

雁江蜜柑成长记： 从千年橘香到全链旺销的产业进阶

□ 全媒体记者 陶思懿 卢凌嘉

冬日的沱江两岸，27万亩橘林铺展成金色画卷，橙黄果实缀满枝头。在雁江区这片“中国早熟蜜柑之乡”的土地上，同一片橘林上演着截然不同的销售图景：丰裕镇太吉村果农王良手中的传统蜜柑，曾一度面临“五六角一斤难寻买家”的困境；而南津镇果农曾敏打理的雁媛新品种，却能以“地头价6元一斤”的价格，让客商在地头排队收购。

从几角到六元的价差，从零散种植到全链布局，雁江蜜柑用一场循序渐进的产业变革，摆脱了传统种植的局限。如今，这里年产蜜柑达46万吨，品牌价值攀升至39.96亿元，种植面积与产量稳居四川省第四位，千年传承的橘香，在品种迭代、技术赋能与品牌升级中，酿成了产业发展的“甜蜜硕果”。这场跨越多年的产业进阶，不仅勾勒出27万亩橘林的发展轨迹，更成为传统农业向现代化转型的生动范本。



雁江橘林

筑基

自然禀赋筑牢产业基底

雁江蜜柑的产业底气，深植于得天独厚的自然禀赋。这里独特的浅丘地形搭配中亚热带湿润气候，再加上富含硒的紫色土壤，赋予了蜜柑降酸快、风味浓的鲜明特质，也让雁江蜜柑早早斩获国家地理标志产品认证，成为地域特色农产品的代表。

然而，随着全国柑橘产业版图持续扩容，新品种、新技术不断涌现，市场竞争日趋激烈，雁江部分传统蜜柑品种因迭代滞后，再加上分散种植带来的管理标准不一、果品参差不齐等问题，逐渐面临市场竞争力弱化的挑战，这让不少果农意识到传统种植模式的局限。

丰裕镇敲钟村的刘树文对此深有体会，2008年他回乡创业种蜜柑的第

二年，就遭遇了“前期干旱、后期多雨”的极端天气，自家蜜柑因甜度不达标陷入销路停滞，每斤从一元多跌至两角多，满树果实难以变现，让他满心焦灼却束手无策。

彼时，雁江27万亩橘林中，多数农户仍沿用“凭经验种植、靠运气销售”的模式，产业链条偏短、抗风险能力较弱，如何依托风土优势，破解发展瓶颈，成为雁江蜜柑产业亟待突破的课题。

更关键的是，单一鲜果销售的模式，让产业发展极易受市场波动影响。对于雁江蜜柑而言，唯有打破品种、技术与销售的传统桎梏，才能让千年橘香延续更持久的生命力，推动产业实现质的飞跃。



雁媛满枝头

提质

全链升级筑牢产业底气

要种出优质蜜柑，更要卖出好价钱、筑牢产业抗风险防线。在雁江区柑橘集散交易中心，一条“柑橘阿福式AI智能分选线”正高速运转，片刻间便完成分级，将其归入不同等级的周转箱，清冽的橘香弥漫在车间各处。在这条生产线上，果杯以每分钟180个的速度有序传送，每颗蜜柑的重量、糖度、水分、表皮瑕疵等数据瞬间被精准捕捉，糖度测定准确度高达95%。

“以前混装统卖，好果子被差果子拖累，一斤最多卖一块多。现在精准分级，一级果能卖到三四块，价格直接翻倍！”交易中心负责人蓝栋文指着运转的分选线，语气中满是自豪。

这个集分选、仓储、物流、销售、金融、信息服务于一体的现代化交易平台，以“公司+合作社+农户”的模式，推动雁江柑橘产业实现“抱团发展”，大幅压缩中间流通环节、降低物流成本，更有效破解了种植户“信息不对称”的销售难题。

如果说智能分选为“优果优价”提供了保障，那么深加工基地的建设，则为产业发展增添了关键底气。长期以来，雁江蜜柑产业以鲜果销售为主，产业链条偏短，一旦遭遇市场饱和，便容易出现果实积压问题。

当前，海通食品浓缩果汁、艾佳果蔬生产基地进入竣工投产倒计时，建成后年加工处理柑橘能力可达20万吨以上，彻底改写雁江蜜柑无规模化深加工的历史。

“以后就算鲜果行情有波动，剩果也能加工成浓缩果汁，实现‘变废为宝’。”雁江区农业农村局相关负责人介绍，这座深加工基地不仅能覆盖本地蜜柑加工需求，还能辐射川中地区，推动雁江从单纯的柑橘种植区，向集种植、加工、销售于一体的产业高地转型。

从标准化种植到智能化分选，再到规模化深加工，雁江蜜柑即将构建起全产业链闭环，为产业稳定发展筑牢“安全屏障”。

焕新

品种革新激活品质活力

雁江蜜柑的产业进阶，始于精准的品种革新。2020年，丰裕镇同意村跃达家庭农场负责人罗泽，在一场产业培训中邂逅了新品种——雁媛，这款蜜柑融合了爱媛38号细腻多汁与耙耙柑易剥皮的优势，其糖度高（最高可达16度）、成熟早（10月上旬），可成功避开传统品种的上市高峰，瞬间吸引了他的注意力。

