

“赣字号”农产品何以“出圈”

——江西做好“土特产”文章观察

本报全媒体记者 黎军 李耀文 董文涛



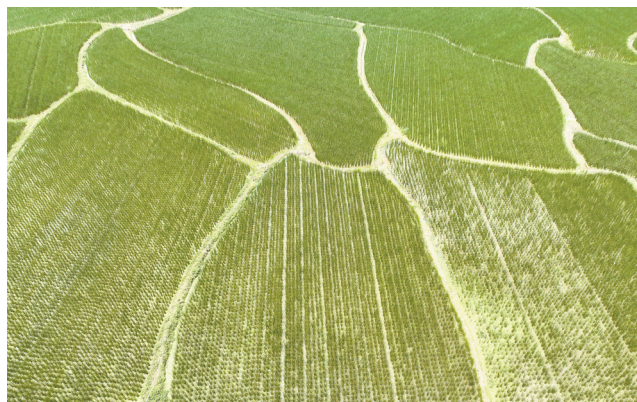
6457个绿色有机地标农产品：“土”味十足领风骚

赣南脐橙、“四绿一红”赣茶、南昌拌粉、上饶葛根粉……说起土特产，江西各地可以说是“一县一品”，甚至部分地区还实现了“村村有特色”。

土特产是独特乡土资源孕育的地域产品，也是一个地方独具一格的重要标志。习近平总书记强调：“各地推动产业振兴，要把‘土特产’这3个字琢磨透。”

我省准确把握江西进入农业现代化稳步推进期的趋势性变化，把产业振兴作为建设农业强省的关键举措。

如何让“土特产”成为产业振兴的急先锋、轻骑兵？夏初，记者走进赣鄱大地田间地头，寻访各地的路径和探索。



航拍下的抚州市临川区荣山镇灯芯草基地。通讯员 章登高摄



在位于贵溪市的江西康益禽业发展有限公司，工作人员正在观察智能化鸡舍情况。本报全媒体记者 朱兆恺摄



在位于上饶市广丰区的江西日远食品有限公司，马家柚深加工果蔬产品正在下线。通讯员 潘栋摄



位于信丰高新技术产业园区的信丰农夫山泉饮料有限公司，工人正在生产线上筛选脐橙鲜果。本报全媒体记者 史港泽摄

作为享誉中外的“江南粮仓”，江西除稳定的粮食供应外，果蔬、肉类、水产等产品丰富，增长稳定、供给充足。2023年，全省生猪净调出量居全国前列，水产品产量居内陆省份第2位，柑橘产量居全国第5位，其中赣南脐橙种植面积和产量均列世界第一。

不仅产量大，而且品质优。去年，我省共创建全国绿色食品原料标准化生产基地49个，居全国第6位；新增绿色有机地理标志农产品1418个，总数达6457个（其中有机农产品4015个，居全国第4位）。认证富硒农产品1846个，富硒功能农业综合总产值达862.8亿元。

江西农业大学“三农”问题研究中心主任、经济管理学院教授廖永梅表示，随着人民生活水平提高，大家的消费理念从“吃得饱”转向“吃得好”“吃得营养健康”，城乡居民对绿色优质农产品的需求与日

俱增，发展绿色优质农产品迎来新的机遇。“这不仅是农业产业结构、生产方式、销售方式的变化，也是消费模式的变革。”廖永梅补充道，江西在地理位置、气候条件等方面的优势，使其具备了做好“土特产”文章的先天条件，并呈现出优质农产品产量稳步增长、品类逐年增加、业态不断丰富等特点。

5月发布的“2024中国品牌价值评价信息”印证了廖永梅的观点：赣南脐橙、南丰蜜橘、庐山云雾茶、赣南茶油、婺源绿茶、狗牯脑茶等六个江西区域品牌（地理标志）产品入围区域品牌（地理标志）价值百强榜单，李渡酒首次入围轻工领域价值榜单。我省入围百强榜单，位居全国第四、中部地区第一。7件地理标志发布总品牌价值高达1153亿元，较去年增加46亿元，平均品牌价值增加6.57亿元。

一棵千年“草”能否变元宝：要在自己骨头上长肉

抚州市临川区荣山镇，是我国灯芯草（也称灯心草）主要生产基地，在当地有上千年的栽种历史，目前占据了全国灯芯草原料市场的90%，年产值近2亿元，是当地村民的“致富草”。

