

近期,各种农产品集中上市,如何让深山里的优质农产品走出产地、卖上好价、形成长效产业,是乡村振兴中亟待破解的共性课题。品质是根基,流通是关键,品牌和深加工则是价值跃升的引擎。唯有将生态优势转化为市场优势,把短期流量沉淀为长期品牌,把初级产品延伸为全产业链,才能让田间好物稳定走向千家万户,让“土特产”真正成为富民兴村的“甜蜜产业”。

从田间到餐桌 深山里的农产品如何“逆袭”



图为曹洪波正在与当地工作人员交流。

□ 本报记者 唐瑞文/摄

记者沿着蜿蜒的山路走进河北省保定市易县独乐乡,桃林在眼前顺着地势铺展开来。绿叶掩映间,一颗颗水蜜桃压低了枝头,粉红或嫩黄相间的果皮上,细密的绒毛在阳光下清晰可见。有果农穿行林间,采摘、挑拣、装筐;桃林下一筐筐桃子正等待被运往市场。

记者拿起一颗成熟的桃子,清甜的香气扑面而来。筐中水蜜桃的直径,几乎个个都有记者摊开的大半个手掌那么大。咬上一口,果肉脆嫩,汁水充盈。这样的山里味道,怎样从太行山深处走进千家万户?

日前,《央广原乡行·首衡印记》第五站来到河北易县。记者跟随活动组深入桃林,采访当地政府、首衡市场商户代表、种植户及行业专家。一路行来,一颗山地桃的“逆袭”路径逐渐清晰:既要在田间种出好果子,也要借助现代流通体系走出深山,更要通过品牌建设、精深加工,把一季鲜果做成长久产业。

好味道从枝头“长”出来

易县作为太行山东麓的革命老区,素有“七山一水二分田”之称。易县县委副书记、县长杨梅介绍,全县林果种植面积达17万亩,其中独乐乡山地桃是当地优势特色农产品。

记者参观的独乐乡裴庄村西台果园对面,狼牙山顶在晴日里清晰可见。从果园远眺四周,群山环抱。独乐乡乡长张宝丹介绍,在独乐乡,像这样的生态采摘园大大小小共有26个,果农3000余户,包括柿、李、桃、杏等林果在内的种植面积达2.37万亩。

深山里的农产品要打开市场,品质是第一张通行证。和平原产区相

比,山地种植有着独特禀赋。太行山区海拔较高、昼夜温差较大,充足的光照有利于果实积累糖分;沙质土壤疏松透气,有利于桃树根系生长。良好的生态环境和水土条件,为果品品质打下基础。目前,当地主栽雨花露、仓方早生、京红等优质桃品种,成熟期从6月延续至8月,形成错峰上市格局。

但天然禀赋并不会自动转化为稳定品质。记者在采访中了解到,近年来,易县持续推广有机肥替代、生物防控、水肥一体化等绿色种植技术。针对山区缺水、土壤

肥力不足等问题,当地推广梯田保土、穴贮肥水等技术;利用杀虫灯、诱虫板进行物理防虫,并通过科学修剪、疏花疏果等方式控制产量,让果实获得更充分的光照。

农业科技也在不断下沉。河北农业大学科研团队与易县开展校地合作,把实验室里的研究成果转化为果农用得上的技术。“针对山区干旱、土壤肥力不足的痛点,我们围绕山地桃品种改良、抗旱栽培、土壤改良等方向开展研究,研发配套绿色种植技术方案,把实验室成果转化成果农能用、好用的实用技术,真正让科技下沉到田间地头。”河北农业大学园艺学院教授曹洪波表示。

品质管控同时向采摘后的环节延伸。首衡高碑店国际农产品交易中心商户王杰正是易县人,他从2022年起开始对接家乡果农。“刚开始合作时,不同农户的种植、采摘和包装标准并不统一。”王杰说,此后,他带着技术人员进村,从采摘成熟度、果品分级到包装运输逐步进行规范。随着农户的标准意识增强,山地桃的品相和口感更加稳定,年收购量也由最初的数百吨增加到数千吨,销路越来越稳。

从靠经验挑桃到按标准生产,一套贯穿种植、分选和包装的质量体系,为易县山地桃走向更大市场筑牢基础。

出山路越走越宽

品质解决了“好不好”的问题,渠道则决定了“卖不卖得出去”。王杰至今记得,小时候家乡桃子成熟后运不出去,最后烂在山里的场景。对于保鲜期短、上市时间集中的鲜果而言,山路阻隔、信息不畅、流通环节多,往往意味着损耗增加、议价能力下降,即使迎来丰产,也未必能够实现增收。

如今,一条连接产地与市场的“高

速路”正在形成。在活动现场,裴庄村西台果园搭起了直播间,镜头对准采摘现场,消费者看到的不只是一颗桃,也看到了其生长的山水;主播们的声音充满活力,实地介绍水蜜桃,助力农产品“飞出大山”。

