地里那些宝

开栏的话

乡土宝藏,长于沃土。今起,本报推出“地里那些宝”专栏,聚焦徐州各乡镇最具辨识度的特色农产品与产业,挖掘“小特产”成长为“大产业”的路径与经验,为各地特色产业发展提供可借鉴的“徐州样本”。

一粒种子的“野心”

本报记者 郭旭雯

辣椒,是徐州人的心头好。种辣椒,对徐州人来说也不算难事。但把辣椒种出400多个品种并卖到全国,这事儿并不简单。沛县敬安镇,干成了。

“一颗辣椒,大概能产出80到100粒辣椒种子,一粒种子能卖1毛钱到5毛钱。”江苏苏润种业股份有限公司(以下简称“苏润”)董事长高海涛随手拿起一小袋辣椒种子,“现在我们大多按袋卖,比如卖得最好的苏润509,一袋100元,里面有1000粒。”

一小袋辣椒种子拿在手里,还不如一枚1元硬币重,但它实实在在值100元。

高海涛今年46岁,是土生土长的沛县人,小时候就常跟着父亲在辣椒地里帮忙。“2010年之前,苏润并不做辣椒育种,父辈干的是辣椒代生产,最多时为68家农科院和种子企业代生产辣椒种子。那时候,我们只是挣点服务费。”高海涛说。

接手生意后,高海涛意识到,掌握辣椒种质资源和育种技术,才是产业升级的关键。

“给人家干了那么多年,为啥不能自己干?”凭着不服输的劲儿,高海涛开始研究辣椒育种,了解各品种的特性。做代工那些年,苏润攒下数千份辣椒亲本种质资源,也把育种技术摸了个透。

转型自主育种,第一道坎是时间。正常情况下,稳定一个辣椒品种,需要作物连续自交6代,本地一年种一季,就需要整整6年。后来,高海涛通过同行了解到一个办法:“利用海南冬季温暖气候加代繁育,原本6年才能稳定的品种,在海南一年两熟,3年就能完成辣椒新品育种。”

2012年,“王者”线椒研发成功。这是高海涛精挑细选后培育出的品类,凭借特高产、特抗病等优势迅速打开全国市场,也为苏润的育种之路指明了方向。



“苏润509”在展会上备受客户关注。 受访者 供图

“任何一个公司都不敢说自己的辣椒全国第一。辣椒细分赛道非常多,企业要走‘专攻’路线。”高海涛心里有杆“产业秤”:“苏润主攻长果线椒技术,从‘王者’线椒这一品种起步,连续迭代4代,最新主力品种是苏润509,在线椒赛道已经多年保持国内领先。”

高海涛拿出一颗苏润509向记者展示,“果长普遍在50厘米左右,最长能到60厘米,早熟、果型顺直、抗病性强,产量比老品种提升30%。”

辣椒品种培育不是开“盲盒”,而是根据市场需求灵活变通,“苏润509耐热,苏润508耐寒,客户可以根据需求去选种子……”高海涛介绍辣椒,有说不完的劲头。

市场反馈也很直接,现在苏润年利润可达千万元。

种子按粒卖,批发价1毛钱一粒,零售价2毛钱一粒。对此,高海涛有句话:“金子不卖铁价。”

地租、大棚、肥料、农药、种子是辣椒种植的五大投入,种子成本占比最低,但对最终产量起到决定性作用。“劣质种子会让全部投入付诸东流。真正会种地的农户,只会买好种子。对自家辣椒种子的质量,我有绝对的信心。”

销量是市场对敬安镇辣椒产业最直接的认可。江苏恒润高新农业发展有限公司(以下简称“恒润高新”)是敬安镇另一家辣椒育种企业,一年能卖出150吨辣椒种子。

“恒润高新主攻加工椒、泡椒、线椒,恒润2号加工椒是目前销量最好的品种,主要销往内蒙古、西藏等地区。”恒润高新副总经理卢鹏说,“它主要用途是提取红色素,可用于制作口红等用品。”

两家企业各有所长,错位竞争。

产业做大了,敬安镇没忘把镇里的农户“拉上车”。全镇现有1.8万亩辣椒种植地,带动3000多户农户,走的是“企业+农户”的路子:企业发种子,每户领两三个品种进行种植。

