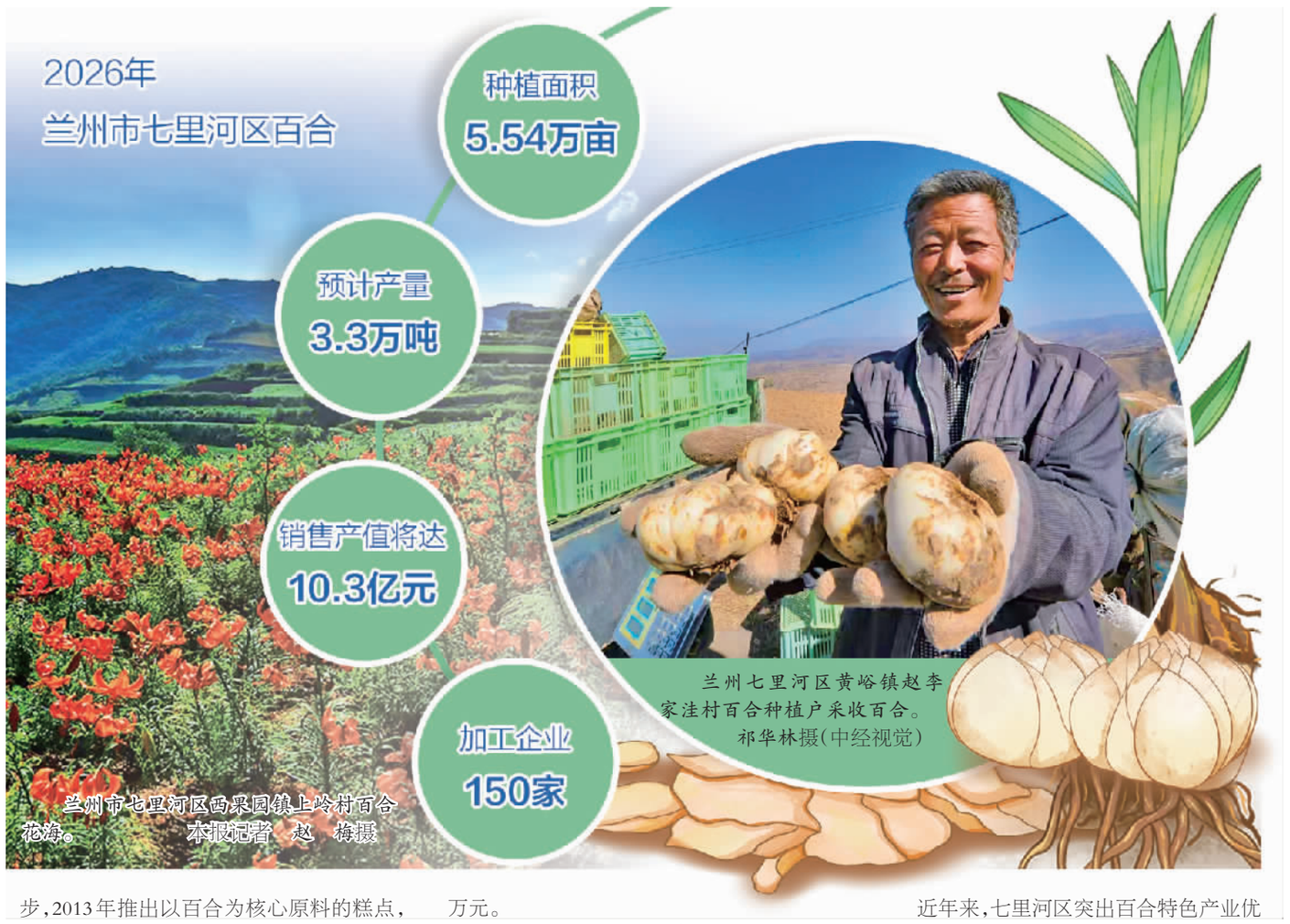
土特产探路记·秋实

本报记者 赵 梅 陈发明

兰州百合“百变出圈”

一片百合怎么吃？记者在甘肃省兰州市七里河区寻找答案。从传统的鲜百合、百合干、百合粉，到百合糕点、百合饼干、百合生片、百合面膜、燕窝百合藜麦羹、百合醋、百合八宝茶等新花样，作为食药两用的甜百合，兰州百合近年来“百变出圈”，系列产品畅销全国各地，并出口至日本、韩国、美国及东南亚等国家和地区。

