

如何『撬』动春假经济 一根小小春笋

手握小铲，扒开浮土，用力撬动，一根嫩黄带绿的雷竹笋破土而出。

4月3日，春假最后一天，又马上迎来清明假期，都江堰铜马沟竹海公园内，一片片竹林绿意葱茏。上午不到10点，研学团、亲子游的孩子们带着小铲、塑料袋，陆续出发，走向竹林。这是今年四川首个春假里再寻常不过的一幕，背后却是一场由科技带动的“春笋经济”。

春假3日，这片3000亩的竹海日均接待亲子研学游客超千人，客流量和收入较往年同期实现翻倍。

一根小小的春笋，为何能撬动一个春假？答案，藏在竹林深处一群博士蹲守的科技赋能里，也藏在一根竹笋串起的科技产业融合路径中。

博士蹲守十余年 为残次林“换芯”

“慢一点，先把土拨开，看到笋壳了再下铲。”成都市农林科学院林业研究所笋用竹团队刘运科博士蹲在竹林间，一边示范一边向华西都市报、封面新闻记者讲解采收标准。他手中那根刚出土的雷竹笋，高度正好在20到30厘米之间——“这是最佳采收高度，能保证笋的脆嫩口感，又不会过度纤维化。”他用手比画了一下，“差不多一卡多一点点。”

这片热闹的竹海，在20世纪90年代还是一片经济价值低下的残次林。“当时就是本地的一些杂竹、老竹、杂灌，没什么产出。”刘运科说，改变始于2000年左右。成都市农林科学院笋用竹团队从浙江引种雷竹，在成都的金堂、都江堰、蒲江等地布设试验点，历经多年驯化观察，从土壤、气候到适应性，最终选育出具有自主知识产权的良种——“细叶雷竹”。该品种2009年通过四川省林木品种委员会认定，2015年通过省级审定，其笋的品质更细腻，适生性更契合本地环境。

“这个品种的竹笋可食率高达60%到70%，口感比传统毛竹笋好得多。”刘运科掰开一根刚采的雷竹笋，截面洁白如玉。他解释，毛竹的春笋纤维较粗，而雷竹笋细腻脆嫩，早春上市正好填补市场空窗期。更关键的是，团队配套研发了雷竹早出丰产栽培技术、竹腔精准施肥技术和病虫害绿色防控体系，能让雷竹出笋期提前或延迟20到30天。这意味着，从春节前后到“五一”劳动节，新鲜雷竹笋可以实现持续供应——不再是



团体小游客到都江堰铜马沟竹海公园内“打笋”。受访者供图



成都市农林科学院林业研究所笋用竹团队刘运科博士介绍竹笋。车家竹摄



放春假的小游客在竹林中挖到雷竹笋。车家竹摄

“过时不候”的时令山珍，而是稳稳当当的“春日经济”。

良种加良法，产量立竿见影。“相比传统品种，细叶雷竹的产量提高了20%以上。”刘运科说。而铜马沟这片竹海，正是良种良法落地的最佳试验田。2000年左右，都江堰市凯达绿色开发有限公司在成都市农林科学院的技术支撑下，将这片残次林彻底改造为高标准的雷竹丰产示范林。“通过良种良法相结合，竹林的产量和产值都有了大幅提高。”刘运科说。

一根笋产业 春假的“春笋经济”

“过去我们只卖鲜笋，一斤不过几块钱。现在通过科技支撑和业态创新，一根笋的价值被完全激活了。”在铜马沟竹海公园，凯达公司总经理庞迎春站在竹林间向记者算了一笔“笋账”：

游客来到公园，缴纳128元就可“打笋”。“128元，10斤随便‘打’，走之前我们还送一瓶笋子酱，若超出10斤，可以按照10元/斤的价格买走，如果没‘打’到10斤，我们就给它补满10斤。”公司提供

基础的铲子和塑料袋，马上就可“打笋”。庞迎春透露，春假以来，每天收入可达万元，仅春假和清明假期，公司通过研学项目实现的收入就比往年同期翻了一番。

这笔“笋账”不止这么简单。有了细叶雷竹和配套栽培技术，核心示范区亩产显著提升，笋的品质达到绿色食品标准，凯达公司与成都农林科学院林业研究所联合开发了笋子酱、笋干、清水笋等深加工产品，产品附加值提升50%以上。今年初，“农科好物”笋子酱亮相成都“村糖会”，迅速成为市场新宠，也是今年最大的增量，实现了农林文旅深度融合。

“春假连着清明，亲子家庭来得特别多。”庞迎春说，每天来竹海体验挖笋的研学团队超过1000人，全部由教育机构组织。孩子们在竹林里学知识、动手挖笋，家长也乐在其中。“这种沉浸式的自然体验，比单纯卖笋更有生命力。”一位小游客开心地向记者分享：“来这里是感受春天的味道。”

值得一提的是，成都市农林科学院笋用竹团队为企业提供了从品种到技术的全方位支撑，让竹海不仅有笋可挖，更有故事可讲。“我们专门编制了雷竹生产经营的技术标准，包括怎么留母竹、怎么控制年龄结构、怎么采笋。”成都市农林科学院笋用竹团队曾珍副所长说，“只要管护到位，竹林每年都会按时出笋，配套活动也可以从3月一直持续到5月。”

