

经济观察

平潭水仙花,何日香飘四海?

□本报记者 张哲昊 程枝文 通讯员 林君斌 陈澜清 文/图



核心提示

近日,记者来到位于平潭君山脚下的君山村,只见60亩水仙花田错落分布,长势喜人。在君山村柳厝底,有着30多年种植经验的花农冯春佛正弯着腰,仔细观察球茎长势。他告诉记者,自己共种植10多亩水仙花,主要是将花球卖给平潭水仙花开发有限公司进行商品化培育,一年能挣八九万元。“平潭水仙花,可是从我们村发迹的!”说起水仙花,老冯语气中带着丝丝骄傲。

平潭四面环海,其独特的海洋性气候,造就了水仙花球茎饱满、花期长、株型矮壮等优质特性。因此,平潭水仙花被赋予了“水仙花王”的美誉。

事实上,平潭水仙花曾经历辉煌,却也一度伴随着市场骤变而跌入低谷。近年来,当地出台一系列政策措施,大力扶持水仙花特色产业发展,为平潭国际旅游岛建设增添一张“金名片”。据统计,2023年当地共种植约400亩水仙花,产量超500万粒。

盛极一时

天鹅飞舞、孔雀开屏、龙舟起航……前不久,平潭综合实验区第六届花卉展销暨平潭水仙花节落幕,其间300盆造型各异、活灵活现的水仙雕刻作品争奇斗艳,前来采购赏花的市民和游客络绎不绝。

在平潭,很多人对水仙花有着特殊的情结。据《福建府县志》记载,清乾隆时期,就有以“金盏银台”为名的水仙被记入在册。据考证,最早的野化水仙是从海上漂泊到平潭君山,并逐渐融入当地水土,距今已有约300年。

后来,居住在君山附近的村民发现,每到寒冬腊月,行至山坡、田埂、溪流处时,总是未见花儿先闻花香。凑近一看,成片纯白色的水仙竞相开放,蔚为壮观。当地人如获至宝,每逢花期都会整筐挖回村中分发,用来装扮厅堂宅院,大家还给它起了一个接地气的名称——“金带来”,寓意着好兆头。

1978年,时任平潭县企业局局长冯立朝把平潭野化水仙花球茎送至厦门市园林部门鉴定,并被确认为中国水仙花优良品种。此后,当地政府着手对野化水仙花开展人工驯化、复壮,并进行开种。

成果是喜人的。1980年6月,经验收,平潭水仙花商品率达到90%以上,出口合格率达65%以上。后来,平潭建起了水仙花培育基地,还被原国家计委、农业部列为水仙花商品生产基地。

上世纪90年代起,平潭水仙花屡屡登上上海内外花卉园艺展览会,并斩获多项国际级、国家级和省部级奖项。在1992年举办的香港国际花展上,平潭水仙花荣获“最佳展品奖”。

一方水土养一方草木,平潭独特的气候和地理条件造就了平潭水仙花粗壮健美的特点。素有“水仙花王”之称的平潭水仙花,承载着当地厚重的历史积淀与浓郁的人文情怀,是岚岛闪亮的名片之一。

眼下,从市场角度来看,无论是种植面积、销售环节还是人工成本,花卉行业的竞争压力都在与日俱增。那么,“凌波仙子”如何才能真正闯出一片新天地?记者认为,这需要市场“无形之手”和政府“有形之手”

很快,平潭水仙花迎来了发展黄金期。2003年,平潭水仙花种植面积突破1000亩。彼时,有几名平潭花农抱团发展,把水仙花卖到北京、上海、广州等地,成为各地年宵花卉的热门品类。不仅如此,在中南海、人民大会堂等重要场所,以及春晚等重要场合,也能看到平潭水仙花的身影。2013年1月,平潭水仙花经核准注册为国家地理标志证明商标。