4月27日，记者驱车进入荣山镇，道路两旁大片的灯芯草长势喜人，满眼葱绿。在该镇最大的灯芯草加工厂——虎碧种植合作社，4台抽芯机轰鸣作响，流水线上工人有序忙碌。

看着进出频繁的小货车和满院的灯芯草，合作社负责人黄国年却对合作社的未来有些许担忧。“虽然我们的产量大，但还是传统的种植和粗加工模式，离产业化还有很大的差距。”黄国年说，每包灯芯（约20公斤）利润只有100元左右。“目前，合作社生产的灯芯只是作为治疗失眠类药物的一味辅助药材销售给扬子江药业，极易被同类产品代替。”为此，黄国年不敢轻易扩大种植和生产规模。

将灯芯草嚼烂敷患处，可止伤口流血；用灯芯草一两为末，加丹砂一钱，每服二钱，米汤送下，可治鼻血不止；灯芯草煎水代茶喝，可治失眠……《本草纲目》中，对灯芯草功效和使用进行了细致描述。

灯芯草这棵千年草，具有诸多药用价值，市场潜能巨大。

如何释放潜能，挖掘更大需求？当地企业颇为难。

黄国年指着工厂内正在加工的机器说，“因为规模小、效益低，连灯芯草抽芯机械都买不到，这套设备还是我和合伙人花两年时间发明定制的。生产尚且如此，研发就更难了。”

而乡镇也有着各自的苦衷。

“作为镇里的主导产业，我们肯定是希望灯芯草能做大做强，不仅可以增加税收，还可以成为富民产业。”荣山镇宣传委员肖文表示，要进一步引进龙头企业和科研机构，以乡镇财力和资源很难做到。

类似的发展困惑，在我省并非个例。业内专业人士长期调研发现，我省“土特产”发展存在诸如找不准特色产业、资源优势利用不足、产业同类（质）化严重、品牌效益不够、产业链条不足等问题。

作为江西水产代表之一的军山湖大闸蟹，因为品牌力不够，面临着被阳澄湖大闸蟹在家门口“叫阵”的尴尬。

去年6月，泰和乌鸡上架盒马鲜生门店，冰冻煲汤鸡作为首推产品却遭受冷

好成绩得益于江西天然的地理、气候优势，也与我省高度重视做好“土特产”文章密不可分。

“我们一直把脐橙当作宝贝，很多‘首个’‘第一’都是因为脐橙。”拿着今年起实施的《赣南脐橙保护条例》，赣州市果业发展中心生产科科长梁梅青说，长期以来，在一些与赣南脐橙有关的违法行为治理上，难以找到准确的法律依据，作为赣州市首部关于优势特色产业保护的地方性法规，补上了治理方面的短板。不仅给赣南脐橙上法律“保险”，近年来，赣州市还从优化产业布局、严控果园开发、强化种苗供应、培强经营主体、做强精深加工等方面，出台了12条细化举措，实施赣南脐橙品质攻坚行动。

2023年，赣南脐橙的品牌价值已达691.27亿元，居全国区域品牌（地理标志产品）第5位、水果类第1位。

▲婺源县紫阳镇考水村千亩有机茶园内满目翠绿，茶农们正在采摘茶叶。

本报全媒体记者 史港泽摄

他山之石

从“小作坊”到“工业园”的启示

起源于20世纪七八十年代夜市的地方小吃柳州螺蛳粉，从2014年底第一家袋装螺蛳粉企业诞生，到产值超百亿元，仅仅用时6年。如今，袋装柳州螺蛳粉远销海外20多个国家和地区，上下游产业链为约25万人提供了就业岗位，成为广西的“新名片”。

曾经，柳州螺蛳粉以小作坊为主，面临龙头企业不强、标准化程度不高、品牌影响力不够等问题。2015年，柳州市借鉴工业化生产理念，开辟螺蛳粉产业园，带动包括大米、竹笋、豆角、木耳等在内的50万亩原材料基地建设，覆盖农业、食品工业、电子商务等多个领域。同时，加快制定行业标准、申请国家地理标志产品、建立产品质量检测中心和螺蛳粉原材料基地等步伐，并逐步发展工业旅游、文创产品开发等，实现一二三产融合发展。2023年，柳州螺蛳粉产业实现出口货值8727.2万元，增长28.5%。

河南省漯河市的做法也值得借鉴。漯河市以食品企业需求为导向，推动面粉制品生产企业、面粉加工企业、粮食专业合作社、育种机构等深度合作，实现专种专收专储专用和优粮优价联结模式，不断提高农业特色产业质效。如今，漯河食品产业涵盖18个大类、50多个系列、数千个品种，形成了以双汇为代表的肉类加工产业集群，以卫龙、南街村等为代表的粮食深加工产业集群，以中大恒源、高旗生物等为代表的果蔬加工产业集群。2023年，漯河市食品产业规模达2000亿元，成为河南省万亿食品产业的重要支撑。

