



金奖番茄映红乡村振兴路

——新绛“蜜月果”的科技突围与兴农密码

本报特约通讯员 卫世新 杨建义

金奖背后的科技突围：五年攻关破解“好吃难种”困局

“能在海南拿到‘好吃番茄’金奖，靠的不是运气，是五年磨一剑的科技底气。”瑞恒农业副总经理晁瑞玲手持获奖证书，指尖划过“惠味99”的品种介绍，话语里满是笃定。这份底气，源自一场始于2018年的校企同攻关。

彼时，市场上的番茄多侧重产量，口感同质化严重，“小时候的番茄味”成了不少人的乡愁。精准捕捉这一市场痛点，瑞恒农业联合山西农业大学、华中农业大学等高校启动专项研发，目标明确：培育一款“保留传统水果番茄风味，兼顾抗病性、丰产性与稳定性”的优质品种。“这是一场与自然的博弈，也是对农业科技的考验。”山西农大育种专家回忆，团队在海南搭建南繁基地，利用热带气候优势加快育种进程；在新绛蔬菜高新技术示范园建立试验田，通过物联网技术实时调控温湿度、光照，细致记录每一株植株的生长数据。

科研之路从非坦途。从品种筛选、杂交组合到性状稳定，每一个环节都经过上百次试验。团队曾因某品种抗病性不足遭遇大面积减产，也曾因口感酸度调控不到位陷入瓶颈。直到2023年，历经五年攻关的“蜜月果”系列终于取得突破，其中“惠味66”“惠味99”等核心品种完成小面积试种，不仅延续了传统水果番茄皮薄汁多、沙瓤酸甜的特质，更实现了畸形果率低、抗病性强的技术跨越。2025年4月30日，“惠味66”再传捷报，在北方蔬菜报举办的“一休小哥儿杯”果蔬选美大赛中斩获优秀奖，双奖加身的“蜜月果”，彻底打破了“好吃的番茄难种植、难丰产”的行业困局。

科技赋能不仅体现在育种环节，更贯穿种植全流程。在瑞恒农业集约化育苗车间，两万余平方米的育苗设施里，“蜜月果”种苗在温控舒适的环境中茁壮成长。“我们采用科学育苗技术，年生产苗超3000万株，为规模化种植打下基础。”基地技术员介绍，夏季种植的“蜜月果”从定植到上市仅需55天，精品果率达80%；早春种植周期延长至3个月，精品果率近乎99%，亩产量与传统大棚番茄持平的同时，品质实现质的飞跃。



本版照片由新绛县委宣传部提供

本版策划 雷哲侠
责编 付炎
校对 乔植

2025年初，海南三亚崖州湾科技城，中国种子大会颁奖现场，当“惠味99”从千余个参赛品种中脱颖而出，摘得“好吃番茄”金奖桂冠，山西瑞恒农业股份有限公司研发团队负责人的眼眶瞬间湿润。这颗诞生于黄土高原的番茄，用跨越琼晋两地的甜蜜口感，不仅征服了专业评委的味蕾，更揭开了新绛以特色农业撬动乡村振兴的宏大叙事——这，就是“蜜月果”的故事。

在农业现代化浪潮席卷全国的当下，一颗番茄的获奖何以引发广泛关注？答案藏在新绛县委书记宋志江的那句期许里：“立足当地，辐射周边，进军粤港澳大湾区，让‘蜜月果’成为新绛蔬菜品质升级的新爆点。”从海南的金奖荣耀到黄土高原的田间辛劳，从科研实验室的反复攻关到千家万户的增收笑颜，“蜜月果”的甜蜜旅程，正是中国乡村振兴战略在县域层面落地生根的生动注脚。

订单惠农的甜蜜“裂变”：从“一亩地8万元”到万户增收

“种了一辈子菜，没见过这么‘金贵’的番茄！”新绛县泉掌镇王守庄村农户吕三的种植大棚里，红彤彤的“蜜月果”挂满枝头，他随手摘下一颗，轻轻一掰，汁水瞬间流淌。“1.8亩地种了4000多株，去年收益8万多元，比种普通蔬菜翻了好几倍。”吕三的话，道出了“蜜月果”带给农户的真实红利。

这份红利的背后，是瑞恒农业创新推行的“订单式生产”模式。“菜农只管种，我们负责收，每公斤收购价比市场价高1元至2元，彻底解决了农户‘卖果难、收益低’的后顾之忧。”晁瑞玲介绍，公司与种植户签订保价收购协议，从种苗供应、技术指导到成品收购，提供全链条服务。夏县南大里乡小王村的王金乐、庙前镇的郝丽霞等农户，都是这一模式的直接受益者，种植

“蜜月果”后，家庭收入普遍提升30%以上。

小番茄的甜蜜嬗变，正在更大范围蔓延。截至目前，瑞恒农业的“蜜月果”推广已覆盖周边15个县市，累计种植面积超1万亩。在临汾市翼城县，当地政府已启动“蜜月果”地理标志产品申请工作，计划以特色品种打造区域农业名片。“以前种普通番茄，一亩地纯收入也就1万多元，现在种‘蜜月果’，收入翻了番，还不用愁销路。”夏县种植户黄海亮的话，道出了众多农户的心声。

