

近三年,南昌市小龙虾产业快速发展,但也存在从种苗供应到品牌营销等方面的发展瓶颈,亟须“接二连三”齐发力,不断提升产业价值链——

小小龙虾乾坤大

本报全媒体记者 邸 玫

芒种节气之后,小龙虾迎来产销旺季。南昌市霓虹闪烁的夜经济中,小龙虾成为当之无愧的“餐桌流量王”,城市夜生活的烟火气正强势回归。

南昌是我省小龙虾主产地之一。该市稻田养虾总面积突破13万亩,占全省稻田养虾面积的6.5%左右,养殖总产量约1.7万吨,占全省总产量的7.7%左右。

成功探索:稻田养虾让低洼田变聚宝盆

江西省国营恒湖综合垦殖场是南昌市规模化稻田养虾的发源地,场长杨明介绍,养小龙虾是被逼出来的。恒湖综合垦殖场属鄱阳湖滨湖地区,有耕地面积5.5万亩,其中低洼稻田4.2万亩,这些田几乎年年遭水淹,只能种一季水稻。为了提高稻田产出率,稻田养虾从无到有、从小到大,今年推广面积超过4万亩。

稻田养虾既能保证水稻生产稳定,又解决了小龙虾养殖的场地问题,实现了“一水两用、一田双收”,属生态环保的绿色高效综合种养。养虾的稻田产出的水稻是公认的绿色农产品,虾稻米卖价也要高出不少。

近三年,南昌市小龙虾产业呈快速发展态势,主产区集中在新建区、南昌县及进贤县等环鄱阳湖县(区)的乡镇,其中新建区和恒湖综合垦殖场养殖面积约占全市小龙虾总产量的75.3%。

新建区铁河乡目前稻田养虾面积1.1万余亩,但2020年仅有2000亩,三年间小龙虾养殖从小打小闹到规模化标准化生产,已有2户养殖面积2000亩以上的大户,带动52户农户从事稻田养虾,全乡按亩产140公斤小龙虾算,产值6000多万元。

据铁河乡养殖大户潘伟介绍,小龙虾养殖对环境要求高,该乡水质好,低洼土壤含沙率低,微生物种群丰富,养出来的小龙虾个头大、活力足、耐运输,肉质饱满、口感鲜美,在市场上供不应求,深受江浙沪及东北地区客户欢迎。

目前,南昌市稻田养虾较为成熟的模式是稻虾轮作,即先养一季小龙虾,收虾后种一季中稻,实现养虾用地不占地、稻田一地双收。稻虾轮作的缺点是每年5至6月,小龙虾集中上市,很难卖出好价。为了延长小龙虾上市时间,去年开始,潘伟到安徽等

地学习稻虾共生技术,准备今年在600亩已插秧的早稻田里,适时投放虾苗,真正实现稻虾共生,这项技术一旦成熟,意味着每亩将在现有基础上增收3000元以上。

发展瓶颈:从种苗供应到品牌营销须补链强链

在小龙虾消费增长的强劲引领下,小龙虾养殖面积不断扩大,产业链存在的问题也随之显现。

首先是种苗体系尚不健全。目前仅恒湖综合垦殖场及周边乡镇小龙虾养殖面积就有10万亩左右,需种苗量约6亿尾。但人工繁育的优质苗种不到20%,大多是人工增殖和自然繁殖的苗种,导致小龙虾生长速度慢、单产偏低、抗病能力弱。近年来南昌市小龙虾产业蓬勃兴起,却没有选育出一个地方新品种,且种养技术参差不齐,存在“种稻的不会养虾、养虾的不会种稻”现象,养殖方式粗放,稻虾技术耦合度、疫病防控、精细化管理等都有待提高。

其次是仓储加工环节较为薄弱。南昌市目前仅有3家小龙虾加工企业及3家集中交易市场,跟武汉、南京、合肥等城市相比,不仅龙头企业少,且加工和仓储能力严重滞后于小龙虾产业发展。小龙虾加工产品以初级加工为主,精深加工不多,产品附加值低。

此外,品牌建设迫在眉睫。目前南昌市的小龙虾仍以地域品牌为主,除了恒湖综合垦殖场在着手创建“恒湖牌小龙虾”“恒湖牌虾稻米”地理标志证明商标外,其他主产区乡镇还在各自叫卖。

为此,有关专家建议江西重点主打“鄱阳湖小龙虾”,同时保留地方品牌,如恒湖鄱阳湖小龙虾。市县乡三级政府持之以恒加大对品牌建设的支持力度,让南昌等环鄱阳湖周边所产小龙虾红遍天下,让虾稻米香飘万家。

