“浙”里土特产促共富

一莲兴业　清甜绵长

□本报记者　丁佳味

清晨3时，建德市大慈岩镇陈店村的千亩荷塘便亮起点点微光，近百名村民俯身穿梭于青翠莲叶间采摘新鲜莲蓬。新采的莲蓬第一时间被送入低温共富车间，剥粒、分拣、封装流水线有序运转，打包好的果莲即刻搭乘冷链物流直通车，发往全国各大盒马门店。这枚源自建德千年里叶白莲的江南“土特产”，依托政企研协同攻关、多基地错峰布局、跨县域抱团发展的多维路径，串联起一条完整共富产业链，缕缕清甜莲香之中，稳稳托举起千家万户的增收底气。

素有“莲子之乡”美誉的大慈岩镇，拥有享誉已久的里叶白莲国家地理标志农产品。传统莲子仅能制成干货售卖，存在鲜食莲芯苦涩、常温放置数小时即发黑变质、产能有限、产业附加值偏低等诸多短板。杭州莲依农业开发有限公司负责人洪利红深耕莲产业十余载，联合省、市农科院搭建种苗繁育工作站，走遍多地寻访野生莲母本，通过提纯复壮、多代性状筛选和脱毒组培技术攻关，成功培育出全省首个通过官方认定的鲜食莲专用品种“杭畔果莲1号”。“这款果莲吃起来鲜甜爽脆，莲心不苦，吃完不涩口，甜度稳定在9至11度，彻底打破了‘莲子不能当鲜食水果吃’的印象，被大家称作‘江南甜心’。”洪利红介绍，依托品种改良，当地莲子亩产量提升40%，果莲结实率增长三成，该品种也成功入选我省首批“土特产”新品名单，为传统莲产业转型升级筑牢根基。

为彻底破解鲜果上市周期短、市场供给受限的难题，该公司科学布局种植基地。早在2019年，洪利红就在杭州市临平区开始种植水果莲，生产的果莲凭借清甜鲜嫩的口感收获市场好评。2022年，洪利红和儿子洪智浩返乡深耕建德大慈岩镇陈店村，建成1100亩西湖果莲标准化种植基地，激活本土闲置土地资源与乡村产业活力。为进一步拉长鲜果供应周期，公司去年将种植版图延伸至海南热带产区，形成南北错峰供货格局。“我们开辟海南热带基地，就是用气候差拉长全年供货周期。今年我们直接在当地配套建成保鲜车间，鲜果就地打包直发全国，每年5月就能投产上市，较浙江本土产区早一个多月抢占市场，6月底杭州本土果莲接续上市，南北错峰上市。”洪智浩介绍，如今通过分段预冷、气调锁鲜工艺，保鲜时长从5小时延长至7天，冷链物流可直达全国21座城市的盒马门店。

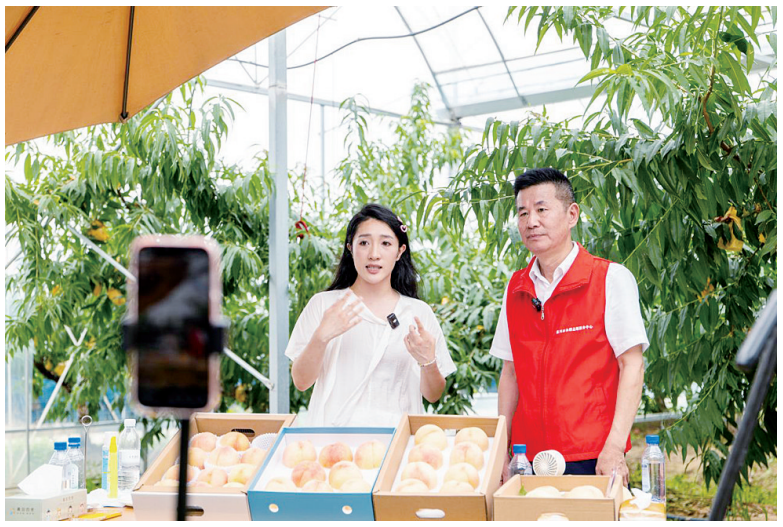
在临平区运河街道的“奶奶工坊”，15摄氏度恒温车间清爽舒适，近200位平均年龄65岁的老人围坐在流水线旁，指尖翻飞间有序完成莲蓬分拣、剥粒、称重、打包等工序，在轻松的劳作氛围中实现就近增收。工坊负责人伍林杰介绍，每天凌晨三四点，海南农户便下地采摘莲蓬，鲜果经冷库预冷后搭乘冷链航班，跨越1500公里运抵杭州，次日一早直接送入加工流水线。当前，临平本地700余亩莲田进入采收季，海南鲜果与本地莲蓬双线补给、产能充足，工坊日均加工果莲2万盒，产销高峰期可达2.5万盒，成品依托冷链可在24至36小时内快速上架全国门店。



扎根建德陈店村的西湖果莲共富工坊加工点被当地人亲切地叫作“阿妈工坊”，专门承接本地千亩莲田加工需求，全年稳定提供500余个家门口就业岗位，年发放劳务报酬超500万元。建德市农业农村局相关负责人介绍，当地创新“企业+村集体+农户”模式，走出了“莲田收租金、采莲赚佣金、剥莲挣薪金、种莲得利金”的“四金”共富路径，土地流转租金较往年提升五成，陈店村村集体每年依靠厂房租赁增收30余万元，全镇低收入农户人均年增收超万元。