兰州百合是国家地理标志产品，七里河区作为兰州百合的核心主产区，百合种植主要分布在西果园镇、阿干镇、魏岭乡、黄峪镇4个乡镇的36个行政村，被誉为“百合之都”。近年来，七里河区把百合作为促进乡村振兴的特色主导产业，围绕种植扩量提质、加工延链增值、品牌拓市增效持续发力，推动百合产业由传统种植向标准化、精深加工、品牌化营销全链条升级，让小百合成为富民大产业。



兰州七里河区黄峪镇赵李家洼村百合种植户采收百合。 祁华林摄（中经视觉）

兰州市七里河区西果园镇上岭村百合花海。 本报记者 赵 梅摄

栽培量质齐升

时下，正是兰州百合的采挖季。“1亩地能挖2500斤百合，每亩收入5万元左右。”兰州市七里河区西果园镇袁家湾村村民康文良是百合种植大户，自家10亩地种了百合，还流转60亩地进行规模种植。康文良说，他种的百合今年秋季有15亩可以采挖，目前已经采挖4亩。

袁家湾村党支部书记袁继伟告诉记者，全村有292户村民，几乎家家户户种百合。村里1799亩耕地中，百合种植面积约1400亩。袁家湾属于山地，地块受限，村民们除了本地种植，还在周边的七道梁、阿干镇、魏岭乡以及榆中县南部山区等地气候、海拔相近的地方流转土地种植，总种植面积在3000亩以上。

近年来，兰州市和七里河区相继出台支持百合产业发展的规划和方案，成立兰州百合研究中心，在土地流转、土壤改良、标准化生产、鳞片扦插快繁新技术应用繁殖种球、冷藏保鲜库建设、生产线建设、贷款贴息等方面打出扶持“组合拳”，推动百合产业提档升级。

在种植端，七里河区建成特色百合产业示范带、文化旅游产业示范带等7个百合标准化示范基地。七里河区农业技术推广站技术人员从优质种球、底肥、追肥、叶面肥探索新的配方施肥方法，以种球包衣、百合覆草等不同栽培模式，以及田间管理、病虫害综合绿色防治技术等多项试验研究，最后形成兰州百合高效优质栽培集成新技术，并通过举办培训班、现场示范引领等方式，把实用技术送到田间地头，百合产量和品质得到显著提高。

与此同时，七里河区积极联合科研院校，推行“政府+院校+农技+企业”发展模式，不断提升种球繁育技术水平，加强测土配方施肥和土壤改良，培肥土壤肥力，促使百合生产水平有了较大提高。

2026年，七里河区百合种植面积达到5.54万亩，预计产量达到3.3万吨，销售产值将达到10.3亿元，人均百合收益占全区农村居民现金可支配收入的一半以上，百合产业已成为当地促进乡村振兴的特色主导产业和农民增收的重要支撑。

延展精深加工

百合酥、百合核桃酥、百合玫瑰饼……在甘肃大福太食品有限公司生产车间，工人姚万芳将调拌好的百合馅料在手里捏制定型，随后包裹在面皮里，经过烘烤、晾凉、包装等工序即可走向市场。

“去年我们推出的百合茉莉、百合蔓越莓等年轻人喜欢的糕点，很受欢迎。”甘肃大福太食品有限公司总经理韦英杰告诉记者，2006年从做蛋糕、面包、桃酥等传统糕点起步，2013年推出以百合为核心原料的糕点，2022年又推出了百合奶皮卷、百合牛乳酥等小零食产品。目前已推出十几种基于百合的深加工产品。

近年来，七里河区把精深加工作为提升百合附加值的关键环节，由政府搭建平台，建立“科研+政府+企业”模式，加大适销对路的百合粉、百合生片、百合饼干、百合面膜等新产品研发力度，加快研发产品成果转化，延伸精深加工产业链条。

兰州米家山百合有限责任公司总经理米发君说，在销售鲜百合、百合干的基础上，他们研发了百合醋，去年建成百合酒厂，百合酒的研发工作已完成，各项审批完成即可进行包装销售。

兰州市七里河区农业农村局高级农艺师魏孔斌介绍，通过加快构建“企业+合作社+农户”“企业+农户”“合作社+农户”利益联结机制，形成以西果园镇兰州百合核心产区为中心，辐射带动阿干镇、魏岭乡、黄峪镇等乡镇和周边地区百合产业发展的格局。

