

民生深度



养橙记

——新农人王琼芳的逐梦之路

本报全媒体记者 李颖 侯艺松



王琼芳在丰收的脐橙树下。

图片由受访者提供

“50箱柠檬香橙准备发快递”“260箱一品红已被预订”……从去年11月至今，会昌县“四季橙园”负责人王琼芳的微信销售群里，每日订单不断。

“受大环境影响，2023年脐橙销售遇冷，我们的一品红、柠檬香橙等新品种销售却很顺利，最多时一天要发500箱。”王琼芳感叹道，“近年来，脐橙市场溢价空间逐渐缩小，我们2018年开始种植新品种。2023年试挂果后，通过参加展销会、短视频宣传等方式开拓销路，目前360亩新品种已全部下树，销量突破5万公斤，少量存货也已预订。可见农业发展离不开差异化。”

2003年，王琼芳扎根会昌县小密乡开始创业。从种植脐橙、养殖蛋鸡，到学习电商、拍短视频，再到引进脐橙新品种、种植水稻、打造富硒品牌……作为“新农人”，王琼芳塑造了一个全新的农民形象，她敢于尝试不同模式、不同渠道，摸索适合本土乡情的全新业态，努力破解传统农业产业链中的难点，从而走出一条创新致富路。

敢尝鲜：探索农业发展路径

隆冬时节，在小密乡的水稻数字农场里，成片油菜绿意盎然，与周围的村庄、公路相映成趣，为寒冷的冬季增添了一抹生机。

“一年前这里还是一片撂荒地，去年11月份我们收割了30万斤晚稻，随后又种植了一轮油菜，荒地终于变成了宝地。”农场负责人王琼芳笑着说，“这是我首次接触水稻种植，一切都要不断摸索。”

不断摸索，是王琼芳创业多年来一直在做的事情。

2003年，王琼芳与丈夫从湖北秭归来到会昌县小密乡，在荒山上开垦出千亩橙园，凭借过硬的技术和吃苦耐劳的性格，夫妻俩逐渐成为当地有名的种植专业户。

2019年，有个养鸡的老乡来这边游玩。闲聊中，一个设想在王琼芳脑海中涌现：除草一直是果园发展的难题，如果在脐橙园里养鸡吃草，还可以卖鸡蛋、土鸡，土地产出不就效益倍增了吗？于是，夫妻俩在当地首创“有机脐橙+绿壳鸡蛋”的复合种养模式，并成立了会昌县金蛋担生态农业有限公司。

养鸡对于王琼芳来说是个新鲜事。“刚开始我每天都在鸡舍里待着，冲洗、清洁、喂鸡……一点点摸索出养鸡的方法。”王琼芳说，“别人的鸡吃谷物，我家的鸡以南瓜和大蒜为主，这两种食物可预防鸡群感冒、肠胃问题。加上每日在橙林里运动，养出来的鸡十分健康、肉质坚实，鸡蛋的营养价值也很高。”

凭借出众的品质，土鸡蛋成了公司的招牌，再加上不断扩大脐橙种植规模、引进新品种，王琼芳夫妻成了当地致富带头人，公司也被评为赣州市农业龙头企业。

然而王琼芳并不满足于现状。“脐橙每年只能卖三四个多月，再加上近年黄龙病肆虐，公司需要开拓一个可以长期经营的新产品。”

巧的是，2023年，小密乡新建成的1000亩数字农场正等待流转。“小密乡地处富硒带，是全国2023年评定的江西省3个天然富硒地带之一，利用这一天然优势我们决定种植富硒水稻。”

说干就干，播种、育秧、浇水、防虫……王琼芳再次作为新手一步步摸索。令人欣喜的是，2023年8月，基地的稻谷获得了天然富硒认证。“乡里正在兴建加工厂，我们计划着到时将其租下来做水稻的深加工，富硒大米指日可待。”她信心满满地说。

善学习：赋能新型职业农民

抖音上搜索“金蛋担生鲜”，360余条短视频记录着王琼芳的生活和工作日常。

视频里，或是身着客家服饰的王琼芳从一棵棵茂盛的脐橙树下款款走来；或是成群结队的土鸡从山上飞奔而下……近年来，上万名粉丝被她充满诗意的田园生活吸引，而当地的脐橙、土鸡、鸡蛋、红薯等农产品，也跟着她的视频搭上了电商的快车，走出了大山。

