

聚焦 | 推动高质量发展 深化全方位转型

引进新品种,管理精细化,开拓新市场,运城市百忍堂家庭农场——

# “红酥宝”新品绽光彩

本报记者 范娜 通讯员 史龙斌



图① 家庭农场梨园内,工人在采摘新品种梨。  
图② 新品种开园,吸引外地果农前来参观。



图③ 家庭农场果库内,工人在分拣打包。



本报记者 陈方斌 摄

酥梨、玉露香梨、“红香酥”梨……提起这些品种的梨,相信很多人耳熟能详。然而,最近在盐湖一果园,新品种梨“红酥宝”试种成功,犹如一颗投入果品种植圈的石子,激起了不小的涟漪。

试种“红酥宝”梨的是运城市百忍堂家庭农场。近年来,该农场从引进“红酥宝”新品种,到实施精细化管理,再到开门迎客隆重推广等,展示了该品种梨独特的品质和潜力,为我市梨果产业蹚出了一条提品质、展魅力、增效益的创新之路。

9月4日,“红酥宝”梨开园采摘第一天,记者深入百忍堂家庭农场的梨园,近距离了解这个颜值与价值并存的新梨品种。

## 双保障,新老品种同时抓

9月4日8时许,车辆刚驶进位于盐湖区金井乡南扶村百忍堂家庭农场的梨园,一个个挂在枝头的个大、外表呈淡粉色的果品就映入了我们的眼帘,远远望去,这些果品既像是苹果,又像是桃子。

“这就是我们试种的新品种梨‘红酥宝’。”百忍堂家庭农场负责人张蓓为我们解惑,当天是“红酥宝”开园采摘的第一天,早上6点多,20多名工人就开始在梨园忙活了。

走进梨园最深处,在一棵树稠密的淡粉中,戴着专用手套的工人正轻轻地一个个梨从树上摘下来放入身边的桶里,当桶装满后,便把桶送到旁边专门负责装筐的工人那里。装筐的工人同样像对待宝贝一样,把一个梨按不同规格轻轻摆放到不同的筐里。

“我们的工人都是经过专业培训的。梨皮薄,在采摘过程中要轻拿轻放。大规模的梨一排能放12个,规格小点儿的能放15个,一筐能装近30斤。”张蓓随手从一个筐里拿起一个梨介绍,这个梨的规格能达到100毫米。咬一口,皮薄肉脆汁甜。

为啥要种“红酥宝”这个新品种?张蓓打开了话匣子。

运城市百忍堂家庭农场注册成立立于2020年,在南扶村流转了260多亩连片土地从事“红香酥”梨的种植、贮藏及销售活动。“红香酥”在运城已有30多年的种植史,受一家一户地块小、用工多、种植户不断增加等因素制约,近年来,效益并不高。

怎样才能既保持住“红香酥”梨产业的发展,又不受品种单一限制而开辟新的赛道?

一方面,为助推“红香酥”梨由“能吃”向“好吃”乃至“想吃”的转变,张蓓总结父辈们30多年“红香酥”梨的栽培经验,凭借自家农场生产的“红香酥”梨质量过硬、品相颇好、甜度较高、口感可人的特征,通过注册“百忍堂”商标、品牌营销、网红推销、订单销售等途径,为“红香酥”梨披上了靓丽的“衣裳”。农场先后与全国多个水果市场签订购销合同,“百忍堂”“红香酥”梨受到国内外市场和客户的青睐,成为进驻水果市场备受欢迎的“红香酥”梨品牌之一,年销售200余吨,销售额超100万元。

