

食品产业新赛道上，萍乡凭什么“超车”？

□□ 农民日报·中国农网记者 张振中

一杯奶与一片富硒土壤能产生什么样的化学反应？

大富乳业地处全国首批30处天然富硒土壤之一的“芦溪县银河镇——宣风镇天然富硒地块”，生产出的富硒鲜奶，填补了江西省富硒牛奶的空白。一杯“大富奶”带动“富民富企”，公司年产值1.4亿元，助农年增收1000万元。

一只鸭与一方水土能碰撞出什么样的火花？莲花麻鸭栖息在“七分半山一分半田，一分水面和庄园”的莲花县，一道以麻鸭为主要原材料的“莲花血鸭”刺激了許多人的味蕾，这道正在跃升成十大赣菜之首的名菜，如今已发展成成年综合产值达3.5亿元的大产业。

一颗豆与一个产业能诞生什么样的奇迹？

总部位于萍乡经开区的甘源食品股份有限公司(以下简称“甘源食品”)深耕豆类休闲食品领域，以一颗“甘源豆”成为全国豆类休闲食品行业的领导者，发展成农业产业化国家重点龙头企业。2023年甘源食品公司前三季度实现营业收入13.1亿元，同比增长35.6%。

在硒锌同富的江西萍乡，早上喝杯“大富奶”，中午吃点“莲花鸭”，晚上来点“甘源豆”……一个小小城一天饮食丰盛的背后，是食品产业的强势崛起。

近年来，一批食品产业集群在多地崛起，成为构建现代化产业体系的一支劲旅。今年江西集全省之力培育食品产业链的大赛道中，作为江西“四小市”之一，萍乡立足资源禀赋，依托区域发展，找准自身定位，实行错位发展，在全省大打“富硒牌”的产业战役中闯关突围、弯道超车，培育“富硒富锌”食品产业链，以此打造“富民富市”新赛道，力争实现“双富带双富”目标。

全链服务“链”出企业“好赛手”

赛马关键在于赛手，打造食品产业发展新赛道同样也是如此，培育出善于创新的好企业是推动产业高质量发展的不二法宝。

江西省省长叶建春指出，创新增动能，创业促就业，要着力培育更多主体，精心呵护每一颗干事创业的种子。

“企业最缺什么、最需什么？我们第一时间倾听和解决企业的急难愁盼。”萍乡市农业农村局局长景国成在深入调研后认为，帮助企业解决用地、资金、科研、人才等难题，为企业提供全链服务，才能培育出驰骋赛道的好赛手。

破解用地紧缺的措施来了。为了让产业和企业有用武之“地”，萍乡市实行“一园多区”集约化发展，全要素配套保障。仅园区建设第一期五个区县就征地5000亩，让企业用地不再犯愁。

缓解资金短缺的方案来了。萍乡市出台了“农贷通”金融服务试点方案，对在本市范围内注册的农业产业化企业和食品企业提供贷款支持，并对企业贷款利息进行50%的贴息补助，由市、县财政各承担一半，单户可贷款1000万-3000万元。如此贴息比例、贷款额度的“农



图为胜龙肉牛养殖场。

资料图

贷通”在江西还是首次。财政贴息100万元，就可以撬动信贷1亿元，大大缓解企业资金问题和融资成本问题，助推企业发展。

破解科研难题的支持来了。萍乡与南昌大学、萍乡学院等科研院所共同组建湘赣边食品现代产业研究院，组建团队进行攻关，让科技含量不高的传统食品企业，在插上科技的翅膀后越飞越高。

作为一家走在行业前列的休闲食品上市企业，甘源食品从末止步。“一年畅销45亿包，平均每个中国人至少吃到3包甘源牌零食。”在甘源食品外事部经理叶芳看来，零食满屋的今天，一方面，像“青豌豆、蚕豆、瓜子仁”这样的经典产品火爆热销，另一方面，只有创新研发出适销对路的产品才能抢占市场。

