

崔浩

近日,山东济南一家共享菜园整理出204块地,面向市场出租,很快租罄。当下,从北京、上海到成都、杭州,共享菜园一片火热,一年花数千元在郊区租下一小块地,周末种地除草成为新型生活方式。从成本上看,租地种菜远比买菜要贵,可为什么很多人却乐此不疲呢?

小小菜园,承载着都市人向往的田园梦。城里居民生活节奏快,亲近自然成为普遍诉求。躬身劳作不仅能放缓生活节奏,更能让人们在泥土的芬芳中找回内心的宁静,对租地“菜农”而言,种下的不只是菜,更是一种对田园生活的浪漫想象。

共享菜园能够火爆出圈,离不开模式创新。不同于以往“采摘园”式的浅尝辄止,如今的共享菜园提供了单包、半托或全托管等多种定制化服务。这种“保姆式”托管与“沉浸式”体验的灵活切换,有效解决了都市人群“想种地却没技术”的现实痛点,降低了农事参与门槛,让原本低频的郊游变成高频的日常实践,让“田园梦”真正具备了落地的可能性。

从治理与发展的角度看,共享菜园实现了城乡共赢。经营主体通过集约化经营盘活了城郊荒地等闲置资源,部分村民参与到日常管护、技术服务等环节中来,在家门口当上了管护员、技术员,实现了就近就业、稳定增收。在城市治理中,过去在小区绿化带里“毁绿种菜”的情况屡见不鲜,共享菜园提供了一种更为柔性的引导方式,将居民的种植需求从小区绿地转移到规范空间,提升了基层治理的规范化与精细化水平。

纵观同类业态的发展历程,往往面临相似的困境:项目热度来得快,退得也快,地租、人工等刚性成本高企,导致边际利润收窄;产品同质化严重、盈利路径单一,叠加季节性波动的冲击,使得用户换租率高、留存率低……要实现从“尝鲜”到“常鲜”的跨越,亟须运营者在管理精细化与服务差异化上深耕细作,拉长业态的生命周期。

守住耕地保护红线,夯实共享菜园规范发展的底线基础。要严格落实土地用途管制制度,依法严格管理农村集体和个人建设用地,坚决制止违法违规占用耕地和林地行为。切实厘清土地性质和使用边界,确保共享菜园项目用地来源合法、用途合规。

提升精细化管理和服务能力,增强用户吸引力。经营主体不仅要提供土地,更要输出“技术包”,通过与农技部门联动,为用户提供涵盖养护、防病、采收全流程的专业指导,降低参与门槛、提升种植成功率。同时,优化基础设施和服务配套,提升整体体验与运营韧性。利用基础设施和数字化手段,推动管理提质增效,加强农产品质量检测机制,保障农产品绿色安全,用品质安全增强用户黏性。

推动业态融合发展,拓展共享菜园多元发展空间。经营主体应跳出“单纯种地”的路径依赖,因地制宜探索叠加农事体验、研学实践、交换市集等业态,延伸乡村旅游产业链,提升项目的综合收益与品牌溢价,让方寸之地进化为承载现代人诗意栖居、安放乡愁的多元生活方式平台。

□ 本报记者 史梦浩

幽兰藜蒿出圈记



图① 南昌县幽兰镇竹林村藜蒿基地内农户在采摘藜蒿。 罗林根摄(中经视觉)

图② 南昌县幽兰镇竹林村藜蒿种植专业合作社内,工作人员在整理藜蒿。 李 悛摄(中经视觉)

幽兰镇藜蒿种植面积 超8000亩
年产量突破 2万吨 年产值达 1.6亿元
藜蒿产业带动3500余户村民月均增收 2000多元

通明。藜蒿商户章龙在这里做了10多年生意,摊位上弥漫着藜蒿的清香,三轮车穿梭如织,商户们的吆喝声此起彼伏。

从幽兰田间到批发货场,再到千里之外的餐桌,藜蒿的市场版图正不断拓展。近年来,幽兰镇主动对接“江西小炒”区域餐饮品牌。这列风驰电掣的快车,让幽兰藜蒿从无人问津的湖畔野草进入全省农产品品牌矩阵,省级展销、电商直播等渠道红利落到相关企业头上。

烹饪争霸赛上,大厨们各显身手,打造出藜蒿炒腊肉、藜蒿拌香干、藜蒿丸子等数十道特色菜肴,让更多人了解藜蒿的风味魅力;电商直播中,主播们走进田间地头,实时展示藜蒿采摘、分拣过程,用接地气的讲解、实惠的价格,让全国网友了解、购买新鲜的幽兰藜蒿。2025年,文旅消费季、赣菜美食节、藜蒿烹饪争霸赛等10余场特色活动轮番登场,邀请食客、媒体记者、网红达人走进幽兰,近距离感受、记录藜蒿的种植过程和多样美味,让这口赣鄱鲜香飘得更远。

