



何以“阳高红”

秋浓，柿红。

又是一年丰收季。山西阳高县的广袤田间，一派热火朝天的景象。大棚内，农人们正弯腰采摘着色泽饱满、果形圆润的“阳高红”西红柿，欢声笑语随着一筐筐果实满溢而出；大棚外，冷链运输车整装待发，准备把这份丰收的喜悦送往全国各地。合作社里，种植户们议销路、算分红，欢声笑语中，产业兴旺的底气扑面而来。

何以“阳高红”？

这份产业的红火与底气，不仅源于天赋的自然条件，更根植于一套精准施策、系统推进的高质量发展机制。2025年，阳高县委、县政府立足产业长远，重磅出台《“阳高红”西红柿产业高质量发展十条措施》，围绕基础设施建设、育苗、种植、加工、销售、品牌打造等关键环节全面发力，为这条兴农之路搭建起坚实的“四梁八柱”。正是这“十条措施”的全面落地，推动“阳高红”真正实现了从“有规模”到“创品牌”、从“树品牌”到“见效益”的历史性跨越，使之成为带动农民稳定增收、助推集体经济发展的“金果果”。



采摘“阳高红”。



2025“阳高红”西红柿产业发展大会产销对接签约仪式。



2025“阳高红”西红柿产销对接会暨阳高县农特产品北京推介会。

政策赋能红染沃野

“咱们阳高，天生就是种西红柿的宝地！”在2025年“阳高红”西红柿产业发展大会上，“西红柿大王”王学斌作为产业带头人，正向八方来客热情介绍道：“论天时，我们处在黄金种植带；论地利，光照足、温差大、土壤还富硒，结出的果子格外香甜！”

这份自信，来源于多年实践的检验。作为最早一批试种者，王学斌自2017年起率先开展露天种植，亲身见证了“阳高红”从无到有、由弱变强的全过程。“天时地利，终究不如‘人和’。”他感慨地说：“建大棚，政府给补贴；卖鲜果，价格有保险！新技术、新品种更是不断送进田里——咱们农民盼啥，好政策就帮啥！”

这样的“人和”优势，在“十条措施”推动下进一步转化为产业发展的强劲动力。阳高县依托山西农大番茄研究院及中科院土壤改良项目，引进推广“釜山88”“玲珑”“串红”“青甜”等30余个耐储运、高糖度优良品种，精准契合市场需求。

产业配套服务也同步跟上。全县成立了全产业链服务中心和行业协会，年均培训超3000人次，重点推广智能温控、熊蜂授粉等20项关键技术，为农户提供从播种到销售的全流程指导。与此同时，“乡土人才计划”深入实施，累计开展培训1800场，选派百余人赴寿光学习，培育出300余名“田秀才”“土专家”，有效带动周边农户标准化种植。

资金扶持同样到位。县里对贷款用于发展西红柿设施农业的经营主体给予额外贴息支持，在上级补贴基础上县级财政再上浮0.4个百分点。对新建钢架塑料大棚，在现代农业发展中心原补贴标准基础上再提高10%。

政策精准发力，激发内生动力，特色资源终成特色产业。8年时间，“阳高红”西红柿从2017年200亩露天试种，迅猛扩张至2025年1.63万亩设施大棚；从零垦产出，到年产值突破5亿元，成为华北地区最大的高品质鲜食番茄基地——“阳高红”的飞跃，正是政策精准赋能的最佳见证。



品种多样的“阳高红”。

链通四海红动市场

种出好番茄，只是产业振兴的第一步。能否卖得好、卖得远，真正经受住市场的考验，始终是萦绕在种植户心头的大事。

“果子摘下来最多保存两天，不新鲜干脆无法销售。没有冷链车运，损耗也特别大。”种植户韩永升曾为此发愁。这“最后一公里”的保鲜预冷难题，曾是制约“阳高红”走向更广阔天地的瓶颈。

直面短板，精准施策。“十条措施”将补齐冷链短板作为重点支持方向，明确对新建预冷库的经营主体给予最高28万元补贴。真金白银的投入精准滴灌到户，有效激发了广大种植户建设冷库的积极性。