“最初接触短视频是为了给鸡蛋开拓销路。”王琼芳笑着说，“多亏了当地政府，让我学会使用‘新农具’。”

“我第一次遇见王琼芳，是在2019年县里举办的京东产地仓启动仪式上，当时她带着脐橙和鸡蛋在现场摆摊推销。”会昌县贸易促进会副会长温东明回忆道，“我在现场敲开一枚鸡蛋，蛋黄大而紧实，蛋清层次分明，吃起来没有腥味，口感十分细腻。我心想，这么好吃的东西一定要打开市场。”于是，温东明动员王琼芳入驻电商产业园，为她提供开网店、运营、直播培训。

由于不熟悉，王琼芳刚开始直播时紧张得说不出话。后来她发现展示原汁原味的养鸡生活更能吸引观众。于是，她买了一身客家服饰，在基地给网友直播养鸡环境、土鸡放养的场面，粉丝量半年增加好几倍。

“王琼芳的求知欲非常强，而且善于学习。”温东明称赞道，“她从什么都不懂到学会如何设置灯光、设置背景、与观众互动，现在她的短视频拍得越来越好了，不少当地企业都想邀请她去做直播。”

身在新时代，农民也要与时俱进。在王琼芳看来，想要新成果，就要掌握新知识。

近年来，王琼芳不仅报名上了赣州市创业大学，还先后到广东、浙江、上海等地的农业大学接受培训。一本又一本的学习笔记，密密麻麻记录着她的学习心得。2022年8月，她参加了华中农业大学的“头雁”工程培训学习；2023年11月，她在南昌参加了农村实用人才培训……“学营销手段、学先进理念，每次学习都是干货满满，现在政策这么好，我们更要撸起袖子加油干。”

懂市场：农产品也要创品牌

长期以来，“萝卜白菜、装筐就卖”的农产品销售方式导致了农民品牌观念的淡薄，好东西还愁卖，让不少农民既困惑又无奈。

“起初脐橙丰收的那几年，我们只能一车一车地销往农贸市场。”王琼芳说，2011年冬天，为了开拓销路，她跟着货车去北京新发地农产品批发市场。“每天凌晨三点就要去市场摆摊，我还记得零下十几度的户外，刚想倒杯热水，结果顾客来了，等卖完橙子，杯子里的水已经结冰了。”

这样的故事在王琼芳的身上还有许

多，困难再多，她都乐观面对。由于王琼芳见了谁都笑容满面，再加上她的橙子品质好，经营诚信，越来越多的客户亲切地称她“橙子姐姐”。

电商的蓬勃发展，为广阔乡村架起了农产品流通新平台。王琼芳说：“2019年底鸡蛋还处于滞销状态，打开电商渠道后供不应求。现在每天产蛋5000枚，不愁没销路。”

小密乡党委书记曾令珍表示，传统农民往往注重耕种，忽略销售。王琼芳则具有市场化意识，不仅懂种养，更懂市场，这种具有打造品牌农业的思维让农产品卖得好、品牌叫得响。

“2023年底，我在深圳参加赣州市‘赣人深’农产品产销对接会，深感农业发展不易。”王琼芳坦言，“注重品质和生态就是我们的突破口。公司的鸡蛋、土鸡、水稻均通过天然富硒产品认证，脐橙也达到了富硒认证标准，目前我们正在着力打造绿色富硒农业品牌。”

有了品牌并非一劳永逸，如何维护品牌，持续获得消费者认可，还需要更多努力和探索。

细节决定品牌质量，从鸡蛋的包装上就可见一斑。“我们设置了珍珠棉、快递纸箱、气泡柱三层保护装置，确保鸡蛋在运输中的质量。”王琼芳拿着一箱包装好的鸡蛋展示道，“4年里，通过快递运输的几百万枚鸡蛋因为有完美包装，零破损、零售后。”

增强品牌意识、学会品牌塑造已成为新时期农民必备的新素质。搭上了时代发展高速列车的王琼芳获得成功的同时，又带动影响更多身边人，让祖祖辈辈依赖土地生存的农户们看到了新的增收致富的可能。“我们希望有更多像王琼芳一样具有创业激情的人，乡村因为他们的参与而更加充满生机活力。”曾令珍说。