然而好景不长,由于缺乏政策扶持、品牌支撑、市场引导,平潭水仙花发展陷入困顿,导致种植面积锐减。数据显示,2007年,平潭水仙花种植面积仅余150亩,到了2016年竟不足60亩,濒临销声匿迹的境地。

重获新生

拯救平潭水仙花,迫在眉睫! 2009年综合实验区成立,平潭迎来“千年一遇”的发展良机。乘着改革开放的东风,平潭水仙花产业再度进入大众视野。

去年11月,20多名在闽台胞齐聚君山村,参加水仙花文化节之两岸“花”会。这些台胞大多从事农业发展、乡村振兴等工作,他们现场观摩水仙花雕刻技艺,与花商、花农交流,探寻合作机遇。

以花为媒,以节会友。在平潭,水仙花文化节已成为一个重要的会展品牌,旨在为经销商、花农、花企搭建集商贾洽谈、市场考察、行业交流等为一体的互动交流平台。

这只是一个缩影。近年来,平潭不断加大政策支持力度,积极扶持水仙花种植、培育等项目发展,推动水仙花走向商品化、规模

化、精品化发展道路。

早在2017年,平潭综合实验区就出台《扶持平潭水仙花产业发展实施意见》,提出自2018年起每年安排专项资金,用于协会和龙头企业生产、供、销平台建设,以及原生种保护、技术研究、人才培养等工作;翌年,平潭综合实验区花卉协会成立,专门为花农提供相关服务;同年底,平潭水仙花力压群芳,荣登实验区“区花”评选榜首……

利好消息接踵而至,让花农们看到了新希望,纷纷加入复耕的队伍中。得益于此,平潭综合实验区水仙花种植面积显著提高,从2019年的200亩扩大到了2021年的380亩。

怎样让“平潭水仙花”这一品牌叫得更响?聚焦树立标准化的品牌管理制度,平潭严格做好水仙花贮存、多花处理、分级包装、地理标志使用和运输工作,并逐步建立起“商标+公司+农户”的经营模式,推动苍海村等水仙花种植村的土地流转,带动周边农户增收致富。此外,当地还联手非遗匠人,研发水仙花贝雕等文创产品,伴手礼,让曾经蜚声各地的平潭水仙重回市场。

作为最早使用“平潭水仙花”地理标志商标的企业之一,平潭绿联绿孚水仙花发展有限公司正计划推出以“绿孚”品牌水仙花为中心的线上销售平台,开发更多受年轻人欢迎的水仙花快消品。“在政府部门的支持下,这几年我们的水仙花产量逐年提高,目前种植面积达100多亩,还携手平潭三特伴手礼发展有限公司打造商务礼盒,持续开拓推广渠道,生意蒸蒸日上。”公司总经理丁正华说。

科技助力

随着平潭水仙花产业重新“绽放”,水仙花种源的保护和繁育工作也被推上日程。

最近,平潭综合实验区自然资源与生态环境局林业管理处工程师张丽花很是忙碌,一边要加紧研究如何进一步提高水仙花抗病能力,一边还要推进平潭水仙花地理标志保护工程项目落地,工作日程排得满满当当。

张丽花是爱花之人,也是区级科技特派员。“从花球变成水仙花,这个过程很繁杂,需要经过‘三种三收’。”张丽花介绍,“经过晾干、分级、入库、越夏休眠等一系列程序后,水仙花球方可成为商品球,每年冬春销往全国各地。”

为了克服平潭水仙花产量低的问题,2019年初,平潭综合实验区花卉协会筹建建设冷藏库和阳光棚,培育能够四季开花的水仙花,试验培育多批成品花球。

根据水仙花的生长特性,张丽花等当地技术人员陆续进行了一系列试验,经过对温度、光照等进行反复调控,探索出让水仙花四季开花的技术。2019年6月和2021年6月,可四季开花的平潭矮化多花水仙花分别在北京“世界园艺博览会”和上海“全国第十届花卉博览会”上收获“金奖”殊荣。

