

北菜南运传递闽宁「山海情」

本报记者 林霞 文图



海马名为马却不是马,它是最不像鱼的鱼类,但其自身是颇具药用价值和经济效益的名贵药材,有“北人参、南海马”之说。近年来,海马的市场需求急剧增多,大有发展前景。昇蓝水产养殖(东山)有限公司瞄准这一市场,发展多品种养殖,延伸海产业链,实现全年高孵化产值,赋能东山海马产业养殖,带领群众养殖海马闯出致富路。

核心提示

行走在宁夏固原市的乡村,随处可见数千亩菜田拼接成碧绿的锦缎。绿油油的菜心、圆滚滚的甘蓝,风拂过,一颗颗饱满圆滚的菜苗从绿莹莹的叶片中探头探脑。“绿海”中,工人忙着采摘收获,抢着将高原的冷凉蔬菜送到沿海消费者的餐桌上。



正值收获季节,走进固原市彭阳县红河镇,工人正忙着采收蔬菜。

福建人,在宁夏种菜

“固原地处六盘山地区,海拔高、纬度高,气候凉爽,光照充足、昼夜温差大,隔离条件好,农作物病虫害少,土壤深厚、有机质含量高,具有发展冷凉蔬菜的独特优势,生产的蔬菜色泽鲜亮、脆嫩多汁、芳香甘甜。”谈及固原的冷凉蔬菜,福建省第十二批援宁工作队原州区工作组组长、原州区区委常委、副区长潘振强打开了话匣子。

地处宁夏回族自治区西海固地区的六盘山,曾经是红军长征翻越的最后一座高山。早些年,冷凉蔬菜受交通限制“长在深山人未识”。近年来,当地集中力量打通集中连片地区对外通道后,商贸随之兴旺。按照冷凉蔬菜产业区域化布局,六盘山下的土地,得到更多客商的青睐。

闽商余祥坤在宁夏固原市隆德县承包上千亩地,种有西蓝花、菜心等8种冷凉蔬菜。每天,百余名工人将新鲜采摘的菜心、菠菜等冷凉蔬菜打包、装车,发往数千里之外的深圳海吉星农批市场,约40小时后,“新鲜快递”就能抵达目的地。

到宁夏种菜,余祥坤是经过详细考量的。2022年,隆德县以创建第二批城乡交通运输一体化示范县为契机,完善城乡路网体系,解决了物流配送、邮政寄递等问题。同时,当地还拿出1亿元资金为种植户免费安装田间节水灌溉设施。

“冷凉蔬菜种植,前期投入资金较大。但固原生产出的冷凉蔬菜品质好,深受北上广等地消费者的喜爱。基地每天都有蔬菜发往广州、深圳等地,价格比其他蔬菜高出不少。”余祥坤说,去年一年,田里的冷凉蔬菜销售额突破1000万元。

人局冷凉蔬菜这一“热产业”的闽籍企业家不在少数。

在冷凉蔬菜节泾源县展区,闽籍客商朱传良带着平菇、木耳等新品种前来参展,身旁站着宁夏的合作伙伴马玉芳。“闽宁搭档”默契配合,不到两小时,就加了一圈的广东、上海等客商微信。“我来自福州罗源。”“我是宁夏固原的。”

从宁夏冷凉蔬菜的产业链中,记者感受到了火热的闽宁“山海情”。

“我们的彭阳红梅杏是国家地理标志产品,具有甘甜爽口、果肉多汁等特点,已经进入厦门市场。”“我们的晒砂瓜很受福建人的喜欢。”在固原市彭阳县红河镇绿色蔬菜示范园,原州区姚磨村的田间地头……记者多次听到这样的声音。

几旬反馈的背后,折射的却是穿越山海产业链合作。

宁夏人民种植的冷凉蔬菜,通过冷链物流运输,进入福建的市场,不断丰富福建人的餐桌;福建搭建起更多的平台和窗口,让宁夏的冷凉蔬菜进入更多人的视野;同时,闽籍企业家还看准商机,携手宁夏人共同把冷凉蔬菜这个市场做大做强……

在一次招商活动上,朱传良与马玉芳结识,马玉芳得知朱传良是位菌菇“土专家”后,即刻抛出橄榄枝:“久闻福建食用菌种植历史悠久,种植手段、经验丰富,若您加入,必能为公司拓展食用菌新领域提供技术支持。”

闽宁协作由官方延伸至民间,有时,客商互道一声家乡名,合作就水到渠成。

今年初,朱传良应邀跨越山海,带去平菇、木耳等新品种及种植技术。近半年来,他守在基地里,全程把关食用菌生产的每个环节,成功“种”出了今年的第一批菌菇。“这段时间,福建热得出不了菇时,宁夏的气温正好适合菌菇生长。争取明年卖到福建等南方地区。”