遇，上架首月最低日销量不足200只。

……

对此，江西美尔丝瓜络有限公司总经理黄文蒋分析，问题主要来自三个方面：一是农业生产细分领域市场较小，很容易触及行业天花板；二是技术门槛相对较低，好产品极易被复制；三是大多数产业还是靠天吃饭，加上自身资金量小，抗风险能力弱。

2005年初，黄文蒋刚从父亲黄有手中接管公司，就面临如何扩大公司规模的难题，在与有多年种植经验的父亲商量后，最终决定与农户签订收购协议，形成田间统一化管理，以保障优质原材料供应充足。

但十年后，黄文蒋又遇到了新问题：发展已触及行业天花板，下一步怎么办？

突破！这次，黄文蒋将发展重点放在“人有我优”上。公司将丝瓜种子送上太空进行诱变，通过品种诱变、提纯，进一步提升丝瓜品质。同时，加快产品创新研发，并向美容化妆品、文创产品等领域延伸产业链条。目前，公司产品类别已经从洗浴用品和床上用品，扩充到4大系列、近300个规格，去年销售额达2.2亿元。

机水稻，提升产品品质和口感。

2023年，“总管家”胡鹏收入20多万元，“田管家”朱细英工资加分红7万多元；公司的富硒产品也打开广东、湖北、湖南等地市场，实现企业和农户的双赢。

同样是富硒，同样在宜春，上高则利用该县富硒和潜在富硒土壤面积占国土面积96.21%的优势，先后开发鸡蛋、大米、紫皮大蒜等系列富硒产品，以富硒矩阵抢占市场。2023年，该县富硒产业综合产值超50亿元。

今年起，我省还实施标准落地、分等分级、基地提升和消费促进等四大行动，让好农产品卖出好价格，力争2025年全省绿色有机农产品综合覆盖率达35%、实现总产值1400亿元。

我们欣喜地看到，我省正依托农业农村特色资源，向开发农业多种功能、挖掘乡村多元价值要效益，向三产融合发展要效益，打出一批特而优、特而美、特而强的土特产，更好助力乡村全面振兴，让更多农民在家门口就业。2023年，全省1058家省级以上农业产业化龙头企业，直接或间接带动近360万户农民就业，户均增收3850元。

琢磨透“土特产”这三个字：走产业聚合之路

做好“土特产”文章，是推进农业产业化的一项重要工作，而要做好这篇文章，首先要从对土特产的狭义定义中跳出来。

“土”讲的是基于一方水土，开发乡土资源；“特”讲的是突出地域特点，体现当地特色；“产”讲的是真正建成产业，形成集群。

值得注意的是，“土”“特”“产”不是割裂孤立的，而是相互联结、贯通的统一体。那么，如何实现三者有效融合，切实提升优质农产品价值，最终让农民增收增益？

廖永梅表示，做好“土特产”这篇大文章，要从资源和市场这两个基本点出发，坚持“按比较优势布局、按市场需求开发”，有效协调好种植规模、加工配套、科研开发、风险保障等多方面工作，实现从种植到加工、流通、市场的有效对接，建立与之配套的产业体系。

构建产业体系，龙头企业是关键。江西日远食品有限公司入驻上饶5年来，结合马家柚这一特色产品，相继推出“杨梅兔气”“杨枝甘露”等爆品，并先后在广丰区开发建设一期、二期工厂，加快生产方式的数字化转型，成为马家柚产业链条上的“新引擎”。2023年，该公司销售

额达1.5亿元，增长80.7%，辐射带动周边农民人均增收10%以上。

成功，总是有着相似的内在规律。

2011年，江西神州通油茶投资有限公司在深化加工的同时，先后投资近10亿元，打造“庄园式”油茶产业园，培育油茶生态旅游、休闲康养等新业态，开启了三产融合转型升级之路。2023年，公司文旅项目产值达2500万元，参观人数突破4万人次。

政府层面，我省正在加快“龙头”培育，打造一批引导农业产业化发展的“头雁”。2023年，全省共招引农业项目732个，签约金额达1273亿元，均为历史之最，其中引进全国头部企业8家、“链主”企业5家。全省农业产业化省级以上龙头企业达1058家。

要实现聚合发展，不仅要“从产”上发力，还要对“土”和“特”价值深入挖掘。

“对于农业生产来说，种植规模不断扩大，风险系数也在增加。”高安市盛发粮油有限公司负责人丁旦说，如何利用好乡土资源，唱响富硒特色品牌很重要。

为此，丁旦探索出“底薪+分红”的“田管家”模式，激励村民种好田、出好粮。同时，与研发机构合作，培育富硒有