目前，七里河区有规模百合冷藏库68座，百合加工企业150家，省市级龙头企业8家，产品质量得到显著提升，加工企业集群和冷链仓储能力为百合产业延链增值提供了有力支撑。

扩大销售版图

“兰州百合口感清甜，这个碗装百合没有任何添加剂，可以当水果生吃，也可以拌沙拉，脆脆甜甜。熟吃软糯香甜，可以炒菜煮粥煲汤，秋冬时节做银耳百合粥、南瓜百合粥，都非常好吃……”兰州金百合农业科技有限责任公司电商部主播豆莉正在直播销售兰州百合，当天她销售了290单。

“目前处于平季，直播间日均销量三四百单，主要销往苏浙沪、广东等地；腊月会迎来销售高峰，旺季单日最高可售出5000单，去年腊月直播间单日最高销售额50多万元，日常稳定在二三十万元。”兰州金百合农业科技有限责任公司总经理李渊堂告诉记者，公司在杭州、上海设立了专营店，并持续开拓维护华东线下市场，百合销往北京、天津、武汉、南昌等全国主要城市，2024年1月开始直播销售，全年线上销售额达到2000万元。

近日，在兰州老街举办的“中国农民丰收节·最美兰州七里河——七里河区农民丰收节”活动现场，市民不仅可以品尝各类百合系列产品，还能了解兰州百合的历史渊源和种植过程。通过品牌展示、产销对接等形式，七里河区立足百合核心主产区资源禀赋，全链条、多场景推动特色农产品从田间地头走向消费终端。

10月22日，在上海举办的“金城‘甘味’赴申城 合作共赢促振兴”——兰州特色农产品暨农业产业链招商引资推介活动上，“兰州百合”主题展位鲜百合、百合干、百合三炮台、百合藜麦羹、百合面膜吸引了众多与会嘉宾和上海市民品鉴点赞。

“我们今年先后在上海、厦门、成都等城市开展产销对接及推介活动，以百合为媒搭建合作平台，推动优质农产品从西北直达长三角地区及更大市场。”魏孔斌说，兰州百合产品销售已覆盖全国，远销日韩、东南亚、美国等国家和地区，富民增收和乡村振兴支撑作用持续凸显。

近年来，七里河区突出百合特色产业优势，构建“‘甘味’省级公用品牌+市县区域品牌+企业商标品牌”三级融合、协同发展、互为支撑的品牌建设体系，统筹推进“兰州百合”品种培优、品质提升、品牌打造，强化“兰州百合”产业特质。

目前，兰州百合已形成多元化销售网络，百合加工销售企业线上线下同步发力，已有28家企业通过淘宝、天猫、阿里巴巴和三维商城等电子商务平台开展线上销售；兰州市线上销售百合系列产品店铺蓬勃发展，村级电商服务网点不断健全，建成区级电子商务公共服务中心1个、村级电商服务点13个，形成“互联网+”三级电商销售服务体系，带动后山地区特色农产品销售。

目前，兰州百合地理标志产品企业有104家，“甘味”品牌企业13家，“豪福丰庆”“米家山”“鹏成”“大福太”等超过60家企业、合作社、家庭农场注册了企业商标，拥有了企业品牌；修订完成《地理标志产品 兰州百合》甘肃省地方标准，区域品牌建设取得明显成效。

点评

“吃干榨净”换来身价倍增

赵 梅

土特产是乡村的特色资源，也是富民增收的“金钥匙”。但不少地方仍停留在“卖原料”的初级阶段，土特产藏在深山无人识，更谈不上卖出好价钱。要让土特产真正转化成富民产业，需在种植端提质、加工端增值、销售端增效上协同发力，做足“链”上文章。

种养端要提质夯实根基。土特产的竞争力，归根到底取决于品质。只有从源头抓起，推动标准化、规模化种植养殖，才能为产业链延伸提供坚实支撑。需通过建设标准化示范基地、推广优质和绿色防控技术、联合科研院校开展田间试验，把实用技术送到田间地头，让产量和品质同步提升。