线上直播只是易县破解农产品流通难题的方式之一。记者了解到,如今易县构建起了“线上直播引流、线下对接成交”的双线产销体系。作为这一体系中的核心合作企业,首衡集团针对山区农户分散、组织化程度不高等特点探索了“龙头带动、商户结对、产地直采、全链赋能”的合作模式:组织市场商户走进果园看货、选果,将采购环节前移;依托分拣、仓储和冷链物流体系,提高鲜果周转效率;联动华北、东北、西北等地采购商,拓宽销售半径。

市场不只是农产品的销售终点,也是农业生产的信息起点。首衡保定国际农产品交易中心是距离易县最近的大型现代化农业批发市场。该交易中心招商总监乔东晔表示,市场计划在水果交易区设置易县蜜桃产地展销专区,组织采购商常态化走进桃园实地看货,并持续沉淀供需信息,将终端消费偏好及时反馈给种植户。果农将有更加明确的市场坐标。

日前,2026年易县“供销社”农产品展销推介会同步在首衡高碑店国际农产品交易中心启幕,“云端直播+现场对接”双线联动。多个产地乡镇、产业协会现场推介鲜桃、冰柿等特色产品,集中展现产地优势。

“短期直播是‘搭桥’,长效供应链才是‘修路’。”首衡农副集团副总裁杨建飞表示,易县距离首衡高碑店国际农产品交易中心仅2小时车程,天然适配产地直采;桃子凌晨采摘、当天分拣后,可快速覆盖全国多省市。“未来,我们将持续深化战略合作,扩大采购规模,落地万吨级年度采购订单;深化产业共建,协助产地升级分拣、冷链、包装配套,推动标准化、品牌化发展;拓展销售场景,打造易县山地桃专属专区,推动水果从‘季节性上市’走向‘常态化热销’,助力老区产业长效振兴。”

直播带来的即时关注,可以帮助产品迅速“被看见”;农批市场、冷链物流和稳定采购形成的长期通道,则让好产品持续“卖得出”。线上流量与线下流通相互补充,易县山地桃的出山路由此越走越宽。

卖鲜果要做强全产业链

走出深山并非终点。全国城市农贸中心联合会会长马增俊表示:“我国山地特色果品普遍拥有得天独厚的品质优势。例如易县昼夜温差大、山地土壤独特,水蜜桃风味优势突出。但以往分散农户种植的桃大小、成熟度不一,好果与普通果混装,往往只能低价走量,品牌影响力弱,溢价空间有限。”

如何让山地桃卖得更好、产业走得

更远?易县的答案是延伸产业链、提升附加值,推动桃产业由单一种植向一二三产业融合发展转变。

品牌是提升价值的重要抓手。易县当地计划进一步挖掘山地生态和革命老区的文化资源,推动易县山地桃由产地产品向区域品牌转变。裴庄村村支书王志成告诉记者,未来农业发展的趋势是高端农业模式,而不是一味追求新品种或产量。“我们也计划推出精品礼盒装产品,走向高端市场。”他说。

马增俊认为,现在消费者越来越追求生态、特色、有故事的农产品,山地农产品迎来发展机遇。“易县山地桃是非常典型的北方特色山地农产品,生态禀赋独特、品质优势明显,又有革命老区红色IP加持,差异化竞争力很强,具备打造全国知名区域公用品牌的潜力。”他说,易县接下来要做好三件事:一是守好品质底线,持续推进标准化种植;二是塑强品牌特色,打好“生态+红色”两张牌;三是深化产销对接,依托首衡集团的渠道稳定市场预期。

深加工为鲜果寻找更多出口。在活动展示区,除鲜桃外,桃干、桃酱、桃罐头等产品依次摆放,桃香沙拉等特色食品也吸引了不少目光。相关人士表示,鲜果上市期短,储存难,而深加工可以延长销售周期,消化部分外形不适合鲜销但品质良好的果品,降低集中上市带来的市场风险。

农业与文化、旅游的融合,也在拓展一颗桃的价值边界。易县拥有狼牙山、易水湖等文旅资源,按照当地规划,未来将进一步发展春季赏桃花、夏季采摘等乡村旅游业态,把果园变成景区,把农事体验变成消费场景,并通过特色餐饮、非遗展示等方式带动更多村民参与。

张宝丹介绍,以前果农辛苦一年赚不了多少钱,年轻人都外出打工,村子空心化严重。近年随着水蜜桃销路逐步稳定,乡里修建了田间道路,建设了保鲜设施,桃产业带动了采摘、包装、短途运输等行业发展。家家户户靠种桃增收,不少人家盖了新房、买了新车,部分外出务工的年轻人开始返乡创业,为昔日沉寂的山村增添了新的活力。“接下来我们将继续做大桃产业,提升标准化种植水平,发展采摘旅游业,让我们种植的桃名气越来越大。”她说。

