

慈溪西兰花育苗基地

## 慈溪“土特产”的破圈之道

□本报记者 沈璐兰

“土特产”一头连着广袤乡村，一头连着广阔市场。如何让“土特产”闯出新路，成为农民致富的“金招牌”？近年来，慈溪市通过导入“产销研”优质资源，整合提升全产业链，培育新业态新模式，加快发展壮大“土特产”，带动农民增收共富。截至2025年底，该市拥有1条总产值超57亿元的省级示范性蔬菜全产业链，以及杨梅、葡萄、蜜梨、蛋鸡、生猪、年糕等产值超亿元的“土特产”全产业链6条，其中包括西兰花、杨梅2条产值在10亿元以上的“土特产”全产业链。

### 科技为翼 提质增效

走进位于慈溪现代农业产业园的规模蔬菜设施育苗基地内，满目绿意盎然：一株株饱满的西兰花整齐排列，长势喜人。基地负责人桑灵炯告诉记者：“基地自去年5月投产以来，已成功培育并对外销售西兰花菜苗2000多万株。全面运行后，基地年供应蔬菜苗可突破5000万株。眼下是育苗淡季，我们就种了110亩西兰花，把大棚空间和土地资源充分利用起来。”

随后，桑灵炯带记者走进基地内的智能化育苗工厂，这里配备了自走式喷灌机、环境传感器、智能遮阳系统、水肥一体化设施等，呈现在眼前的是一幅“数字农耕图”。“西兰花主要在夏秋季育苗，最怕突发雷雨，以前全靠人工抢盖棚布，现在通过手机就能一键控制遮阳、卷膜与喷灌等设施，系统还能依据数据自动预警调节，大大提升了出苗效率和品质。”他指着手机上的管理终端说，“目前团队还在完善中，等人手全部到位，每年12月到次年4月我们就能正式承接辣椒苗、茄子苗等多样化订单，8月至11月培育西兰花菜苗，5月至7月再种植一季松花菜，真正实现全年高效运转。种植户可以选择自带种子委托我们精量播种和育苗管理，每盘支付10元左右加工费；也可以全权委托，我们提供从种子到成苗的一站式服务，每盘费用约20元。”

在正大蛋业有限公司的全封闭蛋鸡智能工厂内，科技赋能的成效同样显著。“从鸡苗进场到鸡蛋上市，全程由‘八大系统’精准掌控。比如光照，设定好程序后，凌晨4时自动亮灯、晚上8时准时熄灯，鸡群作息规律，环控系统则将鸡舍温度始终维持在20摄氏度至28摄氏度的舒适区间。”公司养殖事业部负责人黄超前边说边指向控制中心，数字大屏上，喂料、光照、饮水、环控等系统数据一目了然。

目前，工厂青年鸡存栏25万羽，产蛋鸡存栏75万羽，日产鸡蛋约72万枚。鸡舍采用多层立体笼养，鸡蛋产

出后自动汇入集蛋系统，通过密闭管道输送至分级中心，完成清洗、杀菌、裂纹检测与重量分级，每小时处理能力达10.8万枚。“我们坚持无抗养殖，精心配比饲料，经过严格筛选的鸡蛋直供高端商超，鸡粪还能加工有机肥，实现生态循环。”黄超前说。

记者了解到，近两年，慈溪共实施现代设施农业项目60个，总投资超1.24亿元；累计创建国家数字基地1个，省级未来农场和数字工厂9个，改造数字化基地40家，农业科技贡献率超70%。科技为“土特产富”全链发展优质优价注入了强劲动能。



### 延链强链 增添动能

如今，全链突围的理念已成共识。近年来，慈溪市大力实施“土特产”“十链百亿”强链工程，鼓励发展农产品精深加工，推动“优品鲜销、普品加工”，让有限的特色资源释放更大价值。

“虽然通过预冷、恒温冷藏与冷链运输，我们将杨梅保鲜期从‘小时’延长至以天计，为销售争取了宝贵时间。但杨梅销售季只有一个月，其他时段合作社难道歇业吗？这显然不行。”“梅三代”、威源杨梅专业合作社负责人戚军洋自问自答。意识到问题关键，戚军洋从2020年开始探索杨梅精深加工之路，如今他管理的工厂年加工能力达800吨。“5年多时间，我们做出了杨梅汁、杨梅果茶、杨梅果酒、杨梅果干等多款深加工产品，市场反响很好。一颗杨梅变成了一个产业，‘短收益’也变成了‘长效益’。”戚军洋说。

通过二三产业的延伸与融合，“土特产”发展势能增强，品牌建设也进一步放大了慈溪“土特产”的多元价值。记者了解到，当地积极构建“区域公用品牌+企业自主品牌”体系，打响“慈农优选”公用品牌，“慈溪杨梅”“慈溪蜜梨”等地理标志产品影响力持续提升。比如，该市掌起镇积极探索个性IP与“土特产”融合新模式，推出以“酸甜苦辣咸麻淡涩”八味为主基调的农业区域公用品牌“掌八鲜”，其中“一鲜”海桃就与本土茶饮品牌联名发布了海桃养生炖品等饮品，持续做大IP，放大产品品牌效益。

农文旅深度融合正让“土特产”焕发新的活力。比如慈溪市新浦镇充分挖掘特色农业和历史海塘资源，打响“摘葡萄，品海鲜，游海塘”的口号，每年吸引游客超30万人次，带动周边农户户均增收超3000元。“我们将持续推动‘土特产富’全链发展优质优价，进一步发挥‘土’的优势，擦亮‘特’的品牌，拉长‘产’的链条，让‘土特产’成为高附加值的富民产业。”马科昕表示。

### 联农带农 携手共富

每年6月，慈溪的空气中都会弥漫一股“杨梅味”。目前，慈溪有杨梅种植面积9万余亩，总产量超6.7万吨，杨梅成为当地农民增收致富的重要支柱。

“以前农民种杨梅，要自己摘、自己运、自己吆喝，心力交瘁。为此，我们借助片区组团发展契机，打造‘片区联合党委统筹+强村公司运作+专业合作社服务+农户获益’的共富工坊联盟模式，由强村公司发挥统购统销作用，对杨梅进行统一收购、统一包装、统一销售，农民再也不用担心果实滞销。”慈溪市农业农村局局长马科昕介绍。

“大户带散户、强村帮弱村的覆盖面也持续扩大。专业合作社在为农户提供‘四统一’服务的基础上，积极对接农产品加工企业，争取初级农产品供应、预制菜加工等业务，稳定农户销售渠道。我市还积极探索农户规范化入股，让农户在获得保底收益之外还能获得二次分红。与以往零散经营相比，创新构建的利益联结模式使大伙儿拧成一股绳，既降低了生产成本，又提高了销售效率，有利于规模化发展，实现共赢共富。”马科昕说。

在“抱团致富”的同时，当地完善

的冷链设施为产业“保驾护航”，让慈溪“土特产”既产得出、品质优，更卖得好、销得远。“慈溪是年产120万吨果蔬的农业大县，水果、蔬菜采收后需要第一时间进入冷库预冷保鲜，农户对冷链物流设施建设需求强烈。”马科昕表示，近年来，该市积极深化国家农产品产地冷藏保鲜整县推进试点县建设，一体构建“农贸城+集配中心+田头冷库”农产品冷链物流网络。近3年，全市新实施农产品田头冷库设施项目63个，总库容达44万立方米，并创新开发“共享冰爽爽”数字化应用，帮助农户实现农产品错峰跨季销售。

蹲点深一度