在为“红香酥”产业转型升级的同时,张蓓和家人还前往外地参观学习,经过慎重考虑,最终引进了“红酥宝”梨新品种。

张蓓介绍,2020年,农场通过在梨园里间隔一棵接一棵嫁接一棵新品种的方式,开始了“红酥宝”梨试种。

## 精管理,每个环节严控

老百姓用“桃三杏四梨五年”的俗语,表示不同果树的结果时间。但在2022年,百忍堂家庭农场梨园的“红酥宝”就零星结出了果子,果型和酥梨一样饱满,果柄较为柔软,口感酥脆香甜,给张蓓和家人带来了不小的惊喜。

## 精管理,每个环节严控

在百忍堂家庭农场梨园,吸引眼球的,除了满枝头高颜值的“红酥宝”,还有梨园上空的双层高架微喷设施。

采访当天,在梨园东边,这套双层高架微喷设施正在作业。只见空中的一排喷头将水进行了雾化,接近地面的一排旋转喷头喷出了细细的小水柱。站在地头望向梨园,空中雾气弥漫,整个梨园仿若置身于仙境中。

“这套设备最大的好处就是高效节水、省工,手机上一点,就能坐到空调房里去了。”家庭农场工作人员贾世凯一边介绍一边点手机上一个名叫“农易施”的App,点开“水肥机”,出现10个灌区的页面,随手点开2号灌区,不远处的一片梨园不一会

## 儿就变成了“仙境”。

张蓓说:“这套设备还有个好处,就是浇水很均匀。梨园的地不是很平整,以前浇地的时候,有的地块浇不上。这套设备浇得很匀,用着很放心。梨园什么时候浇水,什么时候施肥,都听我爹的指挥。我爹是老果农,种了一辈子梨,经验很丰富,他主要负责梨树每个环节的技术管理问题。”

张蓓的父亲正是张立跃,彼时他正在向前来考察的同行传授自己的梨树种植管理经验。

“‘红酥宝’今年是第三年挂果,对于这个新品种究竟该怎么管理,我目前还没有吃准,但它和‘红香酥’的管理绝对不一样。每个品种都有其独特的特性,‘红酥宝’管理的关键在哪,我现在都还在摸索。”提起自己的老本行,张立跃侃侃而谈,就“红香酥”这个品种而言,用老百姓的话说,它就像个“乖孩子”,皮糙肉厚,容易侍候。不管施肥多少、浇水多少,它都能照样挂果,只是含糖量和品质会有所不同。然而,经过4年的观察,他发现“红酥宝”的有机肥必须要跟上,就跟美女一样,需要打扮和美容。与“红香酥”相比,“红酥宝”显得很娇气、娇贵。

梨要管理好,肥一定要跟上。为了给娇气的“红酥宝”找一个好的肥

源,张立跃专程前往河南省济源市阳光兔业科技有限公司的养兔基地考察。

阳光兔业的养殖规模在全国都排得上号,兔粪对他们来说是麻烦,是垃圾,但对张立跃来说却成了宝贝。去年,张立跃以900元一吨的价格买了350吨兔粪,今年对方给了他优惠,他决定投资35万元用于购买兔粪。

“不管怎样,在梨树管理的各个环节,我们始终围绕‘原生态’3个字来操作。只要做到‘原生态’,其他问题都会迎刃而解,在这方面没有捷径可走。”张立跃说。

不仅在梨树管理方面严要求,在梨果分选上,农场同样追求高标准。

去年8月,农场以120万元的价格从江西引进了一套智能分选设备。记者走进位于盐湖区龙居镇南花村的百忍堂果库分选车间,见到了这套正在作业的智能分选设备。

在上料区,两名工人把梨放进犹如缩小版汽车轮胎的一个个橡胶托盘里,托盘托着梨随流水线去往下一个环节,检测每个梨的硬度,有无黑星、残次等,随后,根据每个梨的重量,托盘把梨运往不同的支线。6条支线,每条边上都有两名工人在动作麻利地取梨、装箱、包装封口,然后一个个空托盘从回车道回到上料区。