“自己做研发,种子在自己手里,我们也有底气为村民兜底。”卢鹏笑言。兜底机制很实在,企业会尽量保证参与新品种种植的农户亩均利润达到1万元以上,“行情好的时候,一亩利润能到1.5万元。”

村民魏广灿与苏润合作近30年,“我现在种了20多亩辣椒,每年交付的种子价值约120万元,年净利润90万元。”

镇上的沛县建亭农资店老板对辣椒用药门儿清,“我们镇种辣椒的多,久而久之我对辣椒种植非常了解,说一下情况我就能配药,生意也越来越好了。”

一粒种子1毛钱,一亩地万元收益,敬安人把一粒粒辣椒种子从不起眼的乡土作物种成大产业,在乡村振兴的赛道上走出特色致富路。

丰县顺河镇

做好秋菠冬藕“土”文章

本报记者 马永康 通讯员 丁雅琦

初冬时节,江苏丰县顺河镇涂庄村的200亩菠菜田里绿浪翻涌,村民穿梭垄间,收割、分拣、捆扎,一车车菠菜发往山东的深加工企业。而在该镇白庙村,村民正为冬藕采收和来年虾苗投放作准备。

一块菠菜地,一池白藕塘,是顺河镇推进特色产品生产的两个切片。地处丰县西北部、苏鲁交界的顺河镇,既有平原沃野,也有低洼荒地。因地制宜、错位布局,这片土地正把“土特产”做成“大文章”。

涂庄村过去地块零散,各家各户自己种,“望天收”的效益一直上不去。村里把土地整合成近200亩连片基地,由村党组织领办的合作社统一经营,改种订单菠菜。播种前销路已写进合同,农资采购则放到农村产权交易平台上公开竞价。

“以前浇地靠人力,现在一台自动喷灌机4天就能灌完整块地。”村干部张千千介绍,田里的物联网设备把墒情、苗情实时推送到手机端,数字化管控平台让水肥管理效率翻番,“这套模式运行以来,今年菠菜产量较去年同期增长30%。”有了抗高温、耐严寒的新品种,加上为规避汛期风险而推出的“避汛轮作种植日历”,村里形成订单菠菜、鲜食玉米、秋季特色蔬菜三茬轮作,预计亩均年收益可突破万元。

品质换来市场。与当地合作十余年的山东潍坊客商杨秀华说,这里的菠菜叶片肥厚、口感清甜,在山东特别受欢迎;除直供周边农贸市场,优质菠菜还送进深加工企业。产销两旺也带火了“家门口就业”,基地每天吸纳周边一百五六十名村民务工,人均日收入六七十元。

高压水枪一冲,长1.7米、重十几斤的“鄂莲6号”干净出水……2021年起,白庙村把洼地改成藕塘,“荷在水中长、虾在水中游”,莲藕亩产可达3000斤,藕虾共作让亩均利润多出2000到3000元。种植大户李玉光笑着说:“洼地变聚宝塘,不用外出打工,在家门口就能挣钱!”鲜藕被经销商上门收走,直发济南、寿光,一直能卖到明年5月;塘里的小龙虾,来年3月上市。一块土地、多项收入,村民在家门口务工,一天还能挣100元。

近年来,顺河镇发展师新庄菌类、涂庄菠菜、张口辣椒、巩大庄水稻等特色产品生产,坚持“错位布局”,把农田变成生产车间、把田园变成就业舞台。

产业起来了,服务必须跟上。依托“十必联”工作机制,顺河镇党员干部常态化走访田间地头,摸排村民就业意愿、对接产业主体用工需求,同步开展特色作物管护、农产品电商直播、文旅接待等技能培训。村民在基地流转土地拿租金、参与劳动挣薪金、入股分红得股金,增收渠道不断拓宽。

一畦青菠连着广阔市场,一片藕塘盛着和美乡村。顺河镇做好“土”文章打好“特”字牌,成为乡村振兴的生动注脚。

多业态交织,全链条畅通

——新沂墨河皮草产业园“双11”赶单现场见闻

本报记者 蒋新会 通讯员 谭涵汐 刘国豪

县域新脉动

“哒哒哒,哒哒哒……”裁布刀划过面料,缝纫机轻快作响,直播间里讲解声此起彼伏。“双11”电商大促冲刺阶段,新沂墨河皮草产业园内,生产、分拣、直播、发货各环节环环相扣,一条多业态交织的电商产业链全速运转,抢抓旺季订单,冲刺全年销售目标。