更深远的影响，在于对乡村产业生态的重塑。瑞恒农业延续“党支部+公司+合作社+村集体+农户”的社会化服务模式，通过“土地托管”“产业帮扶”等方式，带动周边农户增收。2016年以来，该公司已与

三泉、泉掌等镇的10个村签订产业扶贫协议，累计帮扶300余户农户脱贫致富。“‘蜜月果’不仅让农户腰包鼓了，更让大家看到了特色农业的希望，越来越多的年轻人开始返乡种菜。”新绛县农业农村局负责人表示，特色品种的推广，正在激活乡村振兴的内生动力。



政企联动的市场破局：从黄土高坡到粤港澳大湾区

“金奖是荣誉，更是市场的入场券。”瑞恒农业董事长晁贞良深知，优质品种只有走向广阔市场，才能真正实现价值。而“蜜月果”的市场突围，离不开新绛县委、县政府的全力护航。

县委副书记、代县长蒋锋多次深入种植基地、企业调研，协调解决种苗培育、市场营销等环节的难题；县农业农村局、商务局等部门主动对接资源，为“蜜月果”搭建产销桥梁。在政府的推动下，瑞恒农业构建起“线上+线下”全域营销网络：线上与抖音、淘宝、央视好物、央视网等平台深度合作，通过直播带货、专题推介等方式扩大影响力；线下对接北京新发地、郑州万邦等大型农产品批发市场，接入供港供应链，产品已成功进军上海、杭州、深圳等沿海城市，成为各大超市的“明星单品”。

2024年10月，晁瑞玲在抖音直播间开

展“蜜月果”专场推介活动，4场直播累计吸引百万观众关注，现场下单数达110次。“直播间里试吃的反馈特别好，很多观众说‘找到了小时候的味道’，复购率很高。”负责线上运营的工作人员介绍，目前线上渠道销售额已占“蜜月果”总销售额的30%，且仍在快速增长。

更令人振奋的是“蜜月果”的国际化布局。作为瑞恒农业品牌战略的重要组成部分，“蜜月果”正沿着“一带一路”走向世界。早在2018年，瑞恒农业就实现了蔬菜出口俄罗斯的突破。如今，借助供港供应链的优势，“蜜月果”已启动粤港澳大湾区市场拓展计划，有望成为新绛蔬菜出口的新增长点。

“我们要让这颗来自黄土高坡的番茄，甜遍全国，走向世界。”晁贞良的话语里，满是雄心。

品牌升级的兴农之路：从“网红果”到“百年品牌”的进阶

2025年5月1日，一个值得铭记的日子。

当天，瑞恒农业申请注册的“蜜月果”商标获国家知识产权局核准，商标注册号为“81470864”，标志着“蜜月果”正式成为瑞恒农业的专属品牌。这一里程碑事件，为“蜜月果”的长远发展奠定了基础。

“品牌是品质的保证，更是产业升级的核心竞争力。”晁贞良认为，农业现代化的关键，在于实现从“卖产品”到“卖品牌”的转变。

除了注册专属商标，瑞恒农业还通过品种认证、品质管控等方式，持续提升“蜜月果”的品牌价值。目前，“蜜月果”系列已涵盖“惠味66”“惠味99”“惠味100”“金粉10”等多个品种，可满足不同市场、不同消费群体的需求。

品牌升级的背后，是瑞恒农业“精、特、优”发展战略的坚定践行。

作为高新技术企业和山西省农业产业化重点龙头企业，瑞恒农业始终以科研创新为核心驱动力，持续优化品种特性与种植技术。

“我们不满足于现有成绩，正在研发更多优质蔬菜品种，让消费者餐桌更有滋味，让农户的增收路更宽广。”晁瑞玲表示，公司将继续深耕“蜜月果”品牌，在全国各地筹备建设专属种植基地，扩大产能的同时，保障品质稳定。

站在新的发展起点，“蜜月果”的甜蜜旅程仍在继续。从海南的金奖荣耀到田间

的丰收喜悦，从农户的增收笑颜到乡村的振兴希望，这颗小小的番茄，正在书写着新时代农业高质量发展的答卷。正如新绛县委书记宋志江所说：“‘蜜月果’的成功，不仅是一个品种的成功，更是县域特色农业

转型升级的成功。它为我们探索乡村振兴之路，提供了可复制、可推广的‘新绛经验’。”

当晨光洒在新绛的田间地头，一颗颗红彤彤的“蜜月果”在绿叶间闪耀。它们承

载着科研人员的坚守、农户的期盼、政府的担当，正以甜蜜的滋味，唤醒黄土高原的乡村活力，也为乡村振兴的壮阔图景，增添着一抹亮丽的色彩。未来，这抹甜蜜必将蔓延得更远、更广阔。