党报帮你办

第 666 期

欢迎关注《党报帮你办》抖音号和今日头条号。你有投诉困难，我们帮办帮问。

一吐为快

蹭“学历”不如抓品质

易永艳

如今，零食圈也开始流行“高学历”，打着“某农科院”研制、“某农业大学”研发等字样的食品，正成为一些商家的流量密码。然而，上海市消保委日前对一些生产“农科院零食”的企业开展专项调查，发现很多产品涉嫌虚假宣传，和农科院根本搭不上边。

在不少消费者眼里，产品出自专业院校，往往意味着产品原料更安全、口感更佳、营养价值更高。有了名头加持，这类产品在零食圈里叫好又叫卖，价格和销量也成倍增长。于是，一些商家弄虚作假蹭“学历”，以“科技含量高、品质优良”的形象混入市场，然而有的质量不尽如人意。

“舌尖上的农科院”走红值得鼓励，但蹭“学历”的乱象必须打击。监管部门不妨对“高学历”网红食品来一轮深度体检，识别和打击扰乱市场秩序、妨碍公平竞争、损害消费者权益的假冒食品；高校和科研机构也要及时发声，守护科研成果、维护声誉，定期公布所研发的产品及相关信息，拒绝“碰瓷”。

产品质量是赢得市场的法宝。商家应把注意力放在提升产品的品质上，而不是炮制名不副实的噱头，只有好品质才能赢得好口碑。

共享共富 幸福生活

崇义：水生万物秀山城

钟水旺 本报全媒体记者 蔡颖辉



游客泛舟赣州小满江。 本报全媒体记者 蔡颖辉摄

冬日里，漫步赣南树木园，杏黄枫红，湖面雾气氤氲。舟行赣州小满江，水上碧波荡漾，空中白鹭翩跹。静坐长潭渔村，享受垂钓乐趣，感受村落宁静……近年来，崇义县依托阳明湖生态美景和渔村文化，完善和开发赣南树木园、赣州小满江、长潭垂钓渔村等一批环阳明湖景区景点，推动“渔业+渔文化+旅游+村落”融合发展，走出了一条乡村振兴新路。

今年48岁的杨官发是赣州小满江景区的一名船长，他每天的工作是划着竹筏，让游客一览阳明湖的山水风光。“以前开的是渔船，靠养鱼卖鱼为生；现在开的是游船，在湖上向游客介绍家乡文化、美食和美景，吃上了‘生态饭’。”杨官发乐呵呵地说。

从传统渔业转变成旅游服务业，赣州小满江填补了周边城市缺少亲水景区的空白，更为周边居民提供了创业就业的沃土。“赣州小满江打造了水上旅游综合体，开发水上旅游精品线路，进一步带动阳明湖沿岸20余处村落、100余处景点发展。”崇义县发展投资集团董事长程晓辉说。

一个临水而居、开门见山的精品民宿、特色农庄成为游客的落脚点。在过埠镇漓江月宴农庄，远道而来的游客围桌而坐，桌上摆放着以阳明湖富硒生态鱼为主料制作而成的全鱼宴。“剁椒鱼头、银鱼蛋汤、雪花鱼片……除了游湖观景外，大多游客都会到渔村品尝全鱼宴，每家鲜鱼馆的生意都很好。”店主女儿廖金莲告诉记者。

“以前遍地黄泥，现在干净敞亮，前来游玩和垂钓的游客一天比一天多，大家的腰包也鼓起来咯。”杰坝乡长潭村村民袁枚难掩喜悦。近年来，崇义将阳明湖保护开发与村庄规划建设、招商引资与文旅融合发展相结合，通过提升村落景观、深挖渔家文化、整合渔业资源等方式，助推乡村产业全面振兴。

包联上户解民忧

易永艳 余琳

“孩子们都离家远，平时看病买药就多亏了你们，这次又及时联系救护车把我送到医院，现在还来探望我，和亲闺女一样好。”日前，正在医院住院的横峰县司铺乡刘家村民刘谋兴对着前来看望的村干部徐小萍感动地说。这是该县深入开展五级治理体系，创新推行“格上花包联到户”工作机制的一个缩影。

2023年，司铺乡不断提升乡村治理能力和服务水平，建立以乡村干部、党员中心户、志愿者为主的格上花服务队，构建“乡—行政村—网格—格上花—农户”五级网格治理体系，进一步丰富联系服务群众的形式，实行包联农户，做到“群众有需要，格上花来报到”。

