

## 把“土字号”变成“金名片”

梁婧



图为吉林省四平市鲜食玉米产品。  
本报记者 马洪超

近日,由农业农村部、商务部等联合发起的2023年中国农民丰收节金秋消费季活动在北京启动。各地特色农产品组团亮相,尽展当地风貌。据了解,2018年以来,金秋消费季累计带动农产品销售超800亿元。

一方水土养一方人,亦孕育一方瑰宝。地理标志农产品生长在由独特的土壤、气候、水质形成的生态环境里,形成了独特的品质。由于其地理环境难以复制,因此,地标产品不仅具有自然垄断性,拥有专属的产品品质,且可以创造出更高的品牌价值。

我国历史悠久的农耕文明和各具特色的地域自然条件,孕育了丰富多样的地理标志产品。被认定为地理标志产品的地方特产,相较于其他农产品,更容易获得消费者信任,无疑是市场的入场券,更是一笔巨大的无形资产,有利于提高市场竞争力以及消费者的认知度、美誉度,从而

带来较大的经济和社会效益。

然而,有了这张特殊的“身份证”,我们更要打好手中这张牌,思考谋划如何将地标产品资源优势转化为经济优势,让地标产品成为帮助农民增收增收的“金钥匙”。

首先,要在培育上下功夫。地标产品既是一种代表着产品特征的知识产权,更是一个区域的文脉、文化、生活方式、经济特征的载体。地理标志农产品以地域冠名,不仅是对产品质量的肯定,还要传承农耕文化、寄托乡土记忆,关键是要饱含情感文化等因素。要围绕当地主导产业和特色农业发展的需要,开展农产品地理资源普查,把那些具有特定质量、特定品种的农产品和原材料资源盘活,积极申报地理标志产品,充分利用新媒体平台等传播途径,更好进行宣传推介。

其次,要加强品牌建设。酒香也怕巷子深,品牌建设的目的是把产品推广出

去,从而带动当地经济发展。一些地理标志产品虽有很高的品牌价值,但营销手段单一,产品好却销量少,对农民致富、区域经济发展带动作用有限。凡事预则立,不预则废。对于任何区域的地标产品而言,想要品牌长足发展,甚至为区域赋能,就必须顶层设计先行,制定科学长远的品牌战略。政府是地标产品的品牌战略决策者、区域资源整合者、品牌应用监管者,地标产品创建初期离不开政府主导及引导。完成品牌的顶层设计后,政府应适时地授权品牌运营机构进行市场化运营推广,给予相应的资源扶植,让地标产品迈开腿、走出去,把“土字号”真正变成当地的“金名片”。

最后,要带动一二三产融合发展。在人们的记忆中,地标产品的样貌味道与特殊地域是分不开的。就像一提起螺蛳粉,人们脑海中的关联词就是柳州。好的地标产品不仅代表地区形象,更是旅游业宣

传的信片。去当地感受“正宗、地道味”就催生了“地标产品+精深加工+文旅融合”发展路径,也激发了农业、餐饮服务、电子商务、文化旅游等一二三产的融合。各地要把地标产品的相关文化和实施乡村振兴战略进行有机融合,借助地标产品文化的影响力,积极开拓二三产市场,强产业、促就业,全方位多元化帮助农民增收增收。

“宝剑锋从磨砺出,梅花香自苦寒来。”地标产品建设是一个长期工程。既要有“功在当代,利在千秋”的使命追求,更要有“立足当下,久久为功”的心理准备,唯有如此,才能让地标产品更好地催生和烘托区域价值,助力乡村振兴和巩固脱贫攻坚成果,成为农业增产、农民增收的“金钥匙”。

## 地方观察

## 宁波宁海

## 新技术助青蟹产销两旺

本报记者 郁进东

金秋九月,稻香蟹肥。在迎来2023中国农民丰收节之际,丰收场景处处可见,丰收喜悦处处可感。在宁波宁海一市镇前岙村,海山丰水产专业合作社的养殖技术基地,青蟹迎来了大丰收。

“今年合作社预计收获30万只青蟹,销售额可达近3000万元,较去年增长5%,带动周边1000余养殖户增收。”海山丰水产专业合作社负责人陈刚满介绍,一市镇是宁海青蟹养殖主产区,出产的青蟹壳薄肉细,品质上佳,是宁波市海水养殖水产品中的第一个有机产品,获得国家生态原产地认证标志。目前,全县青蟹养殖面积达7万亩。

宁海县青蟹品质产量双提升,得益于走品牌创新、高校技术研发之路。早在10年前,该合作社就推出“蟹大人”品牌,同时布局与宁波大学海洋学院建立基地联合发展模式,以技术共享、标准输出、品牌化经营等模式,带动周边村庄广大养殖户实现共同富裕。借助分笼养殖,宁海成蟹重量普遍在0.25公斤以上,最大的可达到0.45公斤,成活率也从10%提升到了70%。

同时,宁海县全方位与宁波大学海洋学院合作,并研发了养殖软壳青蟹的技术。由于软壳青蟹在蜕壳的过程中把体内的杂质一并蜕掉,干净卫生且蟹肉大多都可食用,其售价是普通青蟹的两倍以上。

养殖丰产增收,销售“线上+线下”齐步走。今年,宁海县通过加强冷链设施、深加工建设,以“基地+电商”的运营模式,最大限度开辟农产品销售渠道。“我们研发出刚好容纳一只青蟹大小的食用级塑料蟹型透明盒子,承重50公斤,解决了网上销活鲜的包装痛点,青蟹搭上电商的快车,最多的时候每天达到五六百份订单还供不应求。”陈刚满说。

