



诚信铸“甘味”

——从“甘味”开拓西南大市场看陇原农业产业破局的底气



新甘肃·甘肃日报记者 马国顺

11月16日16时,重庆双福农产品批发市场人头攒动,“甘味入渝”特色农产品推介会的余温尚未褪去——甘肃亿家康农产品有限公司负责人李彦华捧着刚封装好的褪皮红枣样品,穿梭于仍在洽谈的客商间,手机里新存的3家重庆采购商联系方式,是她在交流会上通过主动“抢话筒”推介换来的成果。

2024年,重庆双福市场吞吐货物数据显示,甘肃果蔬年进场量已达23.2万吨,洋葱、土豆、静宁苹果等大单品常年占据西南市场供应榜前列。从黄土高原到巴山蜀水,“甘味”能在竞争激烈的西南市场站稳脚跟,靠的不是偶然。这份底气,藏在陇原大地孕育的独特品质里,浸在陇原儿女守正创新的厚道坚守中,更写在农业生产者扎根土地、主动突围的实干里。

“甘味”的寒旱突围:极限环境培育“极品”

甘肃在干旱、高寒的环境中,闯出一条“向旱要宝、以寒提质”的突围路——他们循着光照长、昼夜温差大、病虫害少的气候优势,用良种、良法唤醒贫瘠土地,让“寒旱”成为“甘味”最鲜明的品质标签。

在河西走廊西端的瓜州县,“同辉20”向日葵的花盘沉甸甸垂向地面。“这品种是‘旱地里长出来的金疙瘩’!”种植大户赵多新感叹,“以前种老品种,春旱一闹出苗率不足70%,现在‘同辉20’抗旱耐瘠薄,出苗率能到92%,就算遇上倒春寒也不怕。”

更让赵多新惊喜的是,这品种生育期仅100天,比传统品种提前15天成熟,正好赶在

孜然收获后复播,让原本要闲置3个月的土地实现“一地生两金”。今年他的20亩复播葵田,亩产达380公斤,每公斤售价14元,比往年多赚了近5万元。

这样的“向旱突围”,在甘肃处处可见。在兰州市七里河区的百合田里,一株株百合都要经历“九年磨一剑”的生长周期——“三年生、三年养、三年长”,这是兰州百合独有的生长规律,也是它成为全国唯一食用甜百合的秘诀。

“旱地里种百合,得像养孩子一样细心。”种植户王建军说,他们用膜下滴灌精准控制水分,避免根茎腐烂,再覆上秸秆保墒。“这样种出来的百合,瓣大肉厚,煮在粥里自带清甜,不用放糖都好吃。”如今,兰州百合已开发出18种食用、美容、保健等衍生品,成为“甘味”里的“黄金单品”。

道地药材的“淳厚”,更是寒旱环境的馈赠。

陇西保和堂药业的销售总监安莹娟在推介5万亩中药材有机种植基地里丰收的黄芪、当归、党参时说:“陇海海拔3000米的黄土高原,远离污染,土壤里的有机质含量高,种出的黄芪根条粗大、粉性足,药用成分含量比国家标准还高20%。”为了守住这份淳厚,基地从种子繁育到田间管理都遵循GAP标准,还联合科研院所攻克了重茬连作难题,独创无硫鲜货加工工艺,制定了《当归、党参、黄芪(鲜制)无硫加工技术规范》,年产能达2万吨的无硫饮片,成了同仁堂、先声药业等药企的“香饽饽”。

“极限环境培育出极品农产品,我们突破了‘寒旱’的不利影响,并将其打造为优质农产品的特质,是‘甘味’在全国众多农产品中实现优中的不二法宝!”甘肃省农产品产销协会会长武红安说。

甘肃的厚道坚守:诚信筑牢品质“生命线”

“甘味”能走得远,靠的不仅是先天的好禀赋,更靠陇原人“厚道做农、诚信做品”的坚守。从田间到餐桌,一套覆盖“标准制定、全程管控、制度保障”的品质防线,让“甘味”的每一口都透着放心——这是甘肃人对农业生产“品