企业不断“种豆”才能得市场之“豆”。根据市场反馈，青豌豆等产品虽经典，但必须不断推陈出新，才能满足消费者的多元化需求。因此，甘源食品决定上马年产2万吨的四期扩产项目。急企业之所急，萍乡市经开区立马解决扩产的60.5亩用地。今年春天四期扩产项目开工，预计到今年底明年年初，部分产品投产，创造了10个月投产的甘源速度和萍乡奇迹。

在产能扩充和科研投入下，甘源食品创新出的芥末味夏威夷果，一上市就得到了消费者的青睐，成为休闲食品当中的爆款，今年1-9月销售额达1.68亿元。

创新带动富市，创业促进就业。甘源食品仅在萍乡一个厂区就有1600多名员工，99%是当地人，包吃住、包交通接送，人均月工资3800元，还有五险一金，让当地人特别是农民在家门口就业，实现就地化发展。甘源食品不仅近6年纳税近10亿元，而且带动萍乡其它企业做大做强，目前萍乡拥有农业产业化国家重点龙头企业5家，数量超过江西省其他三个小地市之和。

全链发展“链”出产品“好赛车”

在世界卫生组织确定的“碘、硒、锌”三大微量营养素中，硒、锌占有两席。萍乡是我国罕见的天然优质硒锌同富地区，富硒土地资源面积占全市总面积的90.98%，富锌土地资源面积占全市总面积72.78%，因而开发硒锌功能产业基础条件良好。

萍乡市从“一羽鸡、一只鸭、一头牛”开始，积极开发利用富硒富锌土壤，全链生产富硒富锌绿色有机食品。

做过电台主播的曾珊将希望播种到农业的沃土里，从外行杀进内行的她成立了江西新农园公司，聚焦打造“宝贝吃的放心蛋”，致力于做中国儿童安全鸡蛋领导品牌。

什么样的“宝贝蛋”最安全？曾珊在萍乡找到了答案：“富硒富锌鸡蛋！”曾珊和团队将目光瞄准当地特色五黑鸡，通过给鸡在饲料中喂食有机锌、硒的方式，使生产出的鸡蛋富含儿童生长发育必需的锌、硒。经检测，每公斤鸡蛋中有机硒、锌含量分别是普通鸡蛋的5倍至6倍，公司注册的“叶尔宝贝蛋”获得农业农村部绿色食品认证，新农园公司也成为中国富硒富锌行业标准的制定企业。

“宝贝蛋”受到了宝妈们的青睐，鸡蛋卖到了4元一枚，非常抢手，企业年收入达到7000万元。

一枚蛋远销全国，一只鸭味卷江西。作为莲花血鸭最大的生产加工基地，江西三三实业集团瞄准富硒鸭定位，推行稻鸭共生、有机富硒种养，发展以莲花血鸭为首的食品产业集群。“一半辣椒一半鸭”，“辣味版”莲花血鸭、血鸭辣椒酱两款产品的主要原材料是莲花血鸭和辣椒。鲜红辣椒需要420万公斤，按鲜红辣椒6元/斤计算，两款产品所需辣椒的原料价就高达5040万元；按食材做成菜品的1倍溢价换算，催生的年产值则高达1亿元。

不仅是这两款产品，为了适应全国消费者

的不同口味，三三集团推出了血鸭饺子等30多款相关产品，主料和配料多达近100种。莲花县莲花血鸭综合产值已达3.5亿元，全县以此为契机，拓展原料农产品生产、菜品和休闲食品加工、食品工业旅游全链条，3-5年左右将带动上中下游食品产业链发展，综合年产值有望达到10亿元。

除了富硒鸭，莲花“硒望”的农业大家族中又多了一群“硒牛”。今年8月，莲花县胜龙牛业种植的2000亩萱竹草和养殖的3000头肉牛成功荣获富硒产品认证及粤港澳大湾区“菜篮子”生产基地认证。如此高含量的“富硒牛肉”卖出了高价格，牛脖子后面的雪花牛肉每斤卖到了699元。