下一步,平潭将加快推进水仙花原种保护区建设,建立水仙花专题展览馆,并将其打造成为平潭水仙花品牌宣传和科技研发基地,不断强化专业团队技术支持,助推平潭水仙花再现辉煌。

图为精美的平潭水仙花雕刻作品

记者手记

写好“产”字文章

□本报记者 张哲昊

下联动,出台更多实打实的优惠帮扶政策,鼓励花农扩大种植面积,还可以借鉴漳州水仙的发展经验,深耕“水仙花+旅游”等多元业态,打造诸如水仙花花海的网红打卡点,促进农文旅融合发展。

对此,福建省花卉协会秘书长彭盛易表示赞同,他还给出了建议:相较于其他地区,平潭水仙种植、花香浓郁,这些特点极为难得。聚焦做强特色水仙品牌,当地政府要坚持上

彭盛易此言不虛,很显然,要写好“产”字文章,让平潭水仙花香飘四海还有很长的一段路要走。

酒香也怕巷子深。这就必须以市场需求为导向,以科技创新为驱动,加强包装、物流、仓储、营销等。比如,拥抱直播时代的浪潮,用好抖音、小红书等网络平台,为产品销售提供快速渠道,让平潭水仙花走出“养在深闺人未识”的处境。

我们期待,平潭水仙花以蓬勃之姿大步迈向更广阔的市场。

第四届跨交会累计意向成交金额超50亿美元

本报讯(记者 赖昊拓)20日,第四届中国跨境电商交易会(简称“跨交会”)在福州闭幕。本届展会期间,来自全球的到会专业客商8.5万人,累计意向成交金额超50亿美元。客商数量和质

量再创历史新高。

据了解,本届展会规模5万平方米,共吸引了全球30多个主要跨境电商平台、80多个出口型产业带的近1600家参展商参展,其中超70%展商来自福建

省外,供货商企业占比超80%。采购商与展位比例逾20:1,连续四年达到国际优质专业展标准。

自2021年起,跨交会贯彻落实商务部的“跨境电商+产业带”发展部署,累

计组织5000多家供货商企业和传统外贸企业加入跨境电商赛道。为助力我省的国家跨境电商综合试验区建设,本次跨交会评选颁发“2024中国跨境电商服务企业十强”,发布解读《2024中国跨境电商企业出海发展蓝皮书》,并配套举办经验交流专场会超20场,在机制建立、政策落实、标准制定等方面积极为综试区搭建学习分享平台。

许光园:点赞乡村振兴“税力量”

近日,国家税务总局永安市税务局党委书记、局长庄志宏一行专程走访全国人大代表,小陶镇八一片区党委书记、五一村党支部书记许光园,就如何更好优化税收营商环境、落实减税降费政策,助力乡村振兴发展等方面向许光园、征询意见建议。

作为一名数十年如一日的扎根农村的基层人大代表,许光园一直把乡村产业发展挂在心上。“乡村振兴,关键是产业振兴。”

据悉,许光园所在的五一村是一个种植烟叶、水稻、蔬菜的农业大村,依托永安蔬菜科技小院,打造“烟一

稻一菜”生产经营的产业集群。该村秉承“资源变资产、资金变股金、农民变股东”的思路,组建专业合作社,走上“支部+合作社+农户”的发展道路,拓宽了致富新路。

行走在花卉种植园中,许光园感慨万千:“乡村振兴离不开税务部门的支持和帮助。作为五一村党支部书记,我深切感受到税费优惠政策给我们村产业发展带来的实际利好。自农产品免征增值税等一系列涉农税收优惠为合作社发展减轻了负担,提振了信心。”她介绍道,位于五一村的永安市艺丽花木农民专业合作社主营北美青苗木、花卉的种植、收购