质”最朴素的理解,也是“甘味”赢得市场信任的核心密码。

在兰州迈绿达农产品有限公司的高原夏菜分拣车间,工人们将刚采摘的西兰花、莴笋按大小分级,每箱蔬菜上都贴着一张二维码。“扫码就能看到这箱菜的种植基地、施肥记录、农残检测结果。”公司负责人魏公军指着二维码说,“咱做高原夏菜,靠的就是‘干净’二字——基地在海拔1800米以上,病虫害少;采收后4小时内预冷,全程冷链运到重庆,保证市民吃到的是‘带着高原露水的新鲜蔬菜’。”2024年,迈绿达的高原夏菜在重庆市场销售额突破8000万元,复购率达90%以上。

这份“干净”,源于甘肃对绿色标准的严苛追求。截至2024年底,全省已建成绿色标准化种植基地1750万亩、标准化养殖场2100个,“三品一标”认证产品达2415个,数量位居西北前列。在定西市安定区的薯香园农业科技有限公司,马铃薯被加工成全粉、饼干、薯片等20多种产品,公司负责人介绍说:“我们从种薯选育到加工包装,有18道质量检测关,就连薯片的盐分含量都精确到0.1克,确保每一口都安全、健康。”

制度层面的“保驾护航”,更让“甘味”品质有了刚性约束。

2024年,甘肃出台全国首部关于农产品区域公用品牌建设的地方性法规——《甘肃省“甘味”农产品品牌培育管理条例》,配套印发《“甘味出川”工作实施方案》《“甘味”品牌宣传推广实施方案》等文件,形成“1部条例+1个意见+3个方案”的完整制度体系。

“条例明确了‘甘味’品牌的准入和退出机制,比如企业产品如果检出农残超标等质量问题,不仅要从‘甘味’名录中清退,而且3年内不得再申请。”甘肃省农业农村厅二级调研员马东介绍,这套制度就像品质过滤网,确保进入市场的“甘味”产品都经得起检验。

在苦水玫瑰产业发展中,标准的力量尤为凸显。永登县制定颁布了9个苦水玫瑰国家和



静宁县威戎镇果农正在采摘苹果。(资料图)
新甘肃·甘肃日报通讯员 王毅

民乐县新天镇农户对向日葵进行管护。(资料图)
新甘肃·甘肃日报通讯员 王晓泾

行业标准,从种植到加工都有明确规定。在“甘味”进入重庆市场的推介会上,永登县玫瑰产业协会秘书长把存礼说,正是这份对标准的坚守,让苦水玫瑰精油香茅醇含量达到保加利亚玫瑰的8.3倍,成为日化企业的“抢手货”,2024年全产业链产值突破28亿元。

陇原企业的诚信基因,更让“甘味”品质落地生根。陇西保和堂药业在生产车间设置了“质量监督岗”,每天对饮片的农残、重金属、药用成分进行全检,还引入红外防伪技术鉴别高仿品,确保每一批产品都可溯源。“曾经有一批当归饮片因为水分含量超标0.5%,我们当场销毁了200公斤,损失近10万元。”公司销售总监安莹娟说,做药材就是做良心,宁可亏本,也不能亏信誉。

农人的实干勇气:汗水真情换来市场认可

“甘味”拓市场的底气,最终要落到人的身上。从田间地头的种植户,到跑市场的企业负责人,陇原农业生产者用“脚踩泥土、主动出击”的实干,要把“甘味”从黄土高原送到全国的餐桌,必然要以汗水浇灌出市场的信任之花。

甘肃亿家康农产品有限公司负责人李彦华,就是其中的代表。在今年“甘味入渝”供需两端交流会上,她带着公司的红枣、西梅样品,主动“抢”过话筒,“各位重庆老板,咱这优中选优的红枣不仅实现无菌去皮去核,还经过传统的三蒸三晾工艺处理,煮着吃粉糯香甜、直接食用也回味悠长;西梅是自然成熟的,糖度能到18度,比进口西梅还甜!”为了让客商直观感受品质,李彦华现场分发黑得发亮的红枣,邀请大家品鉴。“这红枣确实好吃,入口堪比枣泥,又带着嚼劲!”重庆真会选农业发展有限公司总经理周思丞尝过后,当场与她达成采购意向。