为进一步提升“幽兰藜蒿”的品牌知名度,幽兰镇连续多年将藜蒿产业纳入当地“十四五”“十五五”时期规划农业主导产业,每年安排专项品牌推广资金,支持企业“抱团出海”。

藜蒿知名度的不断提升,也让幽兰的藜蒿基地分拣中心成为当地采摘季最忙碌的地方。流量在这里生根,实打实转换成了“销量”。

走进分拣中心,只见工人们围坐成圈,手不停:去老茎、摘黄叶、捆扎整齐。而一旁的冷链运输车早已发动,冒着丝丝冷气。

“这味道,走出去多远都不会变。”万小保拍着车厢说,另一只手里攥着一把刚割下的藜蒿,“上午采摘、中午分拣、下午冷链发货,第二天就能端上京津冀、长三角、珠三角地区的餐桌。藜蒿保持脆嫩,清香不减”。完善的冷链物流体系,实现了从田间到市场的无缝衔接,最大程度锁住了鲜香。

说话间,冷链车装载完毕,沐浴着暮春的阳光驶出基地,跨过田野,汇入通往南昌深圳农产品中心批发市场的车流。第二天清晨,这些几小时前还在地里的藜蒿,将在千里之外赢得天南海北食客口中的那一声——“真香!”

联农带农

一株藜蒿,撬动亿元产业,也托起千家万户的富民梦。如今,野生水草长成了富民兴

科技破局

暮春四月,赣抚平原暖风拂面。南昌县幽兰镇的藜蒿标准化种植基地里一派繁忙。岚鑫农业藜蒿种植基地负责人万小保与村民们头戴草帽,蹲在田垄间,手捏茎秆,眼盯根系。他们细心挑出粗壮、无病害的优质植株,铲起,带土,起垄,码放。“这一批是留种的,根要好,下一茬才旺。”万小保说着,手上使使劲,一根藜蒿应声而断,断面渗出清亮汁水,混着泥土特有的清香,直往鼻子里钻。

过去,对野生藜蒿的采摘食用需看天吃饭。“清明浸种,谷雨栽苗,藜蒿跟着节气跑。”这句俗语,幽兰人念了几十年。受限于时令节气,若想尝这一口鲜,必须盼到早春的一两个月,等待集中上市。等的时间长不说,而且产量低、品相差,农户挑着担子赶集,卖不上价。“那时候,一亩地收不了多少,还看老天脸色。”万小保回忆。

变化始于20年前。万小保是当地第一个人工种植藜蒿的人。2004年,他带着他的两个堂兄在村里流转几十亩土地开始“驯化”野生藜蒿。3年时间里,他与技术人员通过截取野生藜蒿的枝条扦插繁殖,从野生藜蒿中筛选优势单株,历经多代提纯复壮,终于从无数次失败中繁育出“口感脆嫩、口味温和”的种苗品种,并通过不断改良使种植的藜蒿品质和产量得到提升。数据显示,全镇藜蒿种植面积超8000亩,年产量突破2万吨。

同样得到突破的,还有藜蒿种植的时令。在技术加持下,如今,藜蒿这口鲜已鲜出了四季。

走进标准化种植基地,一排排钢架大棚整齐连片,阳光照在薄膜上,泛着白光。棚内,水肥一体化系统精准运转,滴灌管沿垄铺设,水珠细密。藜蒿齐膝高,叶片肥绿,茎秆粗壮。扦插育苗、设施栽培、绿色防控、精准水肥——整套技术全面推开。

“大棚能控温保湿、避雨防灾,比露地种植提早上市、延后下市。”幽兰镇农业农村办干事章文涛说。配合科学管理,藜蒿一年可稳定采收4茬,上市期拉长至8个月以上。“以前只有春天能吃上,现在四季都有,天天尝鲜。”

万小保穿梭在藜蒿丛中,眼里满是期待。“今年长势特别好。3月份产量最高,口感最好,每天采摘加工8000多斤。”近年来,万小保还积极推广绿色种植模式,减少化肥农药用量,使得藜蒿茎壮叶绿、鲜嫩可口。

巧借科技的种植智慧,让幽兰藜蒿的滋味格外纯正,也帮助幽兰镇打开了市场。数据显示,幽兰藜蒿年产值达1.6亿元。2023年,“幽兰藜蒿”入选全国名特优新产品名录。这个“国字号”招牌,是当地种植户科技破局的最好注脚。

鲜动四方

“南昌本地只是‘打个底’,大头是北上广深的餐饮店。旺季的时候,藜蒿一天能走70吨。”凌晨4点,南昌深圳农产品中心批发市场——这座江西最大的农产品集散中心灯火

吃饭”的困境,实现了藜蒿四季供应、品质稳定,彰显了科技在乡村产业发展中的重要力量。

全链发力,是幽兰藜蒿产业持续壮大、惠及民生的“密码”。对接餐饮品牌、搭建冷链物流、开展品牌活动,让幽兰藜蒿香飘全国;“公司+合作社+农户”的发展模式,带动数千户群众增收就业,这种“科技赋能+品牌拓展+富民兴村”的全链思维,诠释了小产业撬动大发展的乡村振兴实践。