目前，阳高县预冷库总容量已超过7.9万立方米，冷链物流覆盖率从30%大幅跃升至75%。依托快速构建的“预冷库+冷藏车+配送中心”三级冷链网络，“阳高红”西红柿损耗率降低15%，新鲜品质更有保障。

突破冷链瓶颈，“阳高红”加速走向全国市场。刚在北京产销对接会上拿到新发地的订单，又马不停蹄转战香港，为进军当地市场做最后冲刺……这些天，阳高县蔬菜协会会长苗建立忙得脚不沾地。一面对接高端市场大客户，一面借力物流拓展小客商资源。“物流直连地头，小客商拿货价更低，种植户销得更快、收入更稳！”苗建立介绍，“阳高红”西红柿已构建覆盖批发市场、高端渠道、电商平台及社区团购的多元销售网络，产品远销北京、天津、上海、成都、郑州、广州等国内大中型城市。产品溢价较2018年显著提升30%-50%。

渠道拓宽、“身价”看涨的同时，阳高人对品牌价值的认识愈发深刻。县里连续四年举办产业发展大会提升知名度，凭借其卓越品质成功获评国家地理标志保护产品，精心打造“西王王”“阳高红”品牌影响力，正伴随着一箱箱鲜果，红动市场。



分拣“阳高红”。

延伸链条红利共享

产业能否持续繁荣，关键在于能否让更多农民分享到实实在在的发展红利。“十条措施”的深层意图，正是通过延伸增值、风险兜底和利益共享，探索一条可复制、可持续的现代化富农之路。

走进山西尚品源饮品有限公司的生产车间，又是一番火热景象。一批品相稍次、鲜食竞争力不强的“阳高红”在这里经过清洗、榨汁、杀菌、灌装，华丽变身为备受市场欢迎的圣女果汁。“这可解决了我们的大难题！”一位正在交货的种植户高兴地说：“以前这样的果子没人要，现在公司保底收购，我们收入提高不少！”企业负责人兰虎介绍，公司每年可消化鲜果3000吨，生产高端果汁饮品，实现产值3000万元，有效延伸了产业半径，提升了整体抗风险能力。

抵御市场风险，光有后端加工还不够，更需稳定前端生产预期。“过去最怕价格像坐过山车，辛辛苦苦大半年，可能一夜就亏本。”“西红柿大王”王学斌道出了所有种植户最大的担忧。2025年，阳高县创新推出西红柿价格兜底保险，被纳入“十条措施”风险保障体系。县政府投入补贴资金，为20家种植大户的5000余亩西红柿投保，农户每亩自付仅120元。“今年天气雨水多，市场波动大，幸亏有这个保险给我们托底！”手握着保单，王学斌的笑容里是前所未有的踏实。

县现代农业发展中心主任吕海解读道：“这项政策核心理念就是为农民收入兜底，当市场价格低于预期时，保险赔付能有效弥补损失，为产业发展系上‘安全带’。”

价格保险稳住了产业基本盘，联农带农机制则让发展成果惠及更多百姓。在龙城镇姚家庄村的现代化西红柿产业园区里，60岁的村民屈光结束了长年在打工的漂泊生涯。“现在家门口就能上班，一天挣150块，从3月忙到10月，稳稳收入3万多，还能照顾家里老母亲！”他脸上满足的笑容，是产业富民最生动的注脚。园区负责人同样受益于县里的用工奖补政策——“每带动一名本地劳动力，政府按工资总额的3%给予奖补，这让我们用工更有动力，形成了良性循环。”

目前，“阳高红”西红柿产业全年累计带动1.2万农户直接或间接受益，户均增收2万余元，“阳高红”主产区村集体年收入均突破20万元。

面向未来，如何进一步做大做强？阳高县农业农村局局长袁海军立足“十条措施”打下的坚实基础，提出“四个转变”的升级路径：从单季生产向全年供应转变、从初级农产品向品牌IP转变、从分散种植向数字工厂转变、从地域特产向国家地理标志精品转变。

一颗颗红艳的“阳高红”，正沿着这条高质量发展道路，续写“产业强、农民富、集体兴”的动人篇章。

设施蔬菜大棚基地。

本版撰文/周振宇 图片由阳高县新闻中心提供