和销售,近两年来,合作社实现免税销售收入近300万元,减免税款10万余元。许光园对税务干部多次深入田间地头开展税费政策宣传辅导印象深刻,特别提到了永安市税务局成立的惠企助农志愿服务队的“一对一”服务。服务队的队员们会主动上门辅导税费优惠政策,手把手指导手机缴纳社保费流程,解决农户们的涉税问题。“这让我们能安心、专心搞种植技术。”

近年来,五一村立足资源优势,瞄准文旅产业,还成立了乡村旅游开发专业合作社,通过“村社合作”的方式整合当地文旅资源,持续打造文旅康

养新业态。如今,五一村已经从落后村变成了国家森林乡村、全国乡村治理示范村。许光园表示:“国家一系列优惠政策的扶持和税务部门暖心便捷的服务,助力乡村一年一个大变化。现在,村民的幸福指数越来越高,我们对生活也越来越有盼头。”

乡村振兴有需求,税务部门有回应。三明市税务部门将持续发挥税收职能作用,落实好支持乡村振兴税费优惠政策,提升涉税服务质效,助力涉农产业向好发展,促进农民增收致富,为绘就业兴、民富、村美、人和的乡村振兴美好画卷贡献税务力量。 □专题

助力乡村振兴

为农特产品穿上『好品』新衣

□本报记者 戴敏 通讯员 陈思凡 黄德民

“公司农特产品3年前年销售额仅5000余万元,目前,全县‘梁野好品’系列产品年销售额近6亿元。”日前,福建梁野山农业开发有限公司(以下简称“梁野山农业”)总经理董昕介绍道。

梁野山农业位于“全国林改第一县”武平县,得益于得天独厚的自然环境,其经营的武平农特产品种类丰富、品质优良。然而“酒香也怕巷子深”,零散的非市场化销售阻碍了公司的发展,品牌附加值不能提高,效益也难以增加。

“公司成立多年,但一直无法突破瓶颈,而找到龙岩学院,也是希望借助他们的专业能力,为我们‘量身定做’一套品牌推广方案,让我们的特色农产品走出去,让更多人知道。”董昕说。

2021年9月,梁野山农业找到龙岩学院传播与设计学院寻求合作。“近年来,校地合作、校企合作愈发频繁,我们也希望借助这个机会为武平乡村振兴贡献一分力量,实现校地双赢。”龙岩学院传播与设计学院副院长、“助农筑梦”团队负责人慕鹏说。

学院专门成立“助农筑梦”师生团队,团队迅速行动,多次到武平实地调研,了解企业需求与市场状况。“调研后发现,梁野山农业产品多样,但却缺乏品牌意识,阻碍了产品增值与企业市场扩张。”慕鹏介绍,确定品牌建设方向后,学院发挥传播和设计两个学科的优势和资源,半年后,为公司经营的农特产品打造了统一标识“梁野好品”,并设计了不同品类的礼盒、精品盒和包装袋样式,使得该公司及其销售合作企业所推出的120余种农特产品都穿上了“好品”新衣。

“通过一系列设计,公司产品一下提高了好几个档次,产品包装也凸显了我们的特色。”董昕说,新的设计很快受到了客户的好评,近两年公司产品礼品类订单连年翻番,效果显著。

品牌建起来了,如何走出去?团队集中精力主攻新媒体尤其是各类视频平台,通过新媒体运营,用更有“人情味”、更加“年轻化”的传播方式助力企业销售。

龙岩学院2023届广电专业学生林琳是团队成员之一,暑假期间,她和团队成员穿梭于武平县万安镇捷文村的田间地头,用最喜爱的影像方式记录乡村的人、景、物、情,创作的系列微视频与全景VR作品得到福建省文化与旅游厅推广。