在合作社品牌与技术支持下,前岙村村民叶可赞家养殖的青蟹产销两旺。50余亩青蟹塘,今年预计亩产200公斤,销售额预计30万元左右,较往年平均提高了20%。

“我们将继续加强青蟹养殖的技术培训,联合海山丰水产专业合作社为养殖户提供全方位的技术支持,依托合作社+基地+农户模式,通过养殖户引领和带动,进一步扩大规模、提升品质,助农增收。”宁海县一市镇副镇长褚孔备说,为进一步扩大共富带动效应,镇里打造了占地面积8000平方米的“珍鲜海味”共富工坊,吸收育苗、养殖、加工、大宗鲜活流通等7类产销产业链组织和5支骨干队伍,集来料加工、品牌带动、电商直播、产业赋能、农旅融合等功能特点于一体。今年以来,已帮助销售青蟹、小海鲜等时令生鲜农产品超3000吨,为养殖户增收超500万元,带动新增就业岗位100余个。



## 山东冠县

## 灵芝成农家致富“仙草”

本报记者 王金虎

这两天,在山东聊城市冠县灵芝科技示范园恒温恒湿大棚里,一人高的立体网格菌房依次排开,灵芝菌在封闭菌房里喷出仙雾般的“孢子粉”,经抽集器吸收后,集中在无菌包里,等待深加工。

“灵芝孢子其实就是灵芝的种子,是灵芝的精华,破壁后灵芝孢子的价格很高。我们这个设备的孢子粉收集率能达98%。”冠县灵芝科技示范园负责人邹峰介绍。

“发展一个产业,带动一方经济,富裕一方百姓”。冠县位于黄河中下游,冀鲁豫三省交界处,是我国重要的灵芝种植基地、富硒灵芝产业基地。当地灵芝种植面积突破1万亩,灵芝棚体上万个,灵芝专业种植户3000余户,从业人员5万余人,孢子粉和子实体产量共计达1.2万吨,已形成集灵芝培育、种植、深加工、创意销售等于一体的产业链。2014年,冠县灵芝获批“国家地理标志保护产品”称号。

冠县店子镇王当铺村的王明瑞经营着50个灵芝大棚,约160万支菌包。现在正值灵芝成熟的季节,王明瑞每天关注灵芝花的最新动态。如今,除了生产和销售灵芝切片、子实体和孢子粉等产品,冠县的灵芝盆景也越来越畅销。王明瑞告诉记者,普通栽培大棚年收益在3万元左右,灵芝盆景大棚年收益能达到10万元,“灵芝盆景通过电商平台销往全国各地,灵芝产品的年销售额已达400

多万元”。

2017年,从事灵芝种植多年的曹子英注册了“三秀呈祥”品牌,开发了灵芝孢子粉、灵芝茶、灵芝孢子油等一系列灵芝加工产品。“近日,很多客户订购了灵芝产品,我们正在打包发货。”山东三秀生物科技有限公司负责人曹子英一边指挥一边对着出货单,“‘冠县灵芝’受欢迎,主要是因为产业在不断发展,链条在不断延伸,产品也丰富了。冠县灵芝的声誉越来越响,产业也越来越旺。”2022年,仅灵芝产业一项就带动当地灵芝种植户年均增收3万余元。

“冠县的‘灵芝能人’很多,他们不仅摸索出了在平原地区种植灵芝的成功经验,更闯出了依靠优质土特产增收的富民产业路径。”冠县农业农村局党组书记、局长,乡村振兴局局长申延龙说,围绕提升灵芝全产业链价值,拓宽“仙草”共富路,冠县大力推进全产业链发展理念,一体化推进生产标准化、加工精细化、产业融合化,聚力推动冠县灵芝全产业链高质量发展。2020年,灵芝正式被国家卫健委列入“食药物质”名单重要试点品种,2022年2月,冠县灵芝获批国家级“药食同源”试点项目。在2022中国地理标志农产品品牌声誉百强榜中,“冠县灵芝”位列第37位。

山东冠县药业有限公司是冠县的一家灵芝深加工企业。在企业的无菌车间,自动化的生产设备有序运转,一

粒孢子油胶囊随着生产线进入包装罐中。“我们企业填补了冠县灵芝在标准化加工领域的空白,拥有16个产品批号,自主研发了灵芝孢子油等多款灵芝深加工产品,实现了灵芝产品按克卖,提高了附加值。”山东冠县药业有限公司负责人靖俊峰说。

灵芝开出了致富“花”。在推进灵芝全产业链高质量发展中,冠县构建灵芝全产业链标准体系,成立以“链长制”为统领的灵芝产业链,深入实施灵芝产业“13321”系统工程,即围绕打响“冠县灵芝冠九州”品牌,打造中国灵芝产业冠县新高地,推动中国灵芝产业高质量发展1个总目标,实施品种培优、品质提升、品牌打造“3品”行动,建设科技研发、市场交易、园区化发展“3大平台”,深耕药用、食用2个领域,实现灵芝产业年产值突破百亿元。“冠县经济开发区瞄准灵芝,积极发展中医药产业,实施了华冠灵芝大健康产业集群项目,与华润制药、中药控股、广药集团等知名企业合作,可带动3000多户经营主体从事灵芝生产加工销售。”冠县经济开发区党工委书记、管委会主任闫海鹏说。

正在大棚里干活的冠县灵芝种植户靖永国高兴地说,“俺是最早种灵芝的人之一。今年,我种植的灵芝孢子粉,子实体销售价格比往年上涨了30%,今年收入70万元不成问题”。

## 金秋丰收景象处处有



在太行山农市集上,来自山西晋城的特产琳琅满目。  
(山西省晋城市融媒体中心供图)



图为山东冠县灵芝种植户在大棚内管理灵芝盆景。  
许永飞摄



宁波市宁海县前岙村海山丰水产专业合作社负责人陈刚满在展示青蟹产品。  
蒋攀摄