

黄花菜五大主产区结盟抱团发展

全国黄花产业迈入统一标准、共创品牌、共拓市场的协同发展新阶段

本报讯（记者 苑捷）盛夏七月，黄花飘香。在2026黄花产业高质量发展主题活动现场，一项载入全国黄花产业发展史册的重要时刻来临——由四川渠县、湖南祁东、山西云州、宁夏红寺堡、河南灵宝五大黄花主产区共同发起的“黄花菜主产区产业协同发展联合体”正式成立。这标志着全国黄花产业告别单打独斗，迈入统一

标准、共创品牌、共拓市场的协同发展新阶段。

“5、4、3、2、1，启动！”活动现场，随着五枚代表不同产区的金色手印逐一在大屏上点亮，最终汇聚成醒目的联合体名称，激昂的背景音乐响起，台下爆发持续热烈的掌声，不少来自各地的种植大户、加工企业代表纷纷拿出手机记录下这一幕。

记者从现场了解到，过去各地黄花产业各自为战，存在种植标准不一、品牌辨识度低、市场渠道分散等共性难题。成立联合体就是要搭建起跨区域合作平台，接下来五地将联合制定统一的绿色生产标准，共享种苗培育、精深加工等技术经验，合力打造全国性黄花公共品牌，拓展更广阔的国内外市场。

五大产区各有资源禀赋、各有产业优势。未来通过联合体的紧密协作，各地将打破地域壁垒，把分散的“单打独斗”拧成协同发展的“一股绳”，让“小黄花”真正成为覆盖全国主产区、带动数十万农户稳定增收的“致富花”，为全国特色农业产业高质量发展探索可复制、可推广的协同发展新路径。

“金话筒”接力传唱 “忘忧花”香飘四方

大同好粮、大同黄花推介官颁奖与聘任仪式举行

本报讯（记者 申力）一朵花的芬芳，需要一群人的传唱。7月20日，2026黄花产业高质量发展主题活动现场举行了大同好粮、大同黄花推介官颁奖与聘任仪式。

活动中，大同市木兰文化研究会会长赵鑫瑞、平城区静轩艺术书画有限公司教师姚小军、山西华悦食品有限公司总经理张治华、大同市华鹏保税物流园区董事长姜小鹏、平城区武术协会主席乔丽等10

名第二届大同黄花优秀推介官上台领奖。第三届受聘大同好粮、大同黄花推介官代表——山西大同大学机关党委副书记孙韬、大同师范高等专科学校讲师李彦明、《人民日报》视界原创作者付宇通、大同市旗袍协会会长武凤伟等依次上台接受聘书。

黄花是大同市花，更是大同农民的“致富花”“忘忧花”。一年来，各位黄花推介官怀着对“母亲花”的崇敬与热爱，

脚踏实地、无私奉献，联动黄花产业界、相关部门及社会各界力量共同发力，推动大同黄花产业蓬勃发展，实现品牌声誉与经济效益双提升。2025年累计创作发布大同黄花推介短视频、图文作品1.2万余条，全网曝光量突破25亿次；抖音话题“大同黄花”累计播放量12.5亿次，百度指数“大同黄花”关键词搜索量同比上涨485%，大同黄花加速从“地方特产”迈向“全国品牌”。

五代守黄花 创新拓新途

——访弘三利集团总裁庞尔舜

在2026黄花产业高质量发展主题活动中，大同黄花产业销售龙头弘三利集团与京东集团区域采销业务部、湖南世唯生物科技有限公司达成合作签约。“这次活动我们可以说是收获颇丰。”弘三利集团总裁庞尔舜接受记者专访时说。

弘三利集团的深厚底蕴，藏在500余年的传承脉络里。自明成化二十一年（1485年）起，庞氏一族的黄花技艺历经五代薪火相传：先辈首创传统加工工艺、设立商号正式售卖；祖父辈搭建小型作坊实现种植加工一体化；父辈推动产业完成工业化、规模化布局；到了庞尔舜这一代，核心

方向则转向线上线下融合、多品类产品研发与品牌价值升级。

“作为第五代传承人，守好祖传技艺、把黄花产业做大做强，是我始终扛在肩上的责任。”庞尔舜表示，依托政府多方扶持，集团持续拓宽发展赛道。线上与京东深度合作，全力提升大同黄花在平台上的销量与曝光度；线下借大同文旅高质量发展的东风，推出同域轩·黄花刀削面连锁直营店，将黄花美食与本地特色面食深度融合，让游客沉浸式感受大同黄花的风味。

消费端多点发力的同时，企业也在产

业供应链端持续夯实龙头优势。“作为省级农业产业化重点龙头企业，我们建设规模化种植基地，与汾酒集团、百胜中国、沃尔玛山姆会员店、永辉超市、盒马鲜生等国内外知名企业建立了稳固的长期供应关系，销售网络覆盖全国，还成功进军海外市场。”在庞尔舜看来，黄花药食同源的特性恰好契合当下大众健康消费升级的趋势，产业发展前景十分广阔。未来，企业将坚守“利民、利农、利国”宗旨，以科技与品牌双赋能，推动大同黄花产业高质量发展，让这朵“致富花”绽放更绚丽的光彩。

本报记者 申力

深耕黄花加工全链条 激活助农惠农新动能

——访山西新利达农特产品有限公司创始人王立新

20日，参加2026黄花产业高质量发展主题活动的山西新利达农特产品有限公司创始人王立新作为本土黄花加工企业代表，围绕深加工研发、品牌推广、联农带农分享了发展经验。

王立新身兼云州区供销社农特产品专卖店负责人，多年扎根云州黄花主产区，从原料收购、标准化加工到市场销售，全程深耕黄花产业链条，是大同黄花产业化发展的亲历者与推动者。依托供销社线下门店与自有加工车间，他带领企业搭