未来,随着标准化种植持续深化,品牌影响力的不断提升,全产业链的持续延伸,这株小小的藜蒿,将承载起更多群众的富民期盼,在乡村振兴的道路上持续发力,书写出更多乡土兴、百姓富的美好篇章。

成都都市圈建设迈入“提升期”——

产业共生破解同质竞争

本报记者 刘畅

作为全国第三个、中西部首个国家级都市圈,成都都市圈涵盖成都、德阳、眉山、资阳4个市全域。经过起步期,成长期两个三年行动计划,其经济总量已从2020年的2.24万亿元跃升至2025年的3.13万亿元,占四川省经济总量近五成。2026年是“十五五”开局之年,也是成都都市圈建设迈入提升期的首年。

产业是都市圈发展的核心根基,协同联动则是提升区域竞争力的关键。目前,成都都市圈产业协同模式日趋成熟,已培育形成新型显示、轨道交通、航空装备、新能源汽车等9条重点产业链,总规模突破1.2万亿元。培育21个国家级产业集群,跨市合作“准规上”企业达3183家,同比增长11.3%,产业共生动能强劲。

跨区域协同的产业赋能效应,已在传统产业升级中充分显现。

流水线高速运转,工人们有序推进裁料、缝纫、成型等工序,一双双“安岳造”运动鞋陆续下线,发往全国各地……这是四川安岳经济开发区鸿星尔克(资阳)实业有限公司生产车间的日常。依托与成都武侯区10余年的产业协作,安岳经开区已入驻企业115家,其中52家来自成都。目前,成都武侯区与资阳市安岳县已建立结对合作机制。

企业的落地、合作机制的建立正源于对区域经济发展机遇的看好——此前安踏集团安鑫体育四川生产基地建设项目落地时,安鑫体育用品有限公司董事长黄永坚说:“正是基于成都都市圈建设提速、安岳区位优势独特、人力资源富集,推动公司作出相关的战略决定。”

在传统产业提质的同时,成都都市圈也在新兴产业、未来产业领域持续深化协同布局,多点开花的探索正不断优化区域产业生态。



在眉山西部药谷,四川国为制药有限公司的科研人员每日往返成都与眉山已成常态,该企业总部与研发基地落地成都,生产基地布局眉山。“这种‘创新策源在成都、转化制造在眉山’的模式是两地医药健康企业的共同选择。”眉山经济开发区新区管理委员会党群综合部部长付从淋说。

眉山西部药谷通过承接成都生物医药产业转移,成为成都都市圈“飞地经济”的典型代表——成都天府国际生物城、武侯区华西大健康产业功能区与眉山经济开发区建立合作机制,在招商引资、信息交流、平台共建等方面开展合作,重点推进成都医药产业相关研发成果在眉山西部药谷转移转化。

推动产业协同,更要实现产业链供应链的高效耦合。为破解区域同质竞争难题,成都金牛区

与德阳什邡市探索出“总部+基地”“研发+制造”等多元协作模式。

2025年底,全球首款6吨级倾转旋翼无人飞行器——镭影R6000在什邡成功首飞。目前,该机型载人版已于今年2月通过设计方案评审,计划于今年11月在珠海航展上正式亮相。该产品的研发工作由位于成都市金牛区的成都联合飞机科技有限公司主导,整机生产与组装则由什邡联飞科技有限公司负责。这种高效的跨区域协作,有效破解了区域同质竞争难题。

2026年,成都都市圈将实施180个重大项目,其中产业项目占比最高,达88%,年度计划投资526.4亿元,覆盖生物医药、柔性显示等多个核心领域。据悉,正在编制的成都都市圈“十五五”规划,也将以都市圈为基本空间单元整体谋划,持续优化建圈强链的产业发展生态。

点评

创新之手助鲜香持久

史梦浩

从湖畔野生的寻常水草,到撬动亿元产业的“黄金草”,幽兰藜蒿走出一条科技赋能、品牌破圈、联农富民的乡村产业高质量发展之路,彰显了乡土产业的发展潜力,更勾勒乡村振兴的生动实践路径。

产业兴则乡村兴,特色兴则产业兴。幽兰镇坐拥独特的地理禀赋,为藜蒿种植提供了天然优势。从野生驯化到标准化种植,当地深挖地域资源价值,将自然禀赋转化为产业优势,为藜蒿产业崛起筑牢了根基。

科技赋能,是幽兰藜蒿突破发展瓶颈、实现品质跃升的关键支撑。从野生藜蒿驯化、优质种苗培育,到大棚设施栽培、水肥一体化管理,一系列技术创新破解了“靠天