“一头萍乡胜龙牛爬上了广州‘小蛮腰’。”胜龙牛业副总经理李艳介绍，公司将胜龙富硒牛肉的广告登上了广州塔“小蛮腰”，通过“品牌运营+品质牛肉”的加持，胜龙有机富硒牛肉在大湾区打开了市场。

随着肉牛产业的快速发展，富硒肉牛的养殖带动了富硒牧草的种植，需要种植三到四万亩萱竹牧草，而种植一年前牧草，农民就可净赚1200元。一牛一草，产值倍增，今年胜龙牛业的产值预计达到近10亿元。

全链共振“链”出产业“好赛绩”

食品产业一头连着发展，一头连着百姓，是“为耕者谋利、为食者造福”的民生产业，也是“培育新动能、开辟新赛道”强县富市的重要产业。

稻种带动“双富”。萍乡是全国制种大市，每年生产的水稻种子占全国供种量近20%，南繁制种面积、产量常年占全国南繁杂交水稻制种总面积、总产量的85%以上。

萍乡从一粒种子开始，着力推进种业“育繁推”一体化发展到食品产业“种粮加”链条化发展。位于莲花县的江西吉内得实业公司主打富硒牌，在北纬27°的黄金产区种植万亩富硒良田，土壤自然含硒，自主培育可复播的老种子进行播种，遵循自然生长，通过有机技术培育肥力，以武功山山脉富硒山泉水灌溉，采用传统农耕收割，人工晾晒，最后稻谷恒温储存，根据订单批量现碾，充氮保鲜。

对富硒富锌孜孜不倦的追求，对产品品质的细致把控，让吉内得天然富硒米先后获得中国绿色食品认证等，产品成功打入粤港澳大湾区等高端消费市场。经过“种粮加”食品产业链条化发展，吉内得研发生产的富硒米、糯米油、手工面、米糖米酥米露等以“米”为主要原材料的系列绿色有机食品深受消费者欢迎。

2023年，吉内得公司自建基地和订单基地水稻种植总面积5.1万亩，带动农户5000多户，种粮大户40多家，实现综合收入1.62亿元；帮助200人在家门口就业，务工人员年收入2万元；在当地招聘固定员工60人，人均年收入4.5万元。

种业产业、稻米食品带动“富民富市”。萍乡制种行业人员超万人，年制种产值达7亿元，年带动农民增收1.8亿元。制种业也将带动食品业发展壮大。据测算，3至5年内，萍乡“种粮加”带动农业全产业链年产值有望突破100亿元……

云州黄花开出“致富花”

□□ 农民日报·中国农网记者 庞博

“黄花脆酥脆可口，黄花啤酒醇香扑鼻，黄花饼皮酥馅足，我们品尝到了云州区黄花独特的味道！”在山西文化产业博览交易会上，“云州黄花”火出了圈，参展游客对来自山西大同云州区的黄花产品赞不绝口。

大同云州区黄花种植自北魏时期开始，至今已有1600余年，所产黄花品相品质位居全国六大产区之首。多年来，云州区坚持实施区域化布

局、产业化运作、标准化生产、品牌化营销，黄花产业成为该区巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接的特色支撑产业。从事黄花种植、加工、购销的市场主体达到218家，从业人数突破2万人，带动农民人均增收5200元，全产业链产值17.5亿元，黄花及深加工产品在国内市场占比达20%以上。

云州区作为全国著名的革命老区，今年获得中央专项彩票公益金4000万元支持，成功申报“小黄花·大产业”创新融合高质量发展乡村振兴

示范区(以下简称为“示范区”)。在项目建设过程中，云州区以黄花产业为主导，构筑起“黄花产业+”一二三产融合发展产业链条。今年示范区面积达62.94平方公里，涉及1个镇7个村，项目总投资2.7943亿元。

“我们积极发挥产业优势，不断创新黄花加工产品，开发出黄花云吞、黄花煲仔饭、黄花酵素、黄花油茶、黄花菌汤包等各种黄花产品，持续推动黄花产业发展升级，将黄花生产有效引入现代农业发展体系，带动周边产业联合发展，拓宽农民增收