立足杭金衢交界区位，建德果莲产业持续向外输出成熟种植与运营模式。“我们联动龙游横山镇、兰溪诸葛镇协同种植，两地产出莲蓬全部运至建德统一加工外销，抱团做大产业体量。”大慈岩镇农业农村和文旅发展办公室负责人章科介绍，三地联合打造“浙硒莲”区域公用品牌，出台国内首套水果莲生产规程，跨区连片种植面积突破2300亩。观赏莲“赛牡丹”连片成景，串联古村落打造乡村旅游线路，荷塘观光同步带火周边农家乐、民宿。2025年，全镇有莲子标准化生产基地7800余亩，种植农户2308户，年产莲子670余吨，全域莲产业总产值超3.8亿元。

一方荷塘孕育一方产业，一颗莲子串联一幅乡村振兴的“甜蜜图”。清甜绵长的江南莲香，正乘着产业发展东风，飘向更广阔的共富天地。



一颗桃子　酝酿新味

□本报记者　丁佳味

“大家看，我们的凤桥水蜜桃个大饱满，轻轻掰开汁水丰盈，一口下去满嘴都是桃香味……”近日，在嘉兴市南湖区凤桥镇三星村智慧桃园内，十余名“土特产推荐官”同步开启实景直播，主播手捧粉润透亮的鲜果对着镜头推介，清甜的果香仿佛顺着屏幕飘散开来。

盛夏的桃林硕果盈枝，凤桥镇作为中国桃的原产地之一，百年种桃史沉淀出国家地理标志、全国名特优新农产品等三张“国字号”名片。全镇现有水蜜桃种植面积7500亩，年产量超万吨，全产业链综合产值突破1.5亿元，亩均产值近2万元，带动2000余户农户稳步增收。

清晨5时，兴华果园负责人应华兴便带着工人钻进桃林。种桃三十余年的他，随手摘下一颗套袋桃，撕开纸袋，粉嫩饱满的果实便展露眼前。他说：“前期受气候变化影响，今年桃子个头不算突出，但光照充足，糖分积累到位，整体品质不错。眼下正是集中采收期，三十多亩园子每天可摘1000-1500公斤，老客户订单不断，销路稳定不愁卖。”

科学布局不同成熟期的品种，有效拉长了蜜桃上市周期。种植大户陈建祥的150亩桃园里，35亩“早红玉”5月底就抢先上市，比当家品种“湖景”提前近40天。“今年花芽分化充分，桃子甜度均匀，口感比往年好。”陈建祥介绍，早熟桃错开了集中上市高峰，收购价自然更可观，目前早熟品种已收尾，中熟品种又接上了茬，采摘期一直能延续到8月底，整体尝鲜周期拉长至三个多月。

种出好桃，更要卖出好价。清晨8时不到，凤桥三星水蜜桃品控中心内已是一派繁忙景象，农户满载鲜果排队过秤。全自动分拣流水线高效运转，一颗颗饱满莹润的水蜜桃，依次经过无损糖度检测、称重分级、瑕疵筛选，完成标准化分选，精品果被单独装入国风礼盒，实现从“论斤卖”到“论个卖”的价值跃升。“相较往年，今年桃子品质更优，收购价同步上涨。我们制定了严格的收购标准，糖度12度以上、单果四两以上方可统一收购、统一包装销售，收购价较流动商贩高出每公斤0.5至1元。”品控中心负责人韩明烽介绍，经统一标准化检测分级，上市水蜜桃精品率、合格率均达100%，带动全镇桃农亩均增收2000-3000元。

销路的打开，离不开线上线下齐发力。7月初，桃园公益助农直播热度高涨，单场直播售出一吨多水蜜桃；上海、杭州、苏州等地的二十余名采购客商实地考察品控流水线，现场敲定批量采购订单。依托“实景直播+‘一果一码’溯源”模式，2025年全镇线上销售额突破3000万元；线下邮政开通专属“蜜桃专线”，冷链车直达果园，采摘分拣4小时内即可发货，长三角当日达、全国多地隔日达，清甜的桃香顺着物流网络飘向全国。

一颗桃子的价值，还在产业链末端持续延伸。当地深挖桃文化底蕴，开发蜜桃酒、桃花酿、桃胶甜品，打造“桃你糕兴”特色糕点与桃花宴席，桃木摆件、桃核挂件等文创产品接连面世，不断丰富产业业态。当地已连续16年举办品桃季、桃王争霸赛，桃园采摘、田园研学、乡村家宴等新业态持续走红。2025年，三星村接待游客超60万人次，旅游收入突破1.5亿元；村家宴中心、研学接待两项业务为集体增收300余万元，昔日普通种植村变身网红田园打卡地。

“以前散户各自为战，品牌分散、议价能力弱，抱团发展之后，大家增收底气足了不少。”三星村相关负责人介绍，村里牵头成立水蜜桃产业链党委，整合农合联、邮政、保险、家庭农场等36家经营主体，分设种植、销售、服务三大功能党支部；依托“共富101”党建品牌，串联周边7个村落组建“大三星”共富片区，统一品牌、渠道与品控标准。2025年，片区村均经营性收入达156.53万元，带动全镇2000余户桃农户均增收超5万元。

一颗水蜜桃，串起富民产业链。眼下，当地正谋划建设百亩蜜桃基础设施提升园，持续推广机械化、标准化种植，深耕蜜桃研学、桃园休闲等新业态，让这颗承载百年底蕴的“金果子”持续酝酿共富“新甜味”。