加工端需延伸链条。土特产的附加值，藏在精深加工里。从初级农产品到休闲食品、调味品乃至日化用品，每延伸一步，身价就翻番。需跳出“卖原料”的粗放模式，引导企业向精深加工要效益，政府搭建“科研+企业”平台加快成果转化，通过“吃干榨净”让土特产身价倍增，实现更大价值。

销售端需拓市增效。土特产卖得好，品牌和渠道非常重要。唯有构建公用品牌、区域品牌、企业品牌协同发展的体系，培育线下与线上结合的销售网络，打通从田间到餐桌的“最后一公里”，土特产才能真正走出深山，走向更广阔的市场。

县域谈

钟海松

县域连接城市与乡村、贯通生产与消费，是扩大内需的重要支点，也是释放内需潜力的关键腹地。当前，我国县域消费正从“有没有”向“好不好”加速升级，各地应紧抓政策落地契机，把县域消费作为扩大内需的重要着力点，补齐流通短板、丰富优质供给、改善消费环境，让下沉市场的消费潜力充分涌流。

扩大县域消费，各地已有不少值得总结的实践探索。福建晋江市依托“品牌之都”产业优势，打造“超级晋江”乐购集合店，将运动鞋服、食品轻工等本土制造与五店市国潮街区、洛阳桥文旅客流深度对接，让文旅流量变成消费留量，一些现代商业品牌相继落户县域。放眼全国，浙江德清县依托莫干山民宿集群撬动乡村文旅消费，四川成都双流区打造家门口的一刻钟便民生活圈，江苏沭阳县借助电商直播推动花木产业直连全国市场。这些实践表明，县域消费不是简单把城市商业搬到县里，而是立足本地产业禀赋、人口结构和文化特色，走出一条差异化、特色化的发展路径。

与此同时，县域消费提质扩容仍面临不少现实短板与发展误区。个别地区存在重硬件建设、轻运营效能，重引进业态、轻本土培育的倾向。有的地方热衷于建大型商圈、招连锁品牌，却忽视县域人口密度和消费能力的实际支撑，商圈空置率高、运营难持续；有的只盯着商品消费，对养老托育、文化体育、旅游休闲等服务消费供给不足，县域居民“想消费却找不到地方消费”；还有的物流冷链设施滞后，产地预冷、冷藏运输、末端冷库存在明显短板，“工业品下乡”和“农产品进城”双向成本居高不下。

释放县域消费潜力，切忌照搬城市商圈模式。各地要立足县域人口规模、产业基础和消费特点，科学规划商业网点布局，不搞脱离实际的“高大上”工程。要着力打通县域流通堵点，完善县乡村三级物流配送体系，补强农产品冷链设施；改造提升乡镇集贸市场和村级便民商店，让居民在家门口就能买到称心商品。同时，避免“重招商、轻培育”思维，既要引进连锁品牌、现代超市提升供给品质，也要扶持本地老字号、中小商户数字化转型，让外来业态与本土商业共生共荣。

各地更要跳出“建商场就是促消费”的片面思维，把丰富消费场景、优化消费环境作为扩大县域消费的关键一招。推动商业、文化、旅游、体育融合发展，依托古镇古街、产业园区、田园风光打造沉浸式消费场景，把节假日“票根经济”、首店首发、夜间经济等新业态延伸到县域。聚焦“一老一小”等重点群体，完善养老托育、家政服务、健康管理等服务供给，补上县域服务消费短板。还要持续优化消费环境，加强农村市场监管，畅通消费维权渠道，让县域居民敢消费、愿消费、放心消费。

县域消费是扩大内需的重要增长极，也是推进城乡融合发展的重要纽带。坚持问题导向、市场主导、因地制宜，统筹推进商业设施升级、流通体系完善、消费场景创新和消费环境优化，才能让县域商业体系更健全、消费供给更优质、居民消费更便捷。持续把下沉市场的潜力转化为现实消费动力，既能为构建新发展格局注入持久内需动能，也能让亿万县域群众共享经济发展成果，在烟火气中收获更多看得见、摸得着的消费获得感。

本版编辑 周颖一 美 编 夏 祎

天津产业结构调整提速——

用电量“风向标”勾勒一张算力版图

本报记者 周 琳

今年前三季度，天津全社会用电量达899.4亿千瓦时，同比增长3.8%；第三产业用电量同比增长12%，以算力中心为代表的新兴产业用电量同比猛增86.8%，占第三产业用电量的12.2%；前三季度信息传输、软件和信息技术服务业用电增速达55%，信创产业用电量同比增长70.4%，江天数据、盘古云泰、光环新网等数据中心用电量均成倍增长。