“这台设备的核心功能是1分钟可检验182个梨。”张蓓说。

## 强推广,引领果农共富裕

“红酥宝”梨开园采摘第一天,梨园就迎来了第一波考察的7名客人。这7人来自临猗县猗氏镇马营村,领队的是梨农荆高进。

“我家种了6亩梨树,这几年效益不太好,听说这里的新品种试种成功了。去年9月初,我和果农荆高进就赶过来一次,发现这个品种不但外观漂亮,而且口感很好。”举着手机在为一棵挂满粉红色梨的树拍照的荆高进说,去年回去的时候,农场还给他们每人带了两个“红酥宝”。

看着这么好看的梨,荆高进舍不得吃,只尝了一个,另一个被他用来作实验:在常温下看能存放多久。结果令他大为吃惊。他说:“我们是去年9月5日来的,拿回去的那个梨竟然放到今年‘六一’前夕还好好好的,只是手感捏着没有刚摘下来梨硬。”

荆高进买的这个梨最后被妻子王秋亮吃了,王秋亮尝了后直说口感很好,今年也就跟着过来考察了。

“我家有8亩枣园,冬枣管理比较麻烦,就想换个水果种。今天一起过来亲眼看一看,发现‘红酥宝’这个品种的梨挂在树上好看,吃到嘴里好吃,更坚定了把冬枣改换成‘红酥宝’的信心。”王秋亮说。

虽然还没到盛产期,但在去年,“红酥宝”已经得到了市场的认可。据了解,去年农场成熟的“红酥宝”虽少,但全部销往了上海、福建、广东等东南部沿海城市的商超和高档水果店。在南京一高档水果店里,一公斤“红酥宝”卖到了16元的价格。

“今年‘红酥宝’的产量比去年好一点,有客商以3块多的地头价收购,被我们回绝了。‘红酥宝’还没到盛产期,五六年后进入盛产期,收益会更高。”张立跃说。

相较于“红香酥”,“红酥宝”较高的收益吸引了一波又一波前来考察的果农。除了荆高进一行,还有来自临晋、七级、孙吉等乡镇的果农。而农场也会为他们带些新品种的嫁接苗木,力所能及推广这一新品种。

“农场从成立之初,就把带领当地果农共同富裕作为行动指南。”张蓓说,他们采取农场先试、风险自担、成熟推广、技术共享、滚动发展、携手共赢的办法,帮助果农增收。下一步,农场将坚持绿色、生态的发展理念,拓展扩园、做大做强,加快用现代科学技术改造传统果业的步伐,积极推广应用新技术、新标准,推行绿色生产方式,持续改善生产基础设施,加强新品种梨苗木的繁育、推广,病虫害防控技术研究等,以更高标准推动果业种植高质量发展,为推动乡村产业兴旺、农民富裕探索有益路径。

百忍堂家庭农场的发展,得到了相关部门的认可。市农村经济事务中心相关科室工作人员说,作为我市众多的省级示范家庭农场典型代表之一,近年来该家庭农场用心学习应用新理念、新技术、新设备,加快推动农业前沿科技成果转化,开展梨果新品种引进、培育、推广,打造高标准现代化绿色生态果园基地,有效带动了市梨果种植品种更新、品质提升和传统果业提档升级,为果业发展适度规模经营探索出了一条可借鉴、可推广的成功道路。

## 新闻速递

### 我市举办中小企业创新创业大赛

本报讯(记者 朱 姝)为积极响应国家创新驱动发展战略,促进创新创业生态体系建设,更为进一步激发我市中小企业创新创业活力,9月6日,由我市工业和信息化局联合运城经济技术开发区管委会主办,清控创新基地(运城经开区)承办的2024年“创客中国”运城中小企业创新创业大赛在清控创新基地(运城经开区)成功举办。来自全市各县(市、区)中小企业部门负责人和来自全市35家优秀企业及青年创客参加此次活动。