从田间出发,一颗桃要经过种植、采摘、分级、包装、运输和销售等多个环节,才能送到消费者餐桌上。深山农产品的“逆袭”,无法靠一次直播带来的短暂走红,而是需要把生态优势转化为品质优势,把品质优势转化为市场优势,再把市场优势沉淀为产业优势。

当种植有标准、流通有渠道、产品有品牌、产业有链条时,藏在深山里的“好果子”就能稳定走向全国消费者,成为真正带动农民增收、支撑乡村振兴的“甜蜜产业”。



图为游客正在品尝不同品种的水蜜桃。



图为果农正在分装桃。



图为工作人员正在直播卖桃。



图为装箱待发的水蜜桃。

从一罐黄桃到百亿产业 山东平邑打造绿色果蔬精深加工标杆集群

将集中投产。

同时,平邑县在全国罐头行业率先落地“食品安全、绿色环保”双提升行动,推动61家规模罐头企业完成四级食品安全标准化验收。

循环利用 打造完整产业生态

补齐加工副产物利用短板,延伸循环产业链条。平邑县地方镇泰嘉东恒5万吨功能糖项目正加紧设备安装调试。“该项目就地回收黄桃、山楂加工产生的果皮、果渣,提取功能性寡糖,将以往直接废弃的加工废料转化为高价值原料,实现果蔬资源‘吃干榨净’,构建绿色低碳循环加工链条。”项目负责人介绍。

针对本地配套产业薄弱、上下游物料长期外购的短板,平邑精准招商、补链强链,先后引进自动化生产设备制造、食品玻璃瓶包装等配套项目,补齐产业链关键环节。如今上下游配套企业集聚落地,加工企业就地采购装备、包装、辅料,就近共

享仓储物流资源,形成主业突出、配套完备、循环联动的一体化产业集群,彻底扭转配套产业外迁带来的发展制约。

品牌赋能 冲刺百亿产业高地

依托科创、原料、全链、市场四大维度持续提升产品综合价值,平邑不断拉长产业价值链条,推动产业从初级加工向精深加工、品牌化运营转型。

2026年,当地定下绿色果蔬加工产业总产值80亿元阶段性目标,持续深化“四链协同”发展模式,以黄桃罐头为主导产业,辐射带动各类果蔬精深加工业态多元发展。

今年前5个月,平邑县罐头产值在2025年增长20.8%的基础上继续上扬。“平邑将持续抓‘四链协同’升级,不断提升产业综合效益与品牌价值,稳步向百亿级绿色果蔬精深加工业高地迈进。”平邑县产业发展专班有关负责人说。

(琅琊新闻网)

本报讯(记者 王春宝 □ 董建伟)眼下,正值瓜果飘香季。走进吉林省农安县龙王乡翁克村依萍水果采摘园,满目苍翠,生机盎然。繁茂的李子树枝头硕果压满枝桠,颗颗饱满鲜亮的吉红李在阳光下晶莹剔透,阵阵果香扑面而来,一幅瓜果丰收的

桃李满枝迎丰收

吉林农安:“一镇一业”激活富民新动能

田园画卷徐徐展开。

眼下,正是李子管护、集中上市的关键时期,采摘园内一派繁忙景象。园区工作人员穿梭于果树行间,开展修枝整形、田间管护等工作,精细化做好果园养护管理,满园洋溢着丰收的气息。目前园内吉红李已经成熟上市,吉盛桃李也将陆续迎来采收季。得益于今年适宜的雨水与光照条件,果树长势喜人,结出的果实个头饱满、甜度出众,果品品质上乘。

单越来越多,不用再四处赶集找销路。”王依萍满脸喜悦地说。如今果园线上销量占总销量大半,相较往年,年收入增加两万多元,线上新业态为果品销售开辟出新路径。

“依托乡政府扶持,翁克村打造林果产业示范园,带动村民抱团发展林果种植,聚力助推乡村振兴。”翁克村党支部书记管学志介绍。近年来,龙王乡聚力发展精品林果产业,全乡林果种植面积达4000多亩。当地围

绕果树修剪、水肥管理、病虫害防治等环节开展全流程技术指导,线下对接商超拓展销售渠道,线上依托团购、直播拓宽销路,多渠道助力村民稳收增收。

一花独放不是春,百花齐放春满园。龙王乡林果产业的蓬勃发展,是

农安县深耕特色农业的生动缩影。立足黑土地资源禀赋,农安县各乡镇因地制宜发展“一镇一业”特色产业:哈拉海镇做强“三辣”产业,杨树岭乡打造“西瓜之乡”,青山口乡发展黄烟种植,华家镇大力发展香瓜种植,巴吉镇壮大黄牛养殖产业……各乡镇错位布局、各展所长,一个个接地气、有活力的特色产业落地生根,不断拓宽群众增收渠道,为全县乡村全面振兴注入源源不断的内生动力。