发货台接长了15米

走进新沂市洁雅服饰,最先映入眼帘的是那张发货台:30米长,从车间这头一直伸到那头,上面码着刚下线的短款皮草,几名工人抱着包裹在台边走位,分拣、打包、贴单,一环扣一环,谁也不敢慢半步。

“(发货台)原来只有15米长。”总经理庄则永说话时,手里的对讲机还在响。10月20日“双11”启动,订单量一路往上走,他把两截台子连接在一起。固定工位原本约有20人,这两个月添了十几个人,一人守一段。

“每天四五千件,20多个品种,主要走线上,短款最好卖。”庄则永顿了顿,报出一个实在的数字,“‘双11’期间,毛利一天大概两万元到三万元。”

从10月20日到11月20日,是洁雅一年中最紧张的一段日子。用庄则永的话说,订单不等人,货压在手里,热度就凉了。

活慢下来,发单快起来

隔几间厂房,是徐州蒂亚诺商贸。车间里一排新样挂着,生产经理王洁梅正低头和工人核对一件马甲的盘扣走线——手指沿着丝线一寸一寸捋过去,慢得很。

同样是接单,两家走的路不一样。洁雅把发货台接长15米,用来消化数量;蒂亚诺的订单量只做到洁雅的三分之一,功夫全下在版型和用料上。

“我们家主打新中式、马甲、外套,现在做的都是最新款。保数量的前提下,保最好的质量,毛料也是最好的。”王洁梅说,现在每天出1500件左右。为了“双11”,车间分了片区:有人专管打单,有人专管生产,出的单子当天必须发走。

在她看来,“双11”不只是抢订单,更是抢回头客。“我们主推精品,退货率很少。”

一件衣服的“慢”,换来的是口碑上的“稳”。这笔账,她算得很清楚。

上游机器转成两班倒

成衣卖得动,压力就顺着链条往上传。

裁剪是成品皮草的第一道工序,裁得准不准、快不快,直接决定后面能出多少货。在新沂波波裁剪的车间,工人按订单测量、下刀,落刀前都要在版上比划两遍,尽量把每一寸面料都用足。

“平时一天做3000件,现在五六千件。”总经理黄波站在机器边说,五六台设备全部两班倒,人歇机不歇。“从全年看,生意整体还不错,但‘双11’占大头。”

一个园区的忙碌,就这样从一张发货台,一路顶到了最前端的裁剪案上。

一枝仿真花的“季节差”

园区的忙,不止在皮草这一条线上。

二期展销中心里,景道电子商务做的是仿真花。主播部运营总监薛雪这几天盯着的,是最后一天的账。

“我们的‘双11’是11月1日到11日。”她说,大卖之前,所有主播、运营都要开碰头会,围绕人、货、场,从产品优化和平台定价等方面分工,“整个‘双11’目标是30万元营业额。”

11月11日中午12点,后台数字跳到25万多元。“最后半天,冲一冲。”她笑着说。

皮草是冬天的生意,天一暖就得转做防晒服、短裤;仿真花不看季节,正好把淡季那几个月填上。一冷一热两条线,把园区的全年填得更满。

园区“后台”托得住

商家在前面冲,园区在后面托底。

自2025年4月起,新沂墨河皮草产业园由新沂市城投资产经营管理有限公司接手运营。今年备战“双11”,招商部和物业部提前一个月进入状态。

“我们为园区所有租户配备了24小时消防安全、水电保障,外加保洁等配套服务,全力保障租户在‘双11’期间不出问题。”项目负责人毛向宇说。截至10月底,整个园区营业额已达1亿元,“双11”期间还在大幅上涨。

这份托底能力,是园区几年来攒下的家底:建筑面积4.9万平方米,一期厂房2017年投用,二期展销中心2018年建成。今年,园区把环境提质和租金、物业费调整同步推进,效果落在出租率上——到10月底,一期厂房入驻商户39家,出租率82%;二期展销中心入驻企业62家,出租率从去年末的56%提升到76%。其中,厂房区以服装加工为主,销售网络覆盖义乌、深圳档口实体以及国内电商、欧美跨境电商,累计吸纳就业437人。

