

从卖鲜瓜到卖加工品，桂林瓜菜产业链越拉越长

桂林“小瓜果”“串”起大产业

盛夏时节，行走在桂林的乡村田野，连片瓜棚绿意翻涌，苦瓜青翠、冬瓜硕大、丝瓜修长、南瓜金黄……一派丰收盛景。2026年，我市瓜类蔬菜种植面积预计突破35万亩，品种结构持续优化，科技含量不断提升，销售模式日益丰富，产业链条延伸补强。这颗“小瓜果”，正成为撬动乡村振兴、农业增效、农民增收的“金钥匙”。

科技进田 瓜果“吊”出新卖相

走进兴安县严关镇桂宇家庭农场，一排排冬瓜种植畦整齐划一，一根根“擎天柱”似的大冬瓜垂挂在棚架下。农场主介绍，36亩冬瓜全部采用“一架两用、一年两收”高效模式，亩产可达12000公斤左右。铁柱2号、黑司令、桂蔬7号等新品种在这里安家落户，产出的瓜果果形端正、色泽均匀，成为市场上的“抢手货”。

在湘漓镇，兴安新能源开发有限公司打造的犁头农光互补示范基地更是别具一格——300亩大棚实现“棚上光伏发电、棚下规模种植”。大棚设施内，白玉丝瓜规模化种植200余亩，日采摘量达3000公斤。基地负责人说：“一地双产、双向增收，土地利用率和单位面积产出率都大大提高了。”若在开花结果期走进大棚，金黄色的花铺满棚顶，白玉般的瓜宝宝藏身绿叶中，“棚上黄金、棚下白玉”的画卷令人流连忘返。基地已吸纳务工人数3000余人次，让当地群众实现家门口就业创收。

灵川县高山果蔬种植专业合作社推广应用成熟技术体系，带动小平乐村丝瓜、苦瓜种植2000亩以上。从品种选育到水肥一体，从绿色防控到标准化管理，科技正成为桂林瓜类蔬菜产业最亮眼的底色。

从“挑担找市场”到“团队接订单”

产业要发展，模式是关键。灵川县海洋乡瓜类蔬菜种植面积达5000至6000亩，推行“公司+合作社+农户”模式，推进产品绿色认证，打造品牌，开拓销售渠道。合作社通过基地+商超+电商平台等渠道，将优质瓜果直接送上城市餐桌，缩短了从产地到餐桌的距离。

公平乡则通过黑皮冬瓜规模化种植，发展订单农业，以销定产。500余亩黑皮冬瓜以新江村为核心产区，辐射带动联合、岩山、山上等多个自然村。当前正值采收期，瓜田里瓜条个大喜人，收购价为1.2元/公斤，亩产7000至

8000公斤，利润约4000元/亩。“种得放心，卖得省心”，订单农业有效降低了生产端风险，让农户吃下“定心丸”。

在临桂区中庸镇，产业带头人牵头推行“五个统一”运作模式：统一发放种子、统一技术指导、统一回收、统一包装、统一销售。从田间到车间品质全程可控，打通了从“地头”到“灶头”的直供通道。目前该模式已带动吸引近60户农户参与，辐射中庸、五通、宛田等乡镇种植500余亩，旺季时日采收量可达1万余斤。“过去是挑着担子找市场，现在是一个团队接订单。”中庸镇相关负责人说。

全州大西江镇以八棱瓜特色产业赋能乡村振兴，全镇种植面积500亩。葱郁的瓜棚犹如大小不同的绿网，网住了无数条身段笔直的翠绿八棱瓜。种植大户蒋秋华种有35亩，日均采摘1500公斤，市场单价为0.7元至1.5元/公斤，产品主要销往广东等地，效益十分可观。“抱团发展”让农民告别了单打独斗，钱袋子越来越鼓。

从“卖鲜瓜”到“卖加工品”

产业的高质量发展，离不开产业链的延伸。全州县佳益络家居用品有限公司敏锐捕捉商机，充分发挥本地丝瓜种植基础，让传统资源焕发新生机。

该公司通过“数智”赋能，将平淡无奇的丝瓜络开发加工为宠物玩具、天然清洁沐浴套件、家纺制品等系列产品200余款，产品远销国内外市场。从“卖鲜瓜”到“卖加工品”，产业链条的延伸和补强大幅提高了产品附加值。全县已发展近万亩工业丝瓜络新兴产业，吸纳100多名当地群众稳定就业。丝瓜络作为天然环保材料，广泛应用于清洁用品、鞋材、工艺品及中药材领域，市场需求持续增长，“小丝瓜”串起了“大产业”。

从传统种植到科技赋能，从分散经营到抱团发展，从鲜果销售到精深加工，瓜类蔬菜产业的转型升级之路越走越宽。市农业农村局相关负责人表示，下一步桂林市将继续坚持质量兴农、绿色兴农、品牌强农，以科技创新为引领，以市场需求为导向，进一步优化产业布局，提升标准化种植水平，加大招商引资力度，壮大加工流通体系，打造更多“绿色”“有机”瓜菜和“桂字号”品牌，推动瓜类蔬菜产业高质量发展，为乡村振兴和农业强市建设贡献更大力量。

记者文新军 通讯员于琴芝

↓兴安县严关镇桂宇家庭农场黑皮冬瓜种植基地。
(市农业农村局供图)

↓兴安县湘漓镇犁头农光互补示范基地。
(市农业农村局供图)