产业要发展,种苗是基石。为了做强小龙虾产业链,南昌市农科院恒湖科技园正在建设小龙虾良种选育、繁育基地,准备引进鄱阳湖、洞庭湖、太湖流域的亲本杂交选育本地新品种。同时,依托南昌大学、南昌市农科院,完善并推广繁育分离、无环沟平养大虾等养殖技术。主攻秋苗、早春苗繁育技术,延长小龙虾上市周期。在稻虾共作基础上,科学搭配

鳝、龟、蟹、鱼等小龙虾的天敌,既可提高小龙虾品质,还可收获副产品,提高养殖效益。

前景可期:“接二连三”线上线下线齐发力

6月初,记者在恒湖综合垦殖场看到,投资135万元的恒湖京东稻虾数字农场已投入运营,这是京东集团在全国建立的首家以稻虾综合种养为特色的现代农业产业园。1000亩核心区安装有机情检测、水质检测和土壤监测等各种仪器设备,进行全方位数字建模,利用区块链技术,保证稻虾产品实现从田间到餐桌可视化和信息化溯源。

小龙虾产业可分为良种选育、优质苗种繁育、健康养殖、加工、餐饮、冷链物流等环节,在大力发展种稻养虾生产的同时,如何搞好加工,避免小龙虾集中上市卖价低,办好美食节、打造美食街区,推动小龙虾产业向二三产延伸,成为南昌市各主产区的主攻方向。

今年“五一”假期,铁河乡联合海昏侯国遗址公园,成功举办为期5天的“新建铁河龙虾节”活动,第一天就吸引游客约2万人次,在此品尝消费4000多公斤龙虾。近两年,首届南昌(恒湖)小龙虾美食节、首届中国江西(蒋巷)小龙虾文化旅游节等节庆活动,让南昌小龙虾的知名度有所提升,但与江苏盱眙、湖北潜江比,差距还很大。正是因为缺乏影响力大的公共品牌,企业品牌缺乏背书,南昌小龙虾和虾稻米溢价能力不强。

目前,南昌市各主产区已经意识到小龙虾产业链补链的重要性,纷纷行动起来。恒湖综合垦殖场除了依托京东拓展线上销售外,在“接二连三”上也已走在前列,小龙虾交易市场、冷链仓储保鲜冷库、制冰厂等小龙虾产业配套项目已经建成。铁河乡的江西艾湖食品有限公司投资300万元建设预制菜生产线,可日产10吨锁鲜液氮速冻小龙虾和小龙虾虾尾,并配有冷链仓储。除了引进电商,布局线上销售,线下各地更是八仙过海,各显神通,大力发展“小龙虾+”餐饮美食、休闲旅游、农事体验、科普教育等,一产与二三产相融合,拓展多功能、培育新业态。我们期待,南昌的小龙虾游向更为广阔的大市场,不断提升产业价值链。



展览吸引许多游客前来参观游玩。

听,青花背后的故事

从“御窑天下·青花秘境”特展说起

本报全媒体记者 王景萍 文/图

在砖砌而成博物馆内,近距离感受青花之美、感悟“瓷的精神”;小憩之余,现场扫描二维码进入“青花秘境”角色扮演在线游戏,在趣味十足的游戏了解辉煌灿烂的中华陶瓷文明,通过游戏程序定制青花图案衫衫等文创产品……6月3日,在景德镇陶里御窑景区举行的“御窑天下·青花秘境”特展,让流连于瓷世界里的游客如痴如醉、惊叹连连。

这场形式新颖的展览,点燃了瓷都。统计数据表示:自2022年12月开展至今,“御窑天下·青花秘境”特展吸引60余万人次参观。其中,今年4月30日、5月1日,主展区景德镇御窑博物馆的客流量分别达到4.19万人次、4.29万人次,连续创下我省博物馆客流量单日最高纪录。

被誉为“瓷国皇冠上的明珠”的景德镇御窑厂,是明、清两代皇家御用瓷器的专门制造场所。以青花瓷为代表的各品类堆积瓷片、丰富的瓷器生产遗址,见证了中国宫廷瓷场与世界各地陶瓷产区在技术、工艺等方面的交流。

近年来,景德镇加快推动以御窑遗址为核心的瓷业遗迹和文化遗产保护工作。由8个多曲面拱体结构造型构成的景德镇御窑博物馆拔地而起;核心保护区周边400多幢民居,经修缮改造利用重现光彩……记者在现场采访时了解到,近年来,景德镇市筹集近百亿元资金打造陶里御窑景区,御窑遗址保护范围由最初的13.1公顷,扩大到如今的320多公顷。与此同时,以历年考古发掘的元明清时期为主的近2000万片各类古陶瓷标本为依托,景德镇御窑博物院与北京大学、清华大学、故宫博物院、中国科学院上海硅酸盐研究所等院校机构,联手共建了全球首个古陶瓷基因库,通过数字技术,构建起可用于陈列展示、文物保护及3D打印的精细化模型。

