

# 又到人参采收季

蔡冲春 本报记者 王春宝 金泽文

一棵棵园参白白胖胖，整齐排列；一株株林下参“张牙舞爪”，好不张扬；一亩亩野山参体形修长……白露过，收参忙。天气转凉，人参叶片发黄，长白山地区的人参灌浆期结束，就到了大规模采收人参的时节。

## 抚松出产好人参

长白山地区最珍贵、最奇特、最神秘的资源，就是人参。我们的参地距离长白山天池只有七八十公里，有最优质的生态环境和水源，完全自然的管理方式，2万多亩林下参品质可与野山参媲美。”手指着密林中生长了三四十年的林下参，抚松县沿江林下参专业合作社理事长吴杰说。一流的生态，孕育了最道地的长白山人参。作为世界人参的核心产区，长白山地区四季分明，拥有大面积原始森林，适宜的温度、清新的空气、肥沃的土地、广袤的森林为人参生长提供了无可比拟的环境。白山市人参留存面积5.3万亩，林下参种植面积57万亩，占全省人参产量的50%以上。素有“世界人参看中国，中国人参看吉林，最好人参在抚松”之美誉。标准化生产引导，加快推进现代人参生产体系建设。白山市坚持适度发展林地种参、稳步发展非林地种参、大力

发展林下参的原则，深入抓好人参生产安全化、基地化、标准化建设，全力推进长白、靖宇、抚松三县优质人参生产基地建设。落实28项人参优质安全栽培技术，加快建设人参标准化生产基地，稳步提升人参种植集约化、标准化、规范化水平。建设良种繁育基地、非林地种植基地和品牌产品原料基地，实施物联网监控，共建设溯源基地1656块，占地面积2000多万平方米。围绕提升“抚松人参”“抚松林下山参”地域品牌产品的质量，规范种植技术标准，进一步建立健全地域品牌的行业标准及准入机制，对已认定的11项人参标准在全市域内推广参照执行。依托白山市人参栽培技术和品种优势，加快良种扩繁、提纯、示范、推广，打造人参良种繁育基地。

过去，谁扣棚扣得好、选种选得准，产量直“蹦高”，就是好把式。现在，免疫技术、土壤养护、农药无残留技术，样样精通才算行家。

如今，吴杰的合作社给每一棵林下参办理了“身份证”，将挖参的7个步骤纳入溯源数据库，输入相关编码，种植地经纬度、气候条件、采参图片、种植人等一目了然，为一棵棵野性大、皂甙含量高的“百草之王”正式“加冕”。

## 振兴参业再出发

走进万良镇内的中草集人参小院，徽派建筑风格清新雅致，人参化妆品展示厅、文化长廊和企业发展历程等三个区域装修别具特色，国风随处可见。

“依托万良人参市场这一平台，充分保障了源材的道地性，还有长白山人参做背书。”抚松中草集参业有限公司负责人郑祖朋表示。如今，母公司广州中草集化妆品有限公司先后推出新鲜人参、太极参、林下参等6大系列150多种产品，在全国1200多家连锁专卖店，人参相关化妆品销售势头看好。

作为国之瑰宝，长白山人参被列为国家优势特色产业，承载着振兴国家中医药产业和打造吉林省千亿级医药健康产业战略使命。白山市全面实施长白山人参振兴工程，实现长白山人参产业集群化、高端化、品牌化发展，使长白山人参产业成为实施“一山两江”品牌战略的新引擎，成为振兴国家医药



参果飘香。

健康产业的主力军。

顶级的资源，造就了完整的人参产业体系。长白山地区人参栽培技术、人参质量、种植规模、产量位于全省首位，有人参加工企业2000余户，从业人员及上下游产业链人员超10万人，开发出人参食品、药品、保健品、化妆品和成品参等五大系列820款产品。

引进龙头企业，加快建设现代人参加工体系。通过政府引导、社会参与、政策扶持，白山市大力培育龙头企业，成功引进日本津村、北京同仁堂、华润集团等15户国内外知名企业。招大引强、外引内培、精深加工、抢占高端，引导大中型企业向人参产业园区集聚，推动人参产业规模化、集约化、集群化发展。中民康达、肽谷、大自然、华润和善堂、太安堂等龙头企业脱颖而出，提高了人参精深加工能力，抢占高端市场，延伸产业链条，人参精深加工率达到40%以上。以产品开发为牵引，加大新产品科技研发，紧紧抓住人参“药食同源”优势，加强与大专院校和科研机构合作，开发出人参皂苷、人参多肽和人参多糖等一批具有核心竞争力的精深加工产品。

## 林海参乡放异彩

亚洲最大的人参贸易专业市场在抚松万良。年交易额200亿元，占全国人参交易量的80%，其辐射效应已经遍及“全行业”，是人参市场行情的“晴雨表”。子夜刚过，万良人参市场已是繁忙