致富渠道。”示范区相关负责人介绍。通过示范区项目建设，预计带动当地群众务工就业约3976人，农户年均增收5000元，各村村集体经济年均增收10万元以上，其中坊城新村、唐家堡村村集体经济突破百万元。

示范区项目建设让云州黄花资源优势更加凸显，黄花产业链条更加健全，黄花品牌更加响亮，农文旅融合推进乡村振兴的路子更加稳健，真正实现了由“小黄花”变成乡亲们的致富花，为推进农业农村现代化趟出了新路子。

王哥庄大馒头：从手上技艺到舌尖产业

□□ 农民日报·中国农网记者 郝凌峰

“还有5分钟就出锅喽——”馒头上架，柴火烧旺，一口口大铁锅发出蒸腾的热气，从馒头车间一路弥散到售货前台。“买买真真好！”排队等待多时的顾客看着忙不迭打包的店员，笑呵呵感慨。山东青岛市崂山区王哥庄街道的冬天，就从这样一家家热气腾腾、加班加点忙生产的馒头店开始了。

从手上技艺到舌尖产业，王哥庄街道的铁锅大馒头已经成为带动当地富民增收的“金饽饽”。截至今年10月底，全街道生产大馒头1.2万吨，产值1.08亿，这个数字还在持续增长，因为接下来的4个月才真正进入王哥庄大馒头生产和销售旺季。“去年最忙的时候，店里40多个人加班加点干，一个月光面粉就消耗了8万多斤。”说起馒头店生意，久香园大馒头店老板荆长艳脸上写满骄傲。王哥庄大馒头拥有500余年历史，近年来，崂山区文旅产业发展迅速，王哥庄大馒头作为本地特色美食深

受游客喜欢，一些村民抓住商机开启了加工大馒头的致富探索，荆长艳就是比较早的馒头大师。这个时期的王哥庄大馒头虽然呈现出一定的发展潜力，但还是大家各自摸索着干，且‘各自为战’的松散发展模式很难确保品质、形成规模化。”王哥庄街道乡村振兴办公室负责人贾宗忠介绍，2009年王哥庄街道专门成立了特产办公室，不仅总结出“专供面粉+崂山水+手工揉+铁锅蒸+木柴烧+传统工艺”的独特配方在全街道推广，还凝聚各方力量资源为大馒头铺路搭台。此后，王哥庄大馒头开启了产业化、品牌化发展之路。

“政府帮我们”把王哥庄大馒头这个名头打出去了，我们已经开始接过年的订单了。”王哥庄二月二农场运营总监黄敬敬介绍。现在他的农场除了传统的加工销售，还依托新时代文明实践基地，推出大馒头制作研学体验项目，将王哥庄大馒头制作技术和历史文化弘扬出去。

为推动王哥庄大馒头进一步“走出去”，王哥庄街道借势网络平台，成立电商直播总部，通过抖

音直播、电商培训等方式为商户传授电商知识，推动王哥庄大馒头沿着网络走向全国各地。“一开始是做淘宝和拼多多，后来短视频火爆又开始做抖音直播，街道也很给力，帮我们引进了很专业的运营公司，目前我正跟他们合作，直播间5个主播一天轮着不间断播，旺季的话一天能卖到3000单左右，大约是15万元的销售额。”做了十几年馒头生意的鼎盛香馒头店老板何安强在向全市各大酒店、企业供货的基础上，如今将营销重心逐渐转移到网上，成为“云上”卖馒头的带头人。何安强告诉记者，为了迎接大批线上订单，他联合周边20多家馒头生产散户一起成立了何家手工馒头合作社，“他们负责生产，我负责检验质量、线上销售。”何安强介绍，现在公司安装了ERP系统并且设立了“快递云仓”，订单一旦产生将自动抓取到“快递云仓”统一发货，“目前我们通过‘云仓’备了11万单存货，快递费也缩减了一半。”