记者还在固原市彭阳县走访了闽宁现代循环农业科技示范园,园区占地300亩,累计投入资金3000多万元,其中福建省援建资金占一半。在这里,来自全国各地的客商加入到食用菌标准化生产的产业链中,建立起“园区+企业+农户”运营模式。

此类合作不胜枚举。目前,固原市在原州区、西吉县、隆德县等地共设有7个闽宁产业园区,其中农业产业园区2个。2021—2022年,固原市引导入园企业54家,落地投资7.97亿元。

记者了解到,这两年,福建省援助固原市闽宁协作发展资金5.85亿元,其中用于产业帮扶占65%,包括建成了雪川六盘山食品、融侨肉牛养殖、泾源特色菌菇等一批带动能力强的农业企业。

宁夏菜,上福建餐桌

这段时间,在福建大型商超以及生鲜电商,产自西北等地的瓜果蔬菜一下子多了起来。

打开永辉生活、朴朴超市等电商平台,可见到不少来自高原的冷凉蔬菜:宁夏菜心、芥兰、菜心苗、芥菜心等一应俱全,附带有“基地直供”“冷链运输”“清甜爽口”等标签。

与福州相隔约2000公里的宁夏固原市原州区吴磨冷凉蔬菜集配中心,正是其中一个直供永辉超市的冷凉蔬菜基地。该集配中心建有预冷库3000平方米、交易大棚6000平方米,年

预冷分拣包装销售各类蔬菜达到5万吨以上。

记者在现场看到,这里运输车辆络绎不绝,西蓝花、菜心、生菜、西芹等有机蔬菜被装上车后,通过冷链运抵珠三角、长三角等繁华都市。

去年,在全国知名蔬菜销售商走进宁夏活动中,宁夏夏丰农业科技有限公司与永辉超市达成合作。该公司总经理王彦辉介绍,目前公司已经和永辉超市达成了稳定的合作关系,一年往福州永辉总部输送25万至30万公斤冷凉蔬菜,未来将进一步拓展福建市场。

采摘、捆绑,一捆捆新鲜优质的西芹整齐地摆放在等待转运。夕阳西下,在固原市西吉县兴隆镇冷凉蔬菜种植基地,工人们头戴矿灯正在大棚内忙着采收西芹。“西吉县是中国西芹之乡,全县5万亩的芹菜产量,其中五分之一左右供给福建省。”西吉县蔬菜协会秘书长伏华说。

送到福建人餐桌上的,还有来自宁夏的水果。固原齐力种植专业合作社根据福州市场需求,专门为福州市仓山区客户种植了600亩蜜瓜。该合作社理事长曹辉说,固原夏季气温凉爽、光照足、昼夜温差大,产出的蜜瓜又脆又甜,刚好能填补南方果疏淡季的缺口。“订单已下,今年将有超过150万公斤的蜜瓜进入仓山区市场。”

如今,宁夏菜送到福建的渠道越来越畅通。固原当地种植基地还在福建厦门闽南物流中心建立200平方米的外销窗口,组织农户及经营主体实行订单种植、订单销售,构建了“从田间到餐桌”“从市场到商超”的多元化销售模式。在冷凉蔬菜产业高峰论坛及战略合作框架协议签订会上,福建非凡农业发展有限公司与宁夏夏丰农业发展有限公司签订3000吨甜瓜产销合作协议,销售金额4500万元。

何为冷凉蔬菜,为何产自固原?

日前,宁夏冷凉蔬菜节暨全国知名蔬菜销售商走进宁夏活动在宁夏固原市举办。在18℃的夏天里,记者实地走访固原市多个冷凉蔬菜种植基地,感受北菜南运背后火热的闽宁“山海情”。



日前,在固原市泾源县香水镇新月村,刚采摘的多种冷凉蔬菜吸引了不少蔬菜销售商的关注。

去年,在全国知名蔬菜销售商走进宁夏活动中,宁夏夏丰农业科技有限公司与永辉超市达成合作。该公司总经理王彦辉介绍,目前公司已经和永辉超市达成了稳定的合作关系,一年往福州永辉总部输送25万至30万公斤冷凉蔬菜,未来将进一步拓展福建市场。

采摘、捆绑,一捆捆新鲜优质的西芹整齐地摆放在等待转运。夕阳西下,在固原市西吉县兴隆镇冷凉蔬菜种植基地,工人们头戴矿灯正在大棚内忙着采收西芹。“西吉县是中国西芹之乡,全县5万亩的芹菜产量,其中五分之一左右供给福建省。”西吉县蔬菜协会秘书长伏华说。