景象。交易大厅的摊位上，园参、林下参体形优美、参香扑鼻，不时有顾客上前查看品相、询问价格。

“这里销售的园参每批都有检测报告，每棵野山参也都有第三方出具的鉴定证书，不用担心买到残次伪劣产品。”抚松万良参堂人参市场管理股份有限公司副总经理张国红介绍。

广阔的平台，提供了巨大的人参发展机遇。长白山地区成为全球最大的人参集散地，全国一半的人参在此交易，长白山特产城、靖宇特产市场和万良人参市场享誉全国。

合力打造“长白山人参”品牌集聚地。为加快推进人参产业高质量发展，全市深入实施品牌战略，不断加快品牌的整合步伐，合力打造“长白山人参”品牌，并通过高品质定位和推介宣传，提高市场知名度。全市加盟“长白山人参”品牌达到13户企业，47种产品，8个人参产品获得吉林省著名商标，14个人参产品被评为吉林名牌，28个人参产品获得绿色、有机产品标识认证，被吉林省确定为长白山人参品牌原料基地达到15个，初步形成了人参品牌的集群优势。

作为亚洲最大的人参交易市场，传统的交易方式已难以满足广大消费者的需要。富有开拓精神、敢闯敢试的万良人，干起网店、微商，做起农民博主，开启直播带货，把长白山区珍贵稀缺的独特产品，销售到全国乃至世界。

“高峰时期，我们这个服务点每天能接到800多个订单，大多以人参为主。”顺丰速运万良人参市场人参寄递服务点员工郑杰世说。



本报记者 张敬源 摄  
园内的苹果梨缀满枝头。  
龙井市万亩苹果梨

## 金秋梨园奏响丰收曲

——龙井市万亩苹果梨园见闻

本报记者 张敬源

10月1日，记者驱车来到龙井市万亩苹果梨园，漫山遍野的梨树上挂满了沉甸甸的苹果梨。延边州彤妍食品销售中心负责人迟强强正带着工人们采摘，一派繁忙景象。

走进果园，比成人拳头还要大的苹果梨缀满枝头，饱满的果实在阳光的照耀下甚是惹人喜爱。“今年雨水好、光照足，是个丰收年！我家有2000棵果树，能收获18吨苹果梨。”迟强强踮起脚尖，摘下一个苹果梨递给记者，“尝尝，特别甜。”

采摘现场，工人们借助梯子和采摘工具，把树上的苹果梨一个个小心地摘下，然后再分装进纸箱运下山。

“大家看我手中的苹果梨，它果形扁圆，果面带有红晕，看起来像苹果，所以叫做苹果梨。中国苹果梨看延边，延边苹果梨看龙井。1988年，龙井市苹果梨被誉为‘梨中之王’称号；1995年龙井市被评为‘中国苹果梨之乡’。果树下，直播带货达人在对网友讲解着苹果梨悠久的历史，“龙井苹果梨作为我国最优良的品种之一，不仅成为龙井市特产业的主导产业，而且还被全国14个省市区引种。现在，我国甘肃的张掖、内蒙古的临河等地都有大面积的龙井苹果梨栽培基地。”

“迟哥，咱家苹果梨真不错，比我之前合作的好吃，你看，不一会就卖出去了不少箱。”一位带货主播对迟强强说。

提起苹果梨的销售量，迟强强信心满满：“今年主要通过线上预订，10天就预售了7万多单苹果梨，比预期多得多。”苹果梨还没下树就被客户“认购”了，这让他没想到。

“往年苹果梨分装后，只能等着批发商上门收购，价格往往较低，时常会出现滞销的情况。”迟强强告诉记者。以前，价格掌握在批发商手里，要么低价卖给他们，要么就得自己零售，费时费力，也挣不了多少钱。

为了打破这一僵局，他将目光投向了网络、电商平台。经朋友介绍，2020年和2021年，他连续两年与电商合作，将自家的苹果梨通过自媒体平台“线上”销售，销量出乎意料地好。今年，他再次与传媒公司及带货达人合作，将自家的苹果梨全部“线上”销售。

“9月20日开始预售，一天最多有50名带货达人在果园里直播带货。现在，就等着苹果梨下枝后装箱发货了。”迟强强说，“照现在形势来看，一年能多卖10万元，收益非常可观。”

“咱们的苹果梨在北上广等城市很受欢迎，今年我打算留5吨制成冻梨，冻梨在南方卖得也很好。”迟强强说，网络直播带货不仅让苹果梨销往了全国，提高了知名度，还拓宽了他的增收致富渠道。

来到苹果梨包装现场，工人们正有序地将苹果梨摆放在分拣机上。“今年分大果、中果、小果等4种重量的苹果梨，中果销售得最好。”“我负责分拣，工作还挺轻松的，每个月能有近5000元钱的工资，挺满意的。”工人岳兰荣笑着说。

“老板，我家孩子点名要吃你家的苹果梨，再来4箱，还是直接帮我邮寄就行。”顾客姜玉国每年都会专程到店里购买苹果梨。

“十一”期间，自己来店里购买的顾客特别多，晚上八九点还有顾客。”迟强强脸上露出了笑容。

采摘现场，工人们借助梯子和采摘工具，把树上的苹果梨一个个小心地摘下，然后再分装进纸箱运下山。

梁桂芳 摄