建起“农户种植—企业加工—渠道直销”的闭环模式，主打大同黄花干品分装、黄花礼盒等产品，严把原料筛选、烘干、分装全流程品质，让黄花走出田间地头，销往省内外市场。

谈及本次产业盛会带来的新机遇，王立新深有感触：“大同黄花是云州区的金字招牌，但想要产业长久兴旺，不能只停留在初级干菜售卖上。”在他看来，加工企业是连接田间与市场的关键枢纽，近些年，他一边优化黄花初加工

工艺、稳定产品品质，一边对接科研资源，探索黄花多元化深加工品类，拉长产品价值链。

作为本土企业家，王立新始终将助农惠农放在首位。他表示，接下来将借着本次产业活动的交流成果，深化产销合作，引进先进加工技术，丰富黄花产品线，以加工端的提质升级反哺种植端，让黄花真正成为稳固增收“致富花”。

本报记者 张志忠

牵手本土龙头企业拓市场促发展

——访京东零售区域采销部华北区负责人罗芳伟

好产品离不开优质渠道，好产业离不开同心伙伴。7月20日，2026黄花产业高质量发展主题活动期间，众多采购商齐聚大同，共寻合作商机。京东零售区域采销部与弘三利集团达成合作，为大同黄花销路再添强力引擎。

京东与大同黄花早已结下深厚合作渊源。早在2024年，京东集团便与大同多家黄花代表企业签署入驻电商平台的合作协议；2026年初，中国特产·大同好粮特产馆在京东平台正式开业，目前已上线黄花等12个系

列、100多款农特产品，上线以来市场热度持续走高，收获全国消费者广泛认可。

“作为中国领先的电商平台，京东服务着超过6亿追求品质生活的活跃用户。我们构建了全场景、多推度的服务体系，通过自营、POP、京喜等多元模式，为优质农产品搭建起直达消费者的高效通道。”京东零售区域采销部华北区负责人罗芳伟作为购商代表发言并接受记者采访。他介绍，本次京东深度参与大同黄花产业发展主题活动，通过自身的大规模用户、高质量供应链

和多元模式，全方位赋能大同黄花全产业链发展。

此次与弘三利集团签约，定下未来3年的销售目标规划。通过京东线上自营店、POP店、京喜店等模式，对弘三利所有产品进行线上上翻，平台与品牌通力合作，加持自营的优质模式及用户的精准触达，共同助力黄花销量稳步增长。此外，双方还将围绕杂粮品类，在产销体系层面深入合作，助力大同特色产业持续提质增效、富民增收。

本报记者 郑苗苗

大同黄花五款新品 重磅亮相

本报讯（记者 苑捷）在2026大同黄花产业高质量发展主题活动现场，五款黄花创新爆品集中亮相，全面展示大同黄花从初级农产品向高附加值深加工产品的跃升，标志着大同黄花向大健康、休闲食品赛道又迈出一步，产业高附加值、多元化发展的新图景加速成型。

黄花入酒，麦香与花香交融。大同云冈精酿啤酒有限公司推介的大同蓝精酿，采用德国传统工艺，打造低嘌呤健康饮品，已覆盖大同、朔州主流渠道；大同市大威皇食品股份有限公司带来的黄花冰面包、爆浆黄花饼，让黄花以时尚休闲食品形态走进年轻消费市场；山西宜发同诚农业发展有限公司推介的黄花沙棘糕，融合沙棘酸甜与黄花清香，展现食药同源的健康潜力；山西魏公坊醋业有限公司推出的黄花醋、黄花蜂蜜醋口服液等，将产品从调味延伸至保健领域；大同忘忧农场推介的黄花黄芪饮、牡丹饮等功能水饮，以清爽便携特性切入快消品赛道，让黄花融入日常消费场景。

目前，大同市黄花种植面积稳定在26万亩左右，全产业链产值突破42亿元，研发推出六大系列130余种产品，远销国内外。从田间到餐桌，从“小菜”到“大单品”，这五款拳头产品印证了大同黄花延伸链条、提升附加值的坚实步伐，“忘忧草”正加速成为乡村振兴的“致富花”。

方寸藏盛景 黄花寄初心

大同黄花纪念邮折首发

本报讯（记者 张志忠）一枚方寸邮折，盛放大同美景，承载浓浓温情。20日，《小黄花 大产业》大同黄花纪念邮折在大同黄花产业高质量发展主题活动现场首发，将大同山水风光、忘忧萱草文化与乡村振兴硕果融为一体。

此次面世的黄花主题纪念邮折，设计细腻雅致、本土气息浓厚。邮折之上，云冈石窟、北岳恒山等大同经典地标尽收眼底，搭配可爱灵动的黄花卡通形象，古今山水底蕴与特色农产风情相得益彰。翻开内页，万亩黄花梯田、壮美火山生态图景徐徐展开，辅以“萱草忘忧”题字，深挖“母亲花”的千年文化底蕴，让一枚小小的邮品兼具颜值、温度与文化厚度。

首发仪式暖意浓浓，活动特设手写寄语环节，嘉宾们静心提笔，在邮折留白处写下对母亲的祝福与牵挂，以花为媒、以信寄情，让千年孝亲文化在笔墨间温柔传递。

黄花是乡愁的符号，更是致富的希望。近年来，大同黄花已成为富民增收、美化乡村、带动农旅融合的特色支柱产业，让乡土田野焕发全新生机。而这枚承载着大同烟火与温情的方寸邮品，将跨越山海，向各地讲述大同黄花的振兴故事，让大同黄花的芬芳与温情传遍千家万户。