“近年来,在市委、市政府的大力支持下,通过举办市级大赛,7年来我市共择优推荐了近70多个项目参加省级选拔赛,18个项目获得省级大赛荣誉,为我市中小企业和创客提供了交流展示、产融对接、项目孵化的平台。同时,为广大中小企业‘大众创业,万众创新’创造了良好的氛围。”市工业和信息化局相关负责人说。

本次大赛,全市共有46个企业和创客通过“创客中国”国家官网报名参赛,涉及新能源、新材料、智能制造、生物医药、非遗等多个行业和领域。

比赛现场,各位选手通过PPT讲演的形式详细介绍、展示各自的参赛项目,由双创专家、高校教授、创业导师、行业专家和投融资机构专家组成的评委对各个选手在路演环节中的表现进行了综合评分。评委围绕项目创新性、可行性、市场前景等方面提出犀利而深刻的问题,也为企业项目后续发展提供了宝贵的建议与指导,并围绕项目的创新性、市场潜力等多个维度进行了综合打分。

最终,经过参赛选手的激烈角逐,大赛共评选出一、二、三等奖及优胜奖12个项目。山西清创瑞智药机科技有限公司、永济老冯家食品有限公司、山西中农话生物技术股份有限公司等创业项目获得奖项。

山西舜王建筑工程有限公司代表赵凯和范鹏飞表示:“此次我们来参赛的项目是基于千万吨级铜尾矿综合利用产业链开发项目,这一项目响应绿色低碳的发展方向,推进铜尾矿综合利用实现规模化、资源化和产业化。这个比赛为我们企业提供了一个平台,能让我们这一循环经济项目得到展示并获得相应关注。从企业整体发展的角度来看,此次来参赛也是想认识更多行业的大咖,获得更多的资源链接。”

据悉,“创客中国”中小企业创新创业大赛是由工信部统一组织举办的一项年度大赛,目的是激发创新创业活力,集聚创业资源,营造创新创业氛围,打造为中小企业和创客提供交流展示、项目孵化、产融对接、协同创新的平台,发掘和培育一批优秀项目和优秀团队,催生新产品、新技术、新模式和新业态,推动中小企业转型升级,支持大中小企业融通创新,推动中小企业高质量发展。

### “永济电机”助力太原地铁动力澎湃

本报讯(记者 余 果)日前,太原地铁1号线正式进入不载客试运行阶段,这也是1号线开通运营前最后的冲刺阶段,中车永济电机公司为太原地铁1号线研制提供了列车电机牵引系统和供电系统等核心设备。

电机牵引系统相当于“地铁之心”,为地铁列车提供动力之源,决定列车运行的速度、安全性、舒适度和高效能。中车永济电机公司研发团队采用高度集成化设计和成熟可靠的控制技术,通过绿色环保、节能高效、小型轻量化技术的应用,满足太原地铁1号线运行工况及车辆减重要求,提升了电机牵引系统的动态性能,实现了牵引系统的智能化运行。此外,还通过电气部件寿命模型分析、多状态感知、数据融合、大数据分析等技术应用,构建车地一体的牵引传动系统。

供电系统相当于地铁运行的“能量之源”。该公司为太原地铁1号线提供了整流器、整流变压器、配电变压器等供电系统的核心设备,为地铁线路、地铁列车和站点运营提供源源不断的电力保障。

不载客试运行即不载客模拟运营,是1号线在开通初期运营前最后一个重要调试阶段,相当于一次“综合性考试”,通过模拟开通后的真实运营环境,让地铁车辆与各设备系统充分磨合,对车辆、设施设备系统的可用性、安全性和可靠性进行全面综合检验,提升各方面的稳定性,为安全载客打好基础,做好充分准备。

中车永济电机公司相关负责人介绍,公司高度重视项目各项工作,制定详细推进计划,合理安排生产和技术支持,确保产品按期保质保量交付并顺利通过试运行考核。经验丰富、专业专注的技术支持服务团队驻守在项目现场,积极与用户等相关人员进行沟通、协调,以最优服务投入到产品运用安全保障中,全力以赴配合做好新车到段整备、试运行等工作。