带着对产业升级的期待，罗泽果断决定将自家1100余亩果园全部改种雁媛。但新品种的培育之路并非一帆风顺，曾遭遇高温干旱导致花量锐减、果实糖度不达标等问题。为解决这些问题，罗泽几乎整日扎根果园，细致观察果树生长状态，反复调试水肥配比，还主动参与区镇组织的培训，跟着农技人员摸索适配雁媛的种植技巧。

“那段时间，天不亮就往果园跑，天黑了才回家，鞋底都磨破了两双。”这份坚持终有回报，2024年雁媛“出道”，便以10元一斤的价格走红市场，成为备受追捧的“甜蜜新品”。

雁媛的成功试种，为雁江蜜柑产业革新指明了方向。雁江推行“四统一”培育模式，通过统一提供枝条、统一嫁接技术、统一施用有机肥、统一标准化管理，推动雁媛规模

化种植，同时组建由专业农技人员与“土专家”构成的技术服务队，深入田间地头开展指导，让优质品种与科学种植技术同步落地。

刘树文便是这场技术推广中的核心力量。他凭借多年摸索总结的“小枝修剪免抹芽”技术，在田间地头开设“流动课堂”，手把手向种植户传授技巧。

在敲钟村的果园里，刘树文手持锯子示范修剪枝条，耐心讲解：“把中间这根粗枝锯掉，来年新枝条才能更好地采光、挂果。”这套技术不仅将单人管理效率从1亩提升至10亩，更能显著增加花芽数量、提升果实品质。在他的带动下，2000余名果农成长为种植能手，丁吉忠便是其中之一，采用新技术后，他的果园亩产较邻居的高出近两千斤，他种植的蜜柑还在本年度雁江区的“果王”评选活动中斩获一等奖。

如今，雁江区雁媛种植面积已突破1.4万亩，2025年产量达200万斤，年产值突破1000万元，成为带动农户增收、激活产业活力的核心品种。这场品种革新，不仅优化了雁江蜜柑的品种结构，更筑牢了产业高质量发展的品质根基。



雁江蜜柑品牌价值经专业评估达到39.96亿元。

“出圈”

品牌赋能带动乡村振兴

产业高质量发展，终究要靠品牌影响力来加持。雁江蜜柑的品牌“破圈”，以雁媛为先锋，走出了一条特色化推广之路。

2025年10月，2025/2026四川省城市足球联赛正式开赛，资阳中国牙谷队的球场上，“雁媛橙”的品牌标识格外醒目，球员们在绿茵场上奔跑竞技的同时，也让这款雁江蜜柑新品种走进更多人的视野。“雁媛汁水足、口感细腻，和其他柑橘比很有特色，看完球买几斤带回家，性价比很高。”内江球迷刘静在球迷通道品尝后，当场下单选购。

这场体育与农产品的跨界联动，只是雁江蜜柑品牌推广的一个缩影。近年来，雁江区大力实施“品牌推广行动”，推动雁江蜜柑入选“全国名特优新产品”，助力雁媛等优质品种打入高端市场。如今，雁媛市场价在8—10元每斤，而雁江蜜柑的整体品牌价值，也从早年的不足8亿元，跃

升至39.96亿元，实现了近5倍的跨越式增长，“中国早熟蜜柑之乡”的金字招牌愈发闪亮。

品牌升级的红利，最终精准惠及到每一位种植户。在丰裕镇敲钟村，刘树文培育的种植能手们，在忙完自家果园的农活后，便组成专业技术服务队外出接单，提供修剪、施肥、病虫害防治等农事服务，日收入不低于200元。“跟着刘老师学会了科学种植技术，我家果园亩产能稳定在1.2万—1.3万斤，空闲时外出做技术服务，一年能多挣不少钱。”种植户王显彬算起一年的收入账，笑容格外灿烂。

产业发展带来的变化，更深刻地融入乡村肌理。雁江正以27万亩橘林为核心，积极探索“蜜柑产业+乡村旅游+康养体验”的融合发展模式，让橘林变景区、采摘变体验，打造四季可游的田园综合体。

记者手记

产业进阶的“甜蜜密码”

走访雁江27万亩橘林，最动人的莫过于种植户们脸上的笑容——从王良的无奈迷茫到曾敏的自信从容，从丁吉忠的坚守传承到罗泽的创新突破，这背后，藏着雁江蜜柑产业进阶的“甜蜜密码”：以品种革新激活市场活力，用技术赋能夯实品质根基，靠全链布局增强抗风险能力，凭品牌升级提升产业价值，在传承中创新，在坚守中突破。

寒风吹过沱江，橘林里的甜香愈发浓郁。这香气中，有千年风土的沉淀，有科技赋能的脉动，更有万千种植户用勤劳与智慧浇灌的幸福。一颗蜜柑的成长，见证着雁江农业产业的进阶；一片橘林的旺销，书写着“产业兴则乡村兴”的时代答卷，这场关于传承与创新的甜蜜故事，还在继续书写新的篇章。

本版图片均为资料图



雁江区柑橘集散交易中心里的“智能分选线”。