传承弘扬古老的陶瓷文明,聚力实现遗址保护区的活化利用。2022年下半年,景德镇古陶瓷基因库数据为基础,景德镇御窑博物院、景德镇陶文旅集团共同策划了“御窑天下·青花秘境”特展。策展人、景德镇御窑博物院院长翁彦俊介绍,与大多数博物馆展览不同的是,此次展览以全域、跨界、数字共生为核心理念,以青花瓷为载体,打破博物馆空间局限,将景德镇陶里御窑景区的考古遗址展示区和历史文化街区等纳入展览场域之中,同时结合线上游戏程序,实现线上、线下空间互联,多元呈现景德镇灿烂的陶瓷历史文化。2022年12月,在景德镇举办的第五届“阿拉伯艺术节”上,“御窑天下·青花秘境”特展一经亮相,就赚足了国内外游客的眼球。

推动中华优秀传统文化“走出去”,景德镇具有得天独厚的资源优势。2023年3月7日,由柏林中国文化中心、江西省文化和旅游厅主办,景德镇御窑博物院、景德镇陶文旅集团承办的“青花秘境”图片展开幕式暨《古今互鉴 陶瓷同辉》讲座活动在柏林中国文化中心举办,为“景德镇陶瓷文化专题月”活动拉开帷幕。活动期间,通过线上线下等方式,“青花秘境”图片展向观众生动地展示了以青花瓷为纽带的世界陶瓷文化交流史,唤起中德共同的友好交流记忆,为促进中德双方文化交流与合作,发挥了重要作用。

一场展览浓缩了绵延千年的陶瓷文明,焕发了文化遗产的时代活力,见证了薪火相传的文化力量。同时,展览以新颖独特的方式,彰显了大国外交风范。让文物融入时代和生活,陈列在瓷都大地上的遗产因此“活了起来”。在刚刚过去的5月,因在传承创新、文化传播等方面成绩突出,景德镇御窑博物院捧回了由中国博物馆协会设立的“全国最具创新力博物馆”殊荣。对此,翁彦俊表示,景德镇御窑博物院将紧紧围绕景德镇国家陶瓷文化传承创新试验区建设,以御窑遗址地上地下文物和全球首个古陶瓷基因库为依托,继续奋力开拓创新,全方位打造“共情、共有、共享”的陶瓷文化国际交流平台,不断用国际化语言,讲好精彩的中国故事。

“小修小补”回归 城市更有温度

本报全媒体记者 付 强

拉链坏了下楼可以换、钥匙丢了路边直接配、鞋子坏了街角就能补……“小修小补”虽不起眼,却是居民生活的刚性需求。

近年来,随着经济社会的发展,城市街道越来越干净整洁,小区环境越来越优美舒适,身边的维修服务却越来越难找。采访中,有的居民大倒苦水:车胎破了得拎着自行车满街找人补,十分不便。

不过,记者日前在南昌市西湖区绳金塔街道耶苏堂社区便民服务广场,却看到了另一番景象。这里搭建了修伞、缝补、修鞋、理发、配钥匙、家电维修等多个小木屋,屋子里,人们聚在一起谈笑风生,烟火气十足。

其中,赵长根的小木屋最受欢迎。这间不到10平方米的小木屋里,堆满了居民送来需要修理的雨伞、家电,赵长根逐一编号登记。东西修好之后,他便第一时间通知居民取走。在维修过程中,赵长根不收取任何手工费,如果需要更换配件,则收取相应材料费。赵长根是一名有着52年党龄的老党员,精通维修技术,从国企退休后,常常上门为群众解决各种维修难题。去年11月,赵长根得知社区要建设便民服务广场,并对外招聘有特长的党员群众加入服务团队,便第一个报了名。

耶苏堂社区党支部书记战晓茜介绍称,去年11月,社区邀请辖区人大代表、老党员、群众代表召开幸福圆桌会,公开征集群众急难愁盼问题,缝补、修鞋、配钥匙等“小修小补”问题高居诉求榜首。随着调研的深入,社区意识到,“小修小补”是具有浓郁烟火气的便民服务,得想办法为“小修小补”留出一席之地。随后,社区将社区活动广场闲置的一角利用起来,建起了便民服务广场,所有租户免收租金。这样一来,既解决了流动小摊影响市容环境和扰民的问题,又减轻了从事“小修小补”的群体租赁店面的负担,还给居民提供了生活便利,一举多得。