与算力用能的明显增加形成鲜明对照，高耗能行业用电结构持续优化。近年来，天津的钢铁、石化化工、建材等四大高耗能行业用电规模持续优化调整。前三季度，天津市第二产业用电量同比微增0.8%，其中，黑色金属冶炼行业同比下降5.9%。

天津工业用电正在经历一场结构性调整：传统行业稳步焕新，新动能培育壮大。“电力数据是经济运行的重要指标，它既是经济的‘晴雨表’，也是‘风向标’。”华北电力大学教授王永利说。

以算力行业为代表的新兴产业强势崛起，是否意味着钢铁等传统产业开始没落？天津钢铁集团有限公司统计，今年前三季度，该公司总用电量为13.17亿千瓦时，公司改造了100兆瓦超高温亚临界发电机组，能效提升37%。今年6月，天钢公司通过“多年期省间绿电交易+零售市场年度交易”模式，签订了3.5亿千瓦时的绿电采购协议，企业的用电含“绿”量上升。

用电量下降，并不等于生产收缩，而是第二产业的生产结构和用能质量绿色化、技术化水平在不断提升。天津社会科学院经济分析与预测研究所副所长董微微说：“新质生产力的发展，是传统行业在新技术赋能下的焕新和转型。”

位于天津市北辰区的天津江天数据科技有限公司则把“电家底”整个搬进了算力赛道。“公司前身是天重江天重工有限公司。钢铁和算力的底层逻辑相通，均是高能耗、重资产，对能源管理有着非常系统的方法。如今，我们公司最不缺的是电。”天津江天数据科技有限公司能源发展总监孟庆利说。

算力行业对电的依赖程度较高，为了把“钢铁电”升级成“算力电”，2021年开始，江天数据对原有的220千伏变电站进行了彻底改造。目前，江天数据的环京大数据产业天津基地已投运2座变电站，第三座变电站计划2027年1月送电，第四座也已提上日程，能确保几十万台服务器24小时稳定运行，已成为多家头部互联网公司的底层算力底座。



国网天津高压公司输电作业人员正在对1000千伏河泉Ⅰ线、Ⅱ线检修。 李 津摄（中经视觉）

“面对数字经济集群的崛起和新兴行业经营主体的新需求，我们主动前移服务端口，推行‘一园一策’，超前规划布局。”国网天津市电力公司发展部主任陈天恒说。

电从哪里来？在主网，外电入津“三通道两落点”格局持续巩固，银东、庆东、昭沂直流通道保障西北清洁能源入津，天津外受电比例达29.8%，同比提升0.6个百分点；正在建设的大同—天津南1000千伏特高压工程建成后，天津电网将增强为“一南一北”双特高压受电格局；“十五五”规划推进中的雍阳500千伏变电站投运后，将进一步增强电网支撑。

电怎么送到园区？目前，位于天津市武清区的武清高村数智创新园规划建设了数智园220千伏变电站、6座110千伏变电站和90余回数据中心专项服务线路；北辰京津算力产业园规划自建4座220千伏变电站，电力容量超2400兆伏安，二期配套220千伏变电站已于2026年1月23日送电。“我们超前布局电网规划，搭建高可靠供电底座，护航京津冀算力枢纽高质量发展。”国网天津市电力公司武清供电分公司发展部副主任张桂婷说。

用电量勾勒出天津的“算力版图”。武清、宝坻、北辰三区合计集中了天津市95.8%的算力容量，一条沿京津冀走廊展开的算力带清晰可见。

电怎么更绿？算力企业不仅要有电，还要有绿电、有高效协同。在天津，2026年以来，绿电交易电量目前已达162.11亿千瓦时，连续两年绿电交易电量突破160亿千瓦时，绿电交易均价较同期下降10.64%。

“算电协同在天津仍处于规划与试点并进的阶段，但这条‘电等算力’的路径，我们是清晰的。”陈天恒说。随着天津产业结构调整提速，行业转型发展的用电结构变化更加明显，电力保障成为这些变化背后最坚实的底座。当外电入津加速布局、算电协同的国家战略遇上绿电交易的天津实践，电力曲线正在成为观察天津市经济转型最直接的窗口。