李彦华的这份主动,源于她对自家产品的底气。在兰州市西固区的500亩种植基地里,她推行“林下种养结合”模式——300亩枣树林

下套种红薯、牧草,同时养殖2000只土鸡,鸡粪当肥料,红薯藤喂鸡,形成生态循环。“以前单种枣树,单纯销售大枣,亩收入不足2000元,现在对大枣进行深加工,加上循环种植养殖,亩均综合收入能到5000元。”李彦华说,为了打开重庆市场,她数次在双福市场走訪客商和消费者,摸清了重庆消费者喜欢“粉糯型”产品,今年特意选育了适合的品种和加工工艺,获得了市场的青睐。“这次能谈下3家客商,靠的就是‘接地气’——知道客户要啥,才能把产品销售好。”

在甘肃,像李彦华这样的生产者还有很多。河西走廊的李茹军,是瓜州县盈丰农民专业合作社的负责人,为了让向日葵卖上好价钱,他引入两台大型自动筛选机,把瓜子按大小、饱满度分成5个等级,“以前统货卖每公斤12元,分级后最好的能卖到15元,一亩地多赚300元。”他还推行“孜然+向日葵”复播模式,800亩地一年两收,带动合作社20户农户人均增收4000元。

“去年重庆客商订了20吨分级瓜子,反馈说‘颗粒均匀,没有空壳’,今年又加了10吨订单。”李茹军笑着说。

静宁苹果种植户更是把“实干”刻在骨子里。每年开春,种植户都会带着工人给果树施有机肥,修剪枝条,消杀病虫。“果树就像孩子,得细心照顾才能结好果。”去年冬天,为了防止果树受冻,农户们采取给树刷白、缠保温膜的方式保温,还在果园里搭建了防风障,“虽然提高了种植成本,但苹果产量提升了10%!”2024年,种植户周晓利的合作社通过电商平台卖了50万斤苹果到重庆,“很多重庆客户说‘静宁苹果甜,下次还买’,这就是对咱最好的认可。”

从现代农业寒旱品质突围,到厚道性格坚守品质防线,再到生产者实干付出,“甘味”拓市场的底气,其实就是甘肃农业“天时、地利、人和”的生动写照。随着“甘味出川”行动的深入,这份来自黄土高原充满绿色有机“底气”的“甘甜”,必将在全国农产品市场绽放更耀眼的光彩。



渝见“甘味”推介会吸引客商前来品鉴洽谈。
新甘肃·甘肃日报记者 马国顺

技术突破 秦安蜜桃保鲜超百天

本报天水讯(新甘肃·甘肃日报记者冯宝强)桃果采后保鲜期短、易腐坏变质,一直是制约产业发展的难题。11月16日,随着最后一批秦安蜜桃的顺利出库,通过智能冰温保鲜等技术,成功将优质蜜桃的保鲜期从不足30天突破至100天以上,为桃产业的品牌化运营、错峰上市、延长产业链提供了关键的技术保障,也为我国果蔬采后保鲜技术的整体进步贡献出宝贵经验。

作为我省省级农产品区域公用品牌的核心成员,甘肃农垦集团庄园牧场依托北纬38度黄金奶源带优势,深耕全产业链协同发展,以河西走廊富硒牧草培育为基础,打造出兼具地域特色与高品质的“甘味”乳品系列。首批出口的牛奶奶凭借天然健康的品质,在东南亚市场赢得认可,此次复购订单的落地,不仅印证了“甘味”乳品的国际竞争力,更彰显了我省寒旱特色农业的专业优势。

“甘味”品牌已构建起“省级公用品牌+市县区域品牌+企业商标品牌”的三级融合体系,涵盖2100多种特色农产品,远销100多个国家和地区。庄园牧场将持续以“甘味”品牌为引领,深化科技创新与品质管控,依托全产业链优势稳步拓展全球市场,让更多承载陇原特色的优质乳品走出国门,助力“甘味”品牌进一步提升国际影响力。