本版责编 李星星 校对 孙勇  
美 编 冯潇楠

## 稷山乡村e镇:跨入数字融合新赛道

本报记者 朱 姝

稷山县,拥有50余年金刚石刀具加工历史,全县现有1000余户从事超硬材料加工的市场主体,从业人员近2万人。为做精、做优这一传统产业,稷山县将其纳入“六基地一名城”战略,并启动超硬材料双创基地建设。在此背景下,稷山县乡村e镇项目应运而生,旨在通过数字赋能,推动金刚石刀具产业全面转型升级,形成产业链集聚效应,培育行业领头羊,促进行业整体提升。

稷山县乡村e镇项目启动以来,通过构建线上销售平台,直接对接国内外市场,打破了地理界线,大幅提升了产品曝光率,使得金刚石刀具产业销售额实现跨越式增长。一年内,线上销售额同比增长超300%,

跨境电商业务更是爆发式增长,产品远销欧美、东南亚等多个国家和地区。在国际市场上,稷山县金刚石刀具以过硬质量和良好口碑赢得广泛客户认可,出口量不断增加。稷山县乡村e镇积极拓展销售渠道,包括美国、俄罗斯、印度、巴基斯坦、土耳其、法国等市场国际站和社交媒体平台,同时积极推动企业与外贸平台合作,组织参加国际展会,8月份销售额高达42.36万元,充分证明其市场竞争力。

稷山县乡村e镇项目不仅仅局限于电商平台的搭建,更注重多渠道并进的策略。除了入驻主流电商平台外,还积极开发微信小程序、直播带货等新兴销售渠道,邀请行业专家及

知名网红进行产品演示和评测,极大增强了消费者的互动体验与购买意愿。此外,稷山县乡村e镇还通过建立线上线下相结合的O2O模式,让消费者既能享受线上购物的便捷,也能在实体店中亲身体验产品的卓越性能。这一系列举措有效拓宽了市场触点,为稷山县金刚石刀具的市场拓展提供了有力保障。稷山县乡村e镇在其中发挥了重要的推动和整合作用,让销售渠道更加多元化、高效化。

稷山县乡村e镇注重技术创新引领潮流,推动金刚石刀具企业将技术创新作为企业发展的核心动力,不断加大研发投入力度,引进先进生产设备和人才。在稷山县乡村e镇的

支持下,企业研发的多项专利技术在刀具的硬度、耐磨性、切削精度等方面取得了重大突破,为行业的技术进步作出了卓越贡献。同时,稷山县乡村e镇还促进企业与科研机构、高校等开展产学研合作,加速技术创新成果的转化和应用。

在品牌形象塑造方面,稷山县乡村e镇也发挥了重要作用,以“品质至上、服务第一”为宗旨,致力于为客户提供优质的产品和贴心的服务。通过严格的质量管控体系,确保每一把刀具都符合高标准质量要求。稷山县乡村e镇还通过宣传推广、品牌建设等活动,进一步提升了金刚石刀具的品牌知名度和美誉度,使其在行业内树立了标杆。

此外,稷山县乡村e镇还积极推动行业协同发展,搭建行业交流平台,促进企业之间的合作与协同发展,形成产业集聚效应。该县金刚石刀具企业积极参与行业协会的活动,与同行分享经验、交流技术,共同推动行业的健康发展。同时,与上下游企业建立了紧密的合作关系,实现产业链协同创新,为整个行业的繁荣作出了积极贡献。

稷山县乡村e镇以其前瞻性视野和创新实践,为金刚石刀具这一传统产业插上了数字化的翅膀,实现了从生产到销售的全链条转型升级。这不仅是对乡村振兴战略的生动实践,更是中国传统制造业在新时代背景下探索发展新路径的成功案例。