送到福建人餐桌上的,还有来自宁夏的水果。固原齐力种植专业合作社根据福州市场需求,专门为福州市仓山区客户种植了600亩蜜瓜。该合作社理事长曹辉说,固原夏季气温凉爽、光照足、昼夜温差大,产出的蜜瓜又脆又甜,刚好能填补南方果疏淡季的缺口。“订单已下,今年将有超过150万公斤的蜜瓜进入仓山区市场。”

如今,宁夏菜送到福建的渠道越来越畅通。固原当地种植基地还在福建厦门闽南物流中心建立200平方米的外销窗口,组织农户及经营主体实行订单种植、订单销售,构建了“从田间到餐桌”“从市场到商超”的多元化销售模式。在冷凉蔬菜产业高峰论坛及战略合作框架协议签订会上,福建非凡农业发展有限公司与宁夏夏丰农业发展有限公司签订3000吨甜瓜产销合作协议,销售金额4500万元。

据了解,仅2021—2022年,闽宁双方通过统筹政策支持、引进大型采购商、推荐消费帮扶示范企业等方式,拓展“特产馆+展会+工会+电商”等销售渠道,推动消费帮扶走进福建机关、企业、社区、商超。闽宁携手在福州、厦门设立宁夏六盘山特产馆、固原市闽宁特产馆等18个,两年来共帮助固原销售农产品金额达14.57亿元。

就在上个月,宁夏固原市农文旅推介招商大会在福州举行。固原带来六盘山下美食、美景和文化,并与福州签订文旅交流合作框架协议,将共同携手向全国推介两地旖旎风光。

当前,闽宁协作已经步入新阶段,协作形式由政府主导逐渐转为市场驱动,这得益于长久以来,双方进一步拓展合作领域、健全帮扶机制、提升协作水平,促进了两地互补性、双向性发展,开创了闽宁协作新局面。

4天在宁夏固原市的采访行程中,记者从当地人口中听到最多的话是“看到福建人就像看到亲人一样”。

如今,闽宁协作已经向纵深发展,我们期待两地加强项目、产业、技术、人才、市场和开放平台的对接协作,深化拓展产业协作模式,开展技术攻关、成果转化的务实合作,探索建立“联合助农”区域协作模式等,携手推动闽宁协作再上层楼。

乡村新天地

武夷山推出竹筏上的剧本杀



本报讯(记者 郭斌 文/图)九曲溪畔,武夷宫绵延300余米的街市上,十数名身着汉服的游客穿梭其中,参与书法、文言文、拍奕、诗词、跳远、套圈、猜字谜等各类小游戏(上图),人群中不时传来喝彩声和欢笑声。沿街的茶馆、竹刻、竹编、茶百戏、建盏、汉服、特色小吃等各类商铺人头攒动……

这是全国首个竹筏上的沉浸式实景剧本杀《武夷山上有仙灵》的现场。

乔装、探案、搜证……置身于逼真的场景和故事里,沉浸式体验解谜探索的刺激过程,在娱乐间轻松解压。市面上室内的剧本杀虽烧脑刺激,但沉浸度不足,密闭空间也不适合亲子家庭。武夷山文旅集团联合表里山河推出依托于武夷山景区九曲溪竹筏漂流的沉浸式剧本杀项目——《武夷山上有仙灵》,通过在现有的九曲溪竹筏漂流上开设以朱熹为主题的真人扮演的沉浸式剧本杀,为武夷山景区文旅融合发展赋能,打造武夷山文旅新名片。

剧本故事从大明王朝初建,朱元璋亟需扭转社会动荡、教育荒废状况,派人到武夷山寻找传说中朱熹宝藏为背景展开。游客、市民化身“六扇门小密探”,在寻找“朱熹宝藏”的过程中,深度了解朱子文化内涵,沉浸式感受武夷山深厚的历史人文底蕴。在剧本演绎的过程里,不仅有扑朔迷离的剧情、烧脑跌宕的推理,玩家还将告别封闭的室内游玩,在畅游九曲、坐享碧水丹山美景的同时,解谜探索,真人演绎剧本。得天独厚的自然景观、底蕴厚重的人文建筑、有趣的游玩体验,吸引着游客前来沉浸式体验,来一场与大儒朱熹穿越时空的对话。

第三届中国(武平)紫灵芝采摘文化旅游节举行

本报讯(记者 张杰 通讯员 池涌波 刘鹏标)15日,“我有青山 天然捷文”第三届中国(武平)紫灵芝采摘文化旅游节在全国林改策源地武平县万安镇捷文村开幕,吸引了众多游客、研学团以及当地群众前来参加体验,其中不少游客来自厦门、广州等地。