同样,在景德镇市昌江区航景社区,每个周末,拥有一技之长的师傅都会自发前往社区的群众文化活动现场,主动参与维修服务,深受邻里街坊们的欢迎。“一直以来,我们都在引导邻里互助,渐渐形成了‘你帮我助’的浓厚氛围,让小修小补重新回归居民生活。”该社区党支部书记王志红告诉记者,社区将师傅的特长及相关信息登记在便民服务中心平台上,只要群众有需求,社区就帮助他们联系相应的师傅。对于行动不便的老年人,师傅则提供上门服务。

城市再大也是一砖一瓦地建,生活再好也要一针一线地过。今年,商务部明确要求重点完善社区消费的供给设施,按照“缺什么、补什么”的原则,一圈一策,推动补齐便民服务设施短板,完善生活基本保障类业态和品质提升类业态。相信,随着我省各地积极构建“15分钟社区生活圈”,越来越多的维修服务将有序回归百姓生活。



龙舟竞渡

6月15日,萍乡市湘东区龙舟赛在龙舟公园举行,来自周边乡镇街道的17支龙舟队同场竞技,在22人龙舟500米直道竞速项目上展开激烈角逐,选手们劈波斩浪、奋力划桨,上演了一场水上的“速度与激情”。

本报全媒体记者 史浩洋摄

电商,为农产品插上“云翅膀”

本报全媒体记者 刘佳惠子

这几天,在赣州市赣县区阳埠乡黄沙村的亮金腐竹专业合作社,工人们正忙着制作手工腐竹,生产出来的腐竹成品,将通过村里的电商零售网点源源不断地销往全国各地。

近年来,赣州市运用互联网思维和渠道,合力推动农产品出村进城,先后获批国家级电子商务进农村综合示范“首次支持”县(市、区)17个、“二次支持”县(市、区)6个,3个县(市、区)入围“中国电商示范百佳县”。如今,淘宝、京东、拼多多等电商平台遍布赣南乡村,零售电商、社交电商、直播电商等“互联网+”销售新模式异军突起,“互联网+”已然成为当地农产品出村进城的重要推手。

数据显示:赣州电商产业扩张势头迅猛,网络零售额持续高速增长,年均增长20%以上。2022年,全市网络零售额逆势上扬,总量达到613.2亿元,占全省的28.4%,位居全省前列。

“以前,我们要把脐橙挑去镇里卖,路程远还费

时间;现在,客户只要在网上下单,快递车直接开到果园,脐橙就地分拣、打包,以最快速度送到全国各地。”安远县“村播”魏韶珍说,脐橙销售旺季,他通过直播电商,每天可以卖出2000公斤脐橙。

快递进村,直播成为“新农活”。在赣南,通过推行“寄递+电商”模式,快递、电子商务、现代农业融合发展,助力特色农产品出村进城、香飘四海。赣南脐橙因“网”得势,电商裂变使其由“卖难”到“脱销”,真正意义上成为赣州兴业富民的支柱产业。

据统计,赣州市已培育网销产品1000余个,形成了脐橙、家具、服装、油茶、富硒农产品等一批优势电商产业和电商品牌产业。目前,赣州市已有电子商务经营主体8万余家,个体网店10万余个,从业人员40余万人。

运营底层逻辑及技巧、短视频拍摄剪辑变现、直播动作表情镜头感训练、选品排品定价策略……为了培养和挖掘更多对电商感兴趣和有电商创业意向

的人才,抓住当前直播、短视频电商发展新机遇,今年以来,赣州市多地常态化举办电商直播培训班,为创业就业助力赋能。

“赣乡的特色食品很多,大家一起成立了一个食品协会,线下销售的同时共同直播带货,把我们家乡的美食推介到全国各地。”6月9日,在赣州市南康区的数字乡村体验中心,饶记商行的一名经营者兼主播说。

90后大学生魏树珍,放弃高薪回到家乡创业,创立“一品优”生鲜品牌,利用互联网销售家乡水果甚至全国应季水果,成为第一批入驻石城县电商公共服务中心,并成长为最早实现销售额破亿元的县城龙头企业。

在赣州,电商助农成效明显,带动3.6万脱贫人员在电子商务产业链中创业就业、增收致富,有6人获评“中国农村电商致富带头人”。瑞金“廖奶奶咸鸭蛋”创始人廖秀英、宁都残疾人电商创业园创始人廖竹生,获全国脱贫攻坚奋进奖。