裁剪台上精裁细料,缝纫机前赶制新衣,直播间里推介货品,发货区包裹源源不断。暮色渐浓,产业园厂房里的灯光依旧明亮,机器轰鸣伴着直播讲解声,交织成新沂电商产业蓬勃生长的鲜活乐章。

四十年,读懂一座城



“读城”活动让市民游客更加了解徐州。 本报记者 刘冰 摄

(上接01版)

此外,由市委宣传部组织编写的“读城书系”首部作品已正式出版,第二本城市传记《徐州传》也即将面世,以深度阅读留存城市集体记忆。

循着点位去“读城”

“一座彭城,收纳岁月漫漫过往”“四十年光阴,铺展一卷滚烫诗章”……在成果发布活动的“读城开放麦”环节,邳州市农民诗人曹珍珍、鼓楼区“瓜子作家”石德会、贾汪区农民诗人姚刚、铜山区农民作家赵作奎作为徐州新大众文艺代表,用真挚的诗行讲述徐州变迁。睢宁农民原创歌手葛冬梅深情演唱《烙馍情》,用歌声赞美家乡。

活动现场还公布了首批12处徐州“读城”点位,分别是徐州博物馆、五省通衢牌坊、富国街、回龙窝历史文化街区、两来风、马市街饨汤店、解忧桥、和平大桥、铜山区梁堂村、贾汪区马庄村、徐州剪纸(冠玉的小店)、徐州面塑(子艺手创),覆盖建筑、地名、老字号、桥梁、古镇(村)、非遗六大板块,各点位将统一挂文化铭牌,为市民游客寻访彭城文脉提供清晰指引。

随后,8位徐州城市领读者集体登台,面向全网发出“徐州读城人”倡议。江苏建筑职业技术大学教师、红色故事金牌志愿讲解员李楠表示:“‘读城’是讲好每一段值得被铭记的故事。”徐州面塑非遗传承人李子艺托着一匹面塑骏马感慨道:“‘读城’是用指尖捏出彭城的年轻模样。”少先队员代表张嘉桐抱着徐州城宠餮仔说:“‘读城’是把我眼中美好的徐州讲给更多人听。”

据了解,在接下来的“读城”行动中,主办方还将向社会征集城市领读者,吸纳更多热爱徐州、乐于传播城市文化的市民加入,壮大常态化文化志愿队伍,让“读城”成为全民风尚。

以城为卷赓续文脉

时值初冬,故黄河畔的梁堂古村层林尽染、风景如画。在原生院落与巷道间,与会者和市民游客在“读城”文化展示矩阵间移步换景,在六大“读城”展区和“四十年·读懂徐州城”专区沉浸式读懂徐州。

“阅读建筑”体验区,影像展播点位循环播放《徐州“读城”系列短视频》;“阅读地名”板块打造“码上读城”体验场景,扫码即可观看百集短视频《彭城七里 不止所见》;“读城”市集汇聚本土老字号、潮流体验与特色咖啡,在烟火交融间感受彭城新旧共生的温度;“阅读非遗”板块,铜山丁丁腔、曹家班唢呐带来沉浸式演绎,让非遗“活”了起来;“‘桥’见徐州”主题展区以图文和视频,珍藏桥、水、城与人的温情记忆;“阅读古镇(村)”板块陈列乡土老物件,博库书城集中展陈了地方文史、古城风物、本土名家著作。

在“四十年·读懂徐州城”主题专区,城市老照片、新旧地标对比海报前,市民纷纷拿出手机扫码观看影像故事。“我是徐州读城人”心愿打卡点前,孩子们争相留影。公益推拿按摩和中药茶饮等便民体验项目前,市民纷纷排队,有序体验。道德模范主题展板上,10位道德模范照片和事迹介绍在暖阳下格外醒目。

一座城的赓续,在于历史的守望,更在于当代人的接续讲述。四十载栉风沐雨,一城文脉焕新颜。徐州正以脚步为笔、以城市为卷,探索传统文化创造性转化、创新性发展的新路径。古老彭城正于古今交融间绽放时代华彩。