从山海渔村到世界餐桌，王哥庄大馒头实现了产业化发展的大跨越，成为推动当地乡村振兴

的新引擎。截至目前，王哥庄共有大馒头企业商户160余家，形成了以何家村、王山口村、曲家村等为代表的馒头专业化村社，让当地百姓实现了在家门口就业。为推动大馒头产业持续高质量发展，王哥庄街道从生产标准、品牌宣传、人才培养、拓展销路等各方面进行引导扶持。在“2023青岛崂山王哥庄大馒头文化节”开幕式上，王哥庄街道发布了《王哥庄大馒头团体标准》“慢慢一家人”“慢慢喜欢你”版权商标申报成果，让王哥庄大馒头生产标准、有官方IP，推出的围裙、帆布包等文创产品和花样馒头产品手册，也迅速“圈粉”。“今年，街道继续通过发放面粉、酵母补贴，确定面粉供应企业，对企业商家进行检查等方式，为王哥庄大馒头发展保驾护航。”王哥庄街道党工委副书记、办事处主任张丽丽介绍，“下一步，街道将积极探索大馒头产业与民宿、餐饮、文旅等业态融合发展，同时加强人才培训，加大人才返乡创业的政策扶持力度，让王哥庄大馒头产业拥有源源不断的新鲜血液。”

黑龙江青冈县 产业帮扶助农增收

黑龙江省青冈县乡村帮扶产业紧贴本地资源，与县域支柱产业深度融合，形成了农村特色产业梯次发展的格局，实现了农民的持续稳定增收。

民政镇保安村党总支书记刘国告告诉记者，光伏发电和鲜食玉米加工两大乡村帮扶项目保障了村里产业发展。全村安装了436组光伏发电设备，90户贫困户一年分得收益35.67万元，保证了每户3000元的项目收入，参与公益岗的脱贫户项目收入近8000元。此外，光伏项目每年还有26万元的占地费，成为贫困户和村集体的稳定收入来源。

青冈县乡村振兴局局长于智勇说，全县充分发挥各村房前屋后、闲田隙地较多的资源优势，分三个批次实施了光伏扶贫联村电站建设项目，现已全部竣工并网，并纳入国家光伏补贴目录，实现了收益分配体系全覆盖，2022年项目实现收益4774万元，脱贫户户均收益3624元。

农民日报·中国农网记者 刘伟林

江苏沛县安国镇 瓜菜产业鼓起农民“钱袋子”

“搭棚自己不花钱，水肥一体的灌溉设施也都是政府给配套的。”江苏沛县安国镇57岁的瓜农刘运奎一边忙碌，一边认真地合计着今年的收入，“我租种了5个棚子，共7亩地，一季西瓜、一季菜，亩产一万斤以上，今年净赚了10多万呢。”

安国镇处于苏、鲁、豫、皖四省交界之地，素有“五里三诸侯、一代帝王乡”之美誉，农业主导产业为瓜菜产业，2023年获批“国家农业产业强镇”。近年来，安国镇紧紧围绕徐州市“两带两圈多点”整体规划布局，依托大沙河土壤、光照等自然资源优势，大力发展设施瓜菜产业，形成了集中育苗—标准化生产—订单式销售的产业体系，有力助推了产业振兴和农民增收。“全镇设施瓜菜面积共3万余亩，核心区上海外延瓜菜生产基地1.2万亩，瓜菜育苗中心60亩，今年基地西瓜产量6万吨，产值达2.4亿元。”安国镇农技中心负责人李正全说。

周鹏 农民日报·中国农网记者 庞博

精准助农让百香果园甜如“蜜”

海南省保亭黎族苗族自治县六弓乡因地制宜，依托当地得天独厚的气候和资源优势，大力发展百香果产业。邮储银行保亭支行通过精准助农，与客户一起走出一条产业强、生态美、农民富的可持续发展之路，合力奏响百香果产业富民助力乡村振兴新乐章。

