

小芋头 大甜头

——从“三品”建设看铅山红芽芋产业的发展之道

本报全媒体记者 余 燕

初秋时节,走进铅山县各大红芽芋基地,芋农们正忙着采挖红芽芋,处处是一幅丰收的画卷。

红芽芋,一种肉质绵软、香气浓郁的特色芋头,因其香糯的口感被誉为“芋中珍品”,自上个世纪90年代起便深受江浙沪等地消费者青睐。铅山的红芽芋种植历史,最早可追溯至东晋时期。

近年来,铅山县聚焦品种优化、品质提升与品牌建设,融合发展一二三产,加快推进红芽芋产业发展提质升级。目前,全县种植面积稳定在10.2万亩,年产值超10亿元,带动3万余人就业增收。2025年,铅山县地理标志农产品红芽芋上榜“2025中国品牌价值评价榜单”,品牌价值为16.16亿元。

种业强“芯”优化品种

走进江西省江天农业科技有限公司(以下简称江天农业)的红芽芋组培中心,只见十几个组培架上分门别类整齐摆放着贴有标签的试验瓶,技术员周四红正在细心观测种子芽叶。

种子是农业的“芯片”。选育推广优新品种,才能夯实高产稳产的根基。红芽芋属无性繁殖,相比其他种植物,品种更新换代的难度更大。

“由于长期种植,造成各种病毒积累,铅山红芽芋的种业问题日益突出。尤其是2007年左右,红芽芋产业出现品种退化、烂皮烂兜和产量降低等严重问题。优化红芽芋品种,迫在眉睫。”8月19日,江天农业高级农艺师、总经理方加军告诉记者。

作为一家本土成长壮大的国家级龙头企业,江天农业扛起了种业强“芯”的责任。经多方询问查找,方加军联系到安徽省农业科学院薯类脱毒中心,该中心已成功开展过马铃薯脱毒技术。



①②芋农采挖红芽芋。
通讯员 舒畅摄
③技术员周四红正在工作。
本报全媒体记者 余燕摄

在此基础上,江天农业持续深化产学研合作,加大和中国农业科学院、江西农业大学等科研院所的合作力度,继续优化改良种业。如今,“赣芋1号”已裂变出一些新品种,如多糖更丰富、淀粉含量更低、口感更好的“赣芋2号”,该品种更适用于加工领域,已在南昌、赣州等地试种推广;“赣芋3号”属于早熟品种;“赣芋4号”则倾向于作为观赏性植物。



从植物学分类来看,马铃薯和芋头虽属不同种类,但两者均利用地下膨大的块茎或根茎进行无性繁殖。那在品种优化试验上,是否有相通之处?2007年,方加军多次主动与安徽省农科院对接,最终得到了支持。

当年,双方签署合作协议,联合开展红芽芋脱毒繁育技术研究。从红芽芋茎尖诱导一试管芋一原原种—原种—良种,经过前后5年的艰苦培育和反复试验,2011年,新芋种“正式面世”。经业内专家鉴定,该芋种田间表现农艺性状稳定,抗病性强、高产稳产性好,单株芋子20个左右,亩增产25%以上,亩产可达2100公斤以上。2015年12月,经江西省农作品种审定委员会认定,这个从铅山红芽芋变异株中选育出的优质、抗病、高产多子芋新品种,为我省第一个通过认定的芋头品种,命名“赣芋1号”。

全链管理 提升品质

8月20日凌晨3时许,位于铅山县永平镇永平村的林辉农场120亩基地,已是一派忙碌。翻挖、分拣、称重、装箱,40多名芋农分工协作,赶在气温升高前采挖红芽芋。搭乘冷藏车,驶上高速路……约8个小时后,这些带着泥土清香的红芽芋,将“走进”上海各大商超和生鲜市场,成为市民餐桌上的美味。

林辉农场负责人邱珍林给记者算了一笔



(河红茶、红芽芋)馆看到,各类芋头加工产品琳琅满目。

“小芋头,大产业。”方加军表示,红芽芋口感细腻,制作成芋浆、奶茶等饮品的融合性很好;还可制作成芋全粉,广泛用于康养领域,在银发经济火爆的今天,市场前景广阔。目前,江天农业拥有固态、液态两条生产线,可生产芋全粉、芋浆等产品。

“家人们,这是铅山特产红芽芋,蒸煮炖炒样样行,现在下单,新鲜直达!”近日,在铅山芋来芋好生态农业发展有限公司的直播间,主播正热情地向网友推介新鲜出土的红芽芋。据产品经理吴鸿宇介绍,该企业今年开始直播带货,销量翻番。公司组建了专业直播团队,真实现红芽芋从田间种植、采收、加工到打包发货的全过程,吸引了大批回头客,甚至有消费者要求“定期配送”。