据统计,在合作期间,仅“梁野山专营店”官方抖音号的粉丝增长量就接近10万。

建品牌、育口碑,梁野山农业的产品销售额稳步大幅提升。在去年8月第31届广州博览会暨第三届广州乡村振兴展览会上,以黄金百香果、紫灵芝、绿茶为代表的一批原生态、精包装的“梁野好品”农特产品深受大湾区民众的喜爱,一经展出便售罄,销售额累计达10万元,取得意向采购订单30余万元。

这种立足于企业真实需求而形成的产教融合模式,不仅给企业带来了实实在在的帮助,也为学校教师、学生实践锻炼提供了平台。

“这一段线实践让我的专业能力和心态都有了很大的提升,这些作品也将成为我就业时的代表性‘名片’。”林琳感慨道。

如今,双方合作已进入第三个年头,除了项目实战,龙岩学院传播与设计学院还通过课程实践、课外研学等形式,积极探索多种校地合作模式,与梁野山农业开发有限公司及其旗下企业共建多样化的实践教育平台。慕鹏表示,学院正与公司进一步讨论设立深度融合创新联合体,继续服务武平县的林下经济发展。



19日,邵武市水北镇二都村村民按照林业科技特派员的指导要求,在二都国有林场附近道路旁山坡上种植珊瑚珠、朱砂根等林下中药材苗木。

近年来,二都国有林场率先以中药材仿生态种植为突破口,推进林下中药材种植。截至去年底,该林场林下中草药种植面积达到5600亩,带动当地500余户林农参与林下种植与管理。2023年,林场支付当地村民劳务工资达750余万元,示范带动本地林农种植中药材近1万亩。林场被国家林业和草原局、科技部授予“国家林下经济示范基地”和“国家农业科技示范园区”称号。

本报通讯员 黄自棋 摄

我省9家非遗相关企业 入选第三批中华老字号名单

本报讯(记者 郭斌)记者从省文化和旅游厅获悉,日前,商务部、文化和旅游部等五部门联合公布第三批中华老字号名单,我省春林茶业集团有限公司、福建惠泽龙酒业股份有限公司、永定采善堂制药有限公司等9家非遗相关企业榜上有名。

此次全国共有382个品牌被认定为第三批中华老字号,品牌平均“年龄”

接近140岁,最“年轻”的也超过50岁,其中大部分企业拥有各级非遗代表性项目。本次我省入选的9家非遗相关企业涉及福州茉莉花茶窰制工艺、红曲黄酒酿造技艺、永定万应茶等多项非遗代表性项目,分布在食品制造、餐饮、中医药等与老百姓日常生活息息相关的行业,非遗老字号已成为老百姓日常生活中“日用而不觉”的重要部分。

仙游生物科技健康产业园开工建设

本报讯(通讯员 郑志忠)3月20日,仙游生物科技健康产业园开工建设。该项目选址仙游经济开发区慈岳片区,计划总投资51亿元,占地约21.9公顷。

据悉,投资业主伟博海泰集团创始人李和伟博士被行业誉为“中国冻干闪释之父”“科技部千人计划评审专家”“中组部万人计划领军高层次人才”“科技部创业创新领军人才”,其研发团队历经20余载研发,取得了200多项专利,其中50余项已经用于生产。

这个产业园以伟博海泰集团的生物技术产业为依托,与国药集团旗下企业进行融合和优势互补。产业园分三期建设,其中,前两期计划投资

36亿元,拟引入生命健康生产企业,主要从事生物护肤、医美健康、生物制药、保健食品等生命大健康产品的研发、生产和销售,同步发展电商业务;三期计划投资15亿元,主要引入发展生命健康产业链相关配套项目。该项目主要产品基于iso1冻干技术,开发出覆盖于美妆、日化、洗护、固体饮料等健康型产品,在市场上均属于高端大健康产品,市场前景好,销量稳定。项目达产后,预计年产值超100亿元。

仙游县委书记吴文恩表示,将为生物科技健康产业园项目早日建成提供政策保障、要素保障和服务保障,让企业轻装上阵、聚力加快建设。