开幕式在情景快板《青山回响》中拉开序幕,情景舞蹈《绿韵》、宣讲《一本林权证的故事》、小品《致富新攻略》等节目轮番上演,让现场嘉宾与观众在观看精彩表演的同时,感受林权改革带来的巨大变化。

开幕式后,游客与研学团的孩子们来到捷文村千亩灵芝基地,穿梭林间采摘灵芝,体验“林下寻宝”的乐趣。“我觉得今天的研学很有意义,让我知道了灵芝的种类、灵芝的用处,以及该怎么采摘灵芝。”来自武平励远夏令营的学生饶凌峰开心地说,参加这次活动,自己学到了许多在学校里学不到的知识。

除了“林下寻宝”灵芝研学游,此次活动还包含了“林中漫步”身临其境写生、“林下美食”灵芝养生宴、“林下仙草”灵芝文化展、“林中美景”全民摄影大赛、“林下丰收”灵芝文创集市以及“福气仙芝”帐篷露营音乐节等一系列丰富多彩的活动,让游客在尽情享受采摘乐趣的同时,感受别样的周末休闲时光。

近年来,武平县万安镇深入实施“生态立镇、产业强镇、创新活镇、旅游兴镇”镇域发展战略,大力发展林下经济,以“+旅游”的形式推动紫灵芝产业发展,不断把绿水青山转化为“金山银山”。据了解,目前万安镇已种植林下紫灵芝7000余亩,并成功申报省级灵芝产业强镇。

百里竹海笋飘香 福安举办绿竹笋文化旅游节



本报讯(记者 单志强 通讯员 何小丽 文/图)青山竹林雾霭云,百里竹海笋飘香。近日,以“笋其自然 全家福安”为主题的第九届绿竹笋文化旅游节在福安溪柄镇举行。

现场发布“闽东红色一号旅游精品线路”,浙江农林大学竹子研究院与福安市林业局局长就绿竹笋产业科技创新签约,北京林鸿茂茶叶有限公司与福安市黄兰种植专业合作社签订“万企兴万村”助农协议,通过舞蹈《只此青绿》、绿竹笋风采走秀、长卷画展示《百里绿竹长廊》、伴舞表演《福安绿竹笋之歌》等形式表现绿竹之乡魅力。

在绿竹“笋王”评比环节(上图),专家们通过对绿竹笋形状、头部直径、笋重、外观质量等方面进行评选,最后,溪柄镇白沙村竹农王金德采摘的绿竹笋获得“笋王”称号。该笋重1326克,头部直径达12.5厘米,因其外形良好,马蹄状明显,获得在场评委一致好评。“花了很大的力气,终于获奖了,真的非常激动。”“笋王”得主王金德表示,明年要把竹笋管理得更好,下一届再力争夺冠。

为了丰富广大市民和游客的体验感,本次活动还推出集吃、逛、玩于一体的绿竹笋产品展示活动,品尝铁锅炖千斤绿竹笋、绿竹笋干人夜宴、欣赏绿竹笋音乐会、绿竹笋极光秀、绿竹笋文化展等,旨在以笋为媒,以笋会友,着力提升绿竹笋产业的影响力和文化旅游知名度,打响“中国绿竹之乡”金字招牌,助推乡村振兴。

东山:养殖海马奔向致富路

□本报通讯员 朱春燕 林翰玲 王伟杰

海马名为马却不是马,它是最不像鱼的鱼类,但其自身是颇具药用价值和经济效益的名贵药材,有“北人参、南海马”之说。近年来,海马的市场需求急剧增多,大有发展前景。昇蓝水产养殖(东山)有限公司瞄准这一市场,发展多品种养殖,延伸海产业链,实现全年高孵化产值,赋能东山海马产业养殖,带领群众养殖海马闯出致富路。

海马是马却不是马,它是最不像鱼的鱼类,但其自身是颇具药用价值和经济效益的名贵药材,有“北人参、南海马”之说。近年来,海马的市场需求急剧增多,大有发展前景。昇蓝水产养殖(东山)有限公司瞄准这一市场,发展多品种养殖,延伸海产业链,实现全年高孵化产值,赋能东山海马产业养殖,带领群众养殖海马闯出致富路。

海马名为马却不是马,它是最不像鱼的鱼类,但其自身是颇具药用价值和经济效益的名贵药材,有“北人参、南海马”之说。近年来,海马的市场需求急剧增多,大有发展前景。昇蓝水产养殖(东山)有限公司瞄准这一市场,发展多品种养殖,延伸海产业链,实现全年高孵化产值,赋能东山海马产业养殖,带领群众养殖海马闯出致富路。