当下,陇南市宕昌县迎来中药材采挖旺季。薄雾笼罩下的田野里,药农们正俯身田间,采挖当归,来自省农科院的专家正在田间地头来回测量测产,呈现出一派繁忙的高寒山区丰收景象。

经实地测产,在宕昌县阿坞镇别竜村当归设施育苗基地,采用反季节育苗技术的当归亩产达到1301公斤,而同一地块常规育苗对照亩产仅为644.6公斤,亩增产656.4公斤,实现产量

翻番;在八力镇中拉村海拔2604.6米的试验田里,设施育苗当归再创佳绩,亩产达1403.43公斤,较同一地块常规育苗对照520.6公斤增产882.83公斤,增幅惊人。

“通过实地测产,我们发现反季节育苗技术在大田移栽后显著降低了抽薹率,保证了田间植株数量;优质当归比例明显提高,麻口病等病虫害发生率大幅下降。”省农业科学院植物保护研究所研究员漆永红说,反季节育苗通过科学调控生长周期,使当归在最佳环境条件下生长,有效规避了高寒山区气候条件对药材生长的制约。这一技术创新不仅解

决了传统种植中的技术难题,更实现产量与质量的双重提升。

四六分枝莲花头,优质当归喜丰收。八力镇中拉村种植户张喜娃是这项技术的首批受益者。“当初县上推广反季节育苗技术时,大家都不了解、不敢尝试。”张喜娃笑着说,“多亏政府工作人员上门动员,亲自协调,从何家堡当归育苗基地送来优质种苗,让我带头种植试验田8亩,动员全镇群众试种推广30亩。”

在宕昌县农技中心的精心技术指导下进行产前、产中、产后服务,张喜娃的试验田喜获丰收。经省、县专家组测产,亩产达到2800斤,预

常规低温(0℃以上)贮藏中,不仅容易软化腐烂,还常因“冷害”导致果肉褐变、裂状败坏、木质化、风味丧失等问题,传统技术保鮮期难超一个月。而冰温贮藏技术可将温度精确稳定在果实冻结点以上至0℃的狭窄区间,能极大抑制代谢,延缓衰老,保鮮效果远超普通冷藏两倍以上。

秦安蜜桃冰温保鲜技术的成功,不仅有效破解了桃果实贮藏期短、品质劣变快的核心瓶颈,形成了一套可复制、可推广的冰温保鲜技术模式,还将推动冰温保鲜技术在樱桃、葡萄、花牛苹果等鲜活农产品领域的广泛应用,实现保鮮技术新跨越。

计8亩地总收入超过6万元,较常规种植增产50%以上。“前半年干旱少雨,能有这样的收成,真要感谢党的惠民好政策。”张喜娃说,这技术真是让大伙抱上了“金娃娃”!

反季节育苗技术为宕昌县当归产业可持续发展提供了强有力的技术支撑。当归常规育苗移栽种植中,成药期抽薹是制约当归种植稳产和丰产的主要因素,当归反季节育苗有效控制了当归成药期抽薹率,但育苗成本较高,且移栽后返青较慢,导致产量低而无法大面积推广。

省农业科学院中药材研究所研究员龚成文介绍,通过田间观察,反季节育苗当归成药期田间抽薹率在2%左右,常规育苗田间抽薹率在30%以上;现场测产结果表明,反季节育苗移栽当归鲜产较常规育苗移栽当归产量提高50%以上,大幅提高田间保苗率和产量。

科技赋能 当归苗反季“生金”

新甘肃·甘肃日报记者 冯宝强
通讯员 刘国庆 尚金兰

解决了传统种植中的技术难题,更实现产量与质量的双重提升。

“通过实地测产,我们发现反季节育苗技术在大田移栽后显著降低了抽薹率,保证了田间植株数量;优质当归比例明显提高,麻口病等病虫害发生率大幅下降。”省农业科学院植物保护研究所研究员漆永红说,反季节育苗通过科学调控生长周期,使当归在最佳环境条件下生长,有效规避了高寒山区气候条件对药材生长的制约。这一技术创新不仅解