庞迎春感慨，今年首次春假，效果远超预期。

从一根笋 到“熊猫外交”

科技赋能的雷竹笋，产业链还在不断延伸。采访中，一个有趣的细节引起了记者的注意：这片竹林产出的竹笋不仅供人吃，还供大熊猫吃。

“大熊猫很喜欢吃雷竹笋。”刘运科笑着说。工人们会将采下的竹笋按长短、粗细分级：短而嫩的，包装后进入商超或供游客带走；长而稍老的，则专门打包送往都江堰、卧龙、成都等地的大熊猫基地。“卖给大熊猫吃，有时候比卖给人吃还贵。”一位竹林管护员打趣道。随着大熊猫“留洋”海外，四川的鲜竹笋还曾作为“伴手礼”打包出境，服务于国外的大熊猫。

这种分级利用模式，实现了“全笋利用”，进一步提升了竹林的综合产出效益。在刘运科看来，竹产业的想象力远不止于此。成都市农林科学院笋用竹团队正围绕竹类深加工技术升级、竹林碳汇与生态价值转化、智慧竹林管理系统建设等方向持续攻关，推动竹产业从传统林业向数字化、绿色化转型。

春日的竹林里，刚挖出来的雷竹笋带着春泥的气息，孩子们的笑声在林间回荡。一根春笋，撬动了整个热闹的春假，更撬动了乡村活力。正如刘运科所说：“我们的目标，是让每一根竹子都发挥最大价值，让老百姓在竹子里看到实实在在的收益。”

这个春天，一根春笋给出了一个春意盎然的答案。

华西都市报·封面新闻记者 车家竹

“泰”鲜啦 33吨泰国榴莲 搭乘专列抵达成都

华西都市报讯(记者 邹阿江)4月5日，记者从成都市青白江区获悉，4月4日，33吨来自泰国的新鲜榴莲，搭乘全铁冷链专列一路疾驰，从泰国林查班运抵成都国际铁路港，标志着中老泰铁路跨境鲜果运输再迎突破，泰国榴莲入川再提速。

成都国际铁路港东南亚水果(榴莲)集散中心，工作人员正在开箱。随着冷链箱缓缓开启，浓郁果香瞬间扑鼻而来。打开包装，掰开果壳，金黄果肉饱满软糯——这颗令人垂涎欲滴的榴莲，跨越千里仍满溢新鲜，背后藏着集货、运输、通关、集散全链条的鲜达密码。

产地直采，就近上车。这批榴莲均采自泰国东部榴莲核心产区，在原产地完成精细化果实筛选、科学成熟度分级与标准化封装。果园装箱后，5小时短途陆运直达林查班港，无缝衔接铁路专列。

“相比原有‘万象南-成都国际铁路港’线路，我们新开通‘林查班专线’，直达泰国东部榴莲核心产区，同时也实现铁路运输起点前移，鲜果从果园装箱出发，短时间内就可以运抵林查班，随即装车启运回蓉，无需前端汽运短驳至万象南排队进站，中转环节减少，运输时效更优。”成都国际铁路港投资发展有限公司产业服务部经理龙曲波介绍。

全铁贯通，全程锁鲜。林查班专线采用“泰国短途陆运+中老泰铁路”模式，全铁贯通无断点。相比汽车运至万象南，节省至少1天时间，减少鲜果颠簸损耗。“一箱到底”冷链闭环，全程13℃恒温管控，铁路标准化运输让时效可控、环境稳定，牢牢锁住榴莲枝头鲜。

“榴莲抵港后，可高效中转至成都、重庆、西安、嘉兴、广州、北京等多地水果批发市场，全国消费者尝鲜一步到位。”成都国际铁路港经济技术开发区建设发展有限公司副总经理陈川表示。

开幕啦 2026中国牙谷 产业发展大会在资阳举行

华西都市报讯(记者 陈远扬)4月7日，2026中国牙谷产业发展大会在资阳高新区举行。记者在现场了解到，今年正值中国牙谷建设十周年，吸引海内外院士专家、行业协会及企业代表等600余人齐聚，共谋口腔产业高质量发展。

开幕式上，大会为8家单位、10家企业颁发了“中国牙谷建设成长合作伙伴”证书。同时，现场举行四川大学华西口腔医院“揭榜挂帅”科研攻关项目集中落地仪式，一批聚焦产业创新的优质科研项目正式入驻，为中国牙谷深化科技创新、推动产业高质量发展注入强劲新动能。

当天下午，四川省口腔医疗科技创新促进会换届大会、中国西部口腔医学协作组2026年工作会接续召开，与会嘉宾实地考察了中国牙谷展示馆、检验检测中心、资阳口腔职业学院。

据悉，2016年，四川省委、省政府在资阳布局口腔装备材料产业基地，中国牙谷正式启航。十年间，中国牙谷从一张蓝图崛起为全国领先、全球知名的口腔产业集群：累计集聚口腔企业146户，拿下产品注册证超400张，424款“资阳造”产品远销全球百余国家。

2025年，中国牙谷实现产值45亿元。先后获评国家级中小企业特色产业集群，纳入全省特色优势产业重点培育，为全国特色产业集群建设提供了可复制的“牙谷经验”。