农业现代化发展新观察

产业化·规模化·品牌化

香梨千枝绽芳华

——忻州大力发展梨产业促进农民增收

时值仲秋,白露已过,忻州大地上梨香阵阵。忻府区兰村乡河习头村的千亩梨园已是硕果压枝,一片丰收在望的景象;原平市子干乡东南贾村的标准化梨园基地规整有序,现代化农业气息扑面而来;忻府区北赵村的“老李君睐”梨园中,红梨满枝,色泽鲜亮,展现着特色种植的丰硕成果。这一幅幅金秋画卷,既是自然的馈赠,更是忻州市梨产业高质量发展的生动见证。近年来,忻州市充分发挥自然禀赋和传统优势,将梨产业作为推动农业提质增效、农民增收致富和乡村振兴的重要支柱,通过科技驱动、品牌建设和产业融合,稳步实现了从传统果业向现代产业的转型升级。

梨香千年 荒山结出富民果

忻州种植梨树的历史源远流长,尤其以原平市为代表,其栽培史更是长达三千余年。深厚的积淀,为今日产业的发展提供了丰富的品种资源、技术经验和文化底蕴。如今,梨树种植已在忻州多地开花结果,形成了一定的规模效应。

据调查,梨产业在全市多个县(市、区)均有分布,且呈现集中连片发展趋势。原平市作为传统梨区,玉露香梨种植面积已达4600亩,核心区子干乡东南贾村就占到了4000余亩,规模优势显著。忻府区河习头村梨果种植总面积2200亩,其中梨树种植1200亩,是当地农民的重要收入来源。即便是特色种植户,如北赵村的“老李君睐”梨园,也发展至五亩上千棵果树的规模,并进入盛果期。

规模化种植是产业化的基础。它有利于统一技术管理、实施机械化作业、降低生产成本、形成市场影响力。河习头村全村梨产业年收入达540万元,净收入340万元;原平市玉露香梨年产值达2400万元;一个五亩的特色红梨园年利润可达12万元。这些实实在在的数据,证明了规模化种植带来的巨大效益。

科技赋能 匠心呵护育精品

产业要发展,科技是关键。今天的忻州梨产业,早已告别了“靠天吃饭”的传统模式,科学化、精细化的管理理念和技术已渗透到生产的各个环节。

在河习头村,村民们正积极谋划新一轮的产业升级计划。“我们下一步将对梨园土壤进行检测,根据结果精准施肥,补充氮、磷、钾及铁、锌等微量元素。”村负责人介绍说。此外,冬季修剪病枝、枯枝、过密枝以优化树体结构,生长季摘心以促进花芽分化,安装病虫害监测设备实现绿色防控,以及计划安装滴灌或微喷灌系统以实现节水增效等一系列措施,都体现了科学种植的理念。这种对生产环节的“精雕细琢”,旨在从源头提升梨果的品质和产量。

在原平市东南贾村,科技农业的理念通过宏达水果专业合作社的“五统一”服务落地生根。合作社以“生产高效、资源节约、质量安全、环境友好”为目标,建立了4000余亩无公害标准化生产基地。他们与技术依托单位合作,将先进的种植管理技术普及到千家万户,确保了玉露香梨从田间到餐桌的每一个环节都符合标准,其产品更是获得了国家绿色产地产品认证。

而“老李君睐”梨园则是精细化管理的典范。园主李贵廷引进特色红梨品种后,建立了全程精细种植体系:疏花疏果保证果品大小均匀、养分集中;套袋防护有效防止病虫害和农药残留,提升果面光洁度;坚持施用农家肥,改善土壤结构;采用绿色防控技术,确保果品安全。这套组合拳下来,使得其红梨亩产超5000斤,亩均纯利润高达约2.4万元,科技附加值可见一斑。

科技的广泛应用,不仅提升了忻州梨果的整体品质,使其在市场上更具竞争力,也推动了梨产业向绿色、高效、可持续的方向发展。

装箱出售

抱团发展 小农户对接大市场

小农户如何对接大市场?忻州的实践表明,大力发展农民专业合作社,提高组织化程度是破题的关键。原平市东南贾宏达水果专业合作社的成功模式,堪称忻州梨产业组织化经营的样板。

该合作社创新采用“合作社+农户+基地+技术依托单位”的运营模式。这种模式并非简单地收购农户产品,而是通过“五统一”服务,将分散的农户紧密地组织起来,极大地激发了产业活力。合作社凭借其较强的组织实施能力和辐射带动能力,不仅让社员享受到了实实在在的效益,更将发展触角延伸到周边乡村。截至2024年底,已带动发展玉露香梨4600亩,真正实现了“建一个组织、兴一项产业、活一地经济、富一方百姓”的目标。它将以往“单打独斗”的农户成功整合为利益共同体,朝着标准化、产业化、规模化的方向迈进,为全市梨产业乃至其他特色农业的发展提供了可复制、可推广的经验。

品牌响亮 梨果飘香致富路

“酒香也怕巷子深”,好产品更需要好营销。忻州梨产业在不断提升产品内在品质的同时,也愈发注重品牌建设和销售渠道的拓展。

品牌建设是提升产品价值的利器。原平市深谙此道,近年来高度重视特色农产品品牌建设,立足区域资源特色,准确定位品牌发展战略,着力打造区域品牌、企业品牌和产品品牌。“善护山”“东南贾”等玉露香梨品牌的成功注册和推广,使其产品畅销国内大中城市,赢得了消费者的认可,品牌价值日益凸显。一枚枚贴有品牌标识的梨果,承载着的是原平梨产业的文化、品质和信誉。

销售渠道的多元化是占领市场的关键。传统的批发市场渠道依然是重要组成部分,但新的销售模式正在焕发勃勃生机。河习头村正计划积极拓展电商平台、社区团购、采摘园等新模式,以增加品牌知名度,拓宽市场。“老李君睐”梨园则采用了“自采+市场直销”的模式,其中自采定价6元/斤,远高于市场普通梨价,不仅减少了中间环节,提高了收益,还增强了消费者的体验感,促进了农旅融合。

这些探索表明,忻州的梨产业正在从“卖产品”向“卖品牌”“卖体验”转变,通过讲好品牌故事、创新营销方式,不断提升忻州梨的附加值和市场占有率。

梨香溢满忻州,产业振兴正当时。相信在科技的持续赋能、合作组织的有效带动、品牌的不断擦亮和业态的深度融合下,忻州梨产业必将迎来更加璀璨的明天,为忻州高质量发展贡献更多“甘甜”的力量。

果农正在给果实套袋

策划:王国梁 李春平 文字:刘鑫林 图片:除署名外均由原平市委宣传部提供 设计:马 瑞

河习头村玉露香梨 杨 帆摄

套袋技术保护果实 杨 帆摄

金梨喜获丰收