为了更好的帮助更多的果农解决融资难的问题，邮储银行保亭支行联合六弓乡政府通过对当地果农宣传相关贷款优惠政策，并与村党支部书记一同到当地种植大户家中进行走访，了解果农的金融需求，为更多果农带去实实在在的金融支持。邮储银行海南省分行将立足服务三农，持续加大对果农的金融帮扶，结合地域特色，为果农量身定制服务产品，助力当地果农增收致富，让金融活水助力乡村振兴。

蔡克明

金融助力香蕉产业稳健发展

海南省澄迈县香蕉近期集中上市，为下沉市场，贴近客户，将金融服务落实到每一个村镇，邮储银行澄迈县支行联合澄迈香蕉行业协会送货下乡，举办香蕉行业高端客户茶话会。

会上，邮储银行员工为蕉农深入介绍小额贷款授信及贴息政策，同时就蕉农提出的融资问题进行面对面解答，并对不同需求进行了详细解释和指导。活动还向广大蕉农讲解风险防范金融知识，杜绝中介风险，并宣传反诈知识和反洗钱知识，取得良好成效。

为了进一步推动香蕉行业金融服务工作开展，邮储银行澄迈县支行与当地香蕉协会保持密切合作联系，重点跟进服务具备良好贷款资质的香蕉种植户，并结合其实际需求和情况，量身定制金融产品和服务，努力在当地营造浓厚的贷款氛围和良好的信用环境，为广大蕉民带来更多的融资服务，助力香蕉产业稳健发展。

蔡克明

金融整村授信带动百姓致富

为推动普惠金融发展，“贷”动乡村振兴，邮储银行海南省分行通过“整村授信”的方式强化信贷支持，将金融活水精准灌溉，有效提升普惠金融服务质效，促进村民稳产增收。

近日，邮储银行海南省琼中支行在孟田坡村委会举行整村授信工作启动会。启动会上，邮储银行培训普惠服务金融知识，对邮储银行整村授信工作的重要意义及工作流程进行详细解读。琼中县金融办代表称，乡村振兴离不开金融的深度参与，实施“整村授信”是落实普惠金融政策、有效支持乡村振兴的重要措施，可解决农村各类主体融资难题，巩固提升脱贫攻坚成果。驻村工作小组及村“两委”将根据工作实际，积极配合邮储银行琼中县支行推进整村授信工作。

邮储银行整村授信工作的开展，为琼中全县农户提供了“高精度、零距离”的金融产品服务，着力破解融资难题，厚植邮储银行发展优势。邮储银行海南省分行将持续不断推动整村授信各项工作落到实处，充分利用金融优势为集体经济谋好思路、闯好出路、找好富路，努力让更多金融活水流入田间地头，为全面推进乡村振兴贡献力量。

蔡克明

送服务下乡 解农民融资难题

为深入贯彻落实“大走访、大宣传”金融服务下乡活动，持续提供地区行业客群、地区客群、协会客群金融服务工作，提高邮储银行信贷产品金融服务覆盖率，近日邮储银行海南省东方市支行组织支行员工深入辖区开展“大走访、大宣传”金融服务下乡。

邮储银行东方市支行员工通过走访村委会、召开行业协会专题会、对接村委致富带头人等行业客群，与潜在客户面对面宣讲，详细介绍邮储银行信贷产品，了解客户资金需求。此次“大走访、大宣传”营销活动，主要面向邮储银行贷款产品渗透率较低的乡镇，旨在通过不断宣讲、不断走访、不断上门提供金融服务的方式，提高邮储银行在以上地区的金融服务覆盖率。同时，通过对接行业协会、地方商会等系列行业客群，认真贯彻“零售业务批发做”经营理念，有效提升邮储银行金融产品知名度。

通过“大走访、大宣传”金融服务下乡活动，广大客群进一步了解了邮储银行金融产品和服务，搭建起银行与客户之间的“信息桥”，客户享受到了各类金融产品快捷服务。

周德胜

广告