以网格为单位，该乡每名“格上花”队员包联20至30户农户，使服务群众的网格最小化，从而打通服务群众的“最后一米”。“格上花”队员坚持每周至少走访五户包联农户，每月至少遍访一次，做到群众家中有喜事、丧事、难事、急事、病事必到，有矛盾纠纷、信访诉求、代办事项、空巢老人、留守儿童必访。在上户过程中及时了解农户的思想动态，收集农户的意见、建议，向村级反映并跟踪处理。

截至目前，该乡共有“格上花”队员156名，联系农户3500余户，开展矛盾纠纷调解130余件，收集民意150余条，办理为民服务事项680余件。

国家标准新规实施近4个月

我省销售市场生产企业为包装“瘦身”

本报全媒体记者 付强
邮箱:307237420@qq.com
微信号:307237420



工作人员在赶制符合新规的食品礼盒。

本报全媒体记者 付强摄

食品过度包装一直为人所诟病，《限制商品过度包装要求 食品和化妆品》(GB23350—2021)(以下简称《要求》)国家标准于2023年9月1日起实施，新规对食品的包装层数、包装成本、空隙率等均有明确规定。新规实施后，对食品包装市场影响几何？连日来，记者展开了调查。

食品包装刮“瘦身风”

新规明确，粮食及其加工品、月饼及粽子不应超过3层，其他商品(含茶叶及其制品)不应超过4层，并严格规定了包装空隙率、包装成本。对照这一标准，记者走访了多家大型购物广场发现，食品包装“瘦身”成为主流。

2023年12月23日，南昌市西湖万达广场显眼位置摆放着各式各样的茶叶，外

又，真不知道是买茶叶还是买包装。”正在购物的胡女士表示，现在这样的包装挺好。

在南昌市中山路华润万家购物中心，记者逛了一圈，没有看到“里三层外三层”包装的酒水、粽子等食品，也未发现使用贵金属和红木材料外包装的食品，酒、茶混装销售的奢华礼盒也不见了踪影。相反，一些创意十足、设计巧妙的食品礼盒让消费者再利用，抽屉式、层叠式包装礼盒可变身成为日常生活中的收纳盒、邮差包等，美观实用且环保。

“《要求》实施之前，西湖区市监部门多次组织企业代表参会，邀请省内标准化领域专家解读新规，目前有了效果。”南昌市西湖区市场监督管理局执法分局执法人员王润泉介绍，食品与百姓生活息息相关，有数据显示，我国包装废弃物约占城市生活垃圾的30%至40%，大部分是过度包装产生的，不符合“厉行节约、反对浪费”。一旦辖区内商家违反《要求》，他们将责令经营者改正，情节严重的，最高可处10万元罚款，保障新规在辖区内落实到位。

贯彻新规抓源头

业内专家表示，如果从源头上把好关，让生产经营者自觉遵守限制食品过度

包装的强制性标准，有利于推动食品包装规范化，达到事半功倍的效果。

目前，我省市场上不少食品包装盒产自萍乡市湘东区荷尧镇。荷尧镇人大相关负责人说：“他们一方面鼓励企业转型升级，一方面同执法部门加大监管力度，帮助企业优化产品包装设计，用好新规，达到新标，为市场提供更加优质、更加绿色低碳环保的包装。”

据了解，荷尧镇现有包装企业6家，拥有省级包装工业设计研发中心，纸制品、竹制品、铁制品、瓷制品一应俱全，已形成包装、印铁、制盒、制瓶、制罐、彩印一体的产业链。记者在包装龙头企业江西江西优选时代包装有限公司采访时，该公司行政总监胡春麟表示，他们与全国近500家企业建立了长期稳定战略合作关系，在《要求》实施前后，中国包装联合会、江西省包装技术协会多次来到湘东区指导包装规范化工作，从源头抓起，为包装“瘦身”出谋划策。

胡春麟进一步介绍，新规对企业业务发展并未产生太大影响，目前，他们设计团队已成功转型，瞄准低碳、生态材质，许多包装不仅包装层数、包装成本、空隙率符合法律法规要求，同时还实现可回收、可堆肥降解、可重复利用，减重量、减用量、减空间、减排放，让包装不成为包袱。