富民的产业优势。”平安区林业和草原站站长汪生霞说。

来到沙沟回族乡芦草沟村，昌发生态畜禽养殖专业合作社负责人韩贵存抓起一把玉米撒向鸡群，鸡群扑棱着翅膀围拢过来。该合作社依托林下空间，发展养殖、餐饮、露营等多元业态。鸡群在树荫下觅食，露营帐篷点缀林间，游客既能品尝鸡肉，又能体验林间露营野趣，“林下养殖+林间餐饮+林间露营”融合路越走越宽。

韩贵存算起了经济账：“消费者对林下现场体验的消费模式认可度很高，露营基地一天能接待200人次到300人次，加上特色鸡肉餐饮，一天收入4000多元。明年我打算新增林下认养和捡鸡蛋现场体验。”

在沙沟回族乡，1000亩沙棘标准化采摘基地项目现场一派忙碌，该项目已到抚育施肥阶段，预计2027年完成。项目严格遵循标准化栽培技术规范实施，保障造林成活率，优先吸纳脱贫户参与项目建设与后期管护，确保产业发展成果更多惠及群众。该项目建成挂果后，当地群众可通过管护、采摘、销售等环节持续受益。

为发展林下经济，近年来，平安区还重点推进退耕还林地林下经济树种繁育及栽培技术推广示范项目。该项目共培育经济树种苗木10万株，并在退耕还林地打造120亩林下示范种植片区，探索形成可复制、可推广的退耕还林地林下经济发展模式。

产业融合赋能之下，平安区高原林下经济前景广阔。据介绍，平安区将坚持生态优先、产业富民原则，依托现有林地资源，科学优化林下产业布局，持续发展林下药材、沙棘、特色林果产业，拓宽林下经济发展渠道，实现生态提质、产业增效、群众增收。

本版编辑 韦佳玥 美 编 倪梦婷