以三产带二产,以二产促一产,铅山县加快推进一二三产融合发展,持续深化红芽芋产业品牌建设。先后荣获“中国红芽芋之乡”“全国绿色食品原料标准化生产基地”等7项国家级荣誉。2025年,品牌价值再创新高,达16.16亿元。“铅山红芽芋”同时获地理标志证明商标、地理标志保护产品“双认证”,并入选江西农产品“小美特精”区域公用品牌库。

邀请上海蔬菜(集团)有限公司考察团一行来铅山开展实地调研,进一步促进产销对接与产业升级;铅山县红芽芋推广服务中心与上海市江桥批发市场经营管理有限公司,签署协议开展深度合作……今年以来,铅山县主动出击、搭建平台,在品牌建设上动作频频,红芽芋的品牌影响力和市场认可度持续攀升。

不仅请进来,还要走出去。该县举办系列推介活动,走进江浙沪各大商超,将整株“带泥土带叶子的芋头”搬进现场,让消费者“眼前一亮”;策划推出挖芋王争霸赛、采挖体验赛等趣味十足的农耕活动;举办电商直播带货大赛,线上线下同步发力,持续提升红芽芋的品牌热度与美誉度。

目前,红芽芋已成为铅山县农业支柱产业,每年总产量达15万吨。全县共有红芽芋种植、销售和加工企业53家,种植合作社48家,形成了从“种业培育—种植采收—研发加工—品牌销售”的全产业链,成为当地人民致富增收的“大产业”。“中国红芽芋之乡”的品牌优势,正在转化为产业优势,为乡村振兴注入源源不断的活力。

8月12日,记者走进南昌洪旺智慧农批大市场,只见满载新鲜蔬果的货车穿梭,电子显示屏实时跳动着各类农产品交易数据。这个总投资15亿元的“平急两用”公共基础设施重点项目,自7月开园以来已吸引260余户商户入驻,日均交易量稳定在1200吨,成为保障南昌“菜篮子”的重要支点。

“市场刚运营就遇到办证高峰,多亏了市场监管部门把服务送到家门口。”正忙着卸货的商户冷立新高兴地向记者展示刚办好的营业执照。为解决新入驻商户“多头跑”难题,新建区市场监管局望城分局创新实施“园区驻点办证”模式,将办公场所直接搬进市场服务大厅,通过“一站式”服务平台实现发证全流程提速,最快10分钟可完成个体工商户注册登记。

新建区坚持“把办公室搬到企业门口”的服务理念,建立重点企业“一对一”帮扶机制,组建由23个职能部门组成的专项服务队,今年以来累计解决企业诉求137个,办结率达98.6%。

精准施策,护航企业创新发展。在江西新力传感科技有限公司生产车间,自动化产线正高速运转。这家专注于MEMS传感器研发的高新技术企业,通过工业物联网改造实现产能飞跃,传感器压力模组产品广泛应用于比亚迪、吉利等20余家车企,预计今年营收达8000万元。

企业产值的持续增长,离不开政府的倾力相助。今年,江西新力传感科技有限公司瞄准低空经济、储能和机器人领域,打造发展新引擎。在新赛道建立起新的“技术护城河”,也需要巨大的资金投入,正当企业发愁时,南昌市新建区科技和工业信息化局送上优惠信贷政策,面向科技型企业推出的科贷通为企业提供了一笔990万元的贷款,不仅利率低,而且政府补息20%。

有了政府的保驾护航,企业发展驶入快车道。今年6月,新力传感科技公司不断推出不同领域的传感器新产品。同时,利用贴息贷款对现有产线进行改造,打造工业物联网智能化管理平台。“之前产线是单个工序的自动化,以传感器压力模组的生产为例,一人一班8小时才能生产4000个,现在工序之间智能联动,1个小时就能生产2500个,效率显著提升。”江西新力传感科技有限公司副总经理杨旭光说,今年公司计划生产420万个传感器。今年以来,新建区聚焦企业急难愁盼,积极落实融资纾困等惠企政策,通过科贷通累计发放2000万元贷款,有效缓解企业经营压力,为区域高质量发展提供韧性支撑与创新活力。

新余保障性住房有了“数字身份证”

本报新余讯 (全媒体记者邹宇波 通讯员刘宏菁、傅秋香)近日,新余高新区城东办事处阳光社区和泰家园小区的408套保障房有了全新的“电子身份证”,承租户通过扫描“安居门牌码”,就可轻松搞定缴纳房屋租金、续签合同、上报维修等事宜。这一举措标志着该市运用数字化手段,在提升保障房管理水平、打通服务与监管“最后一公里”方面迈出了关键一步。据悉,该市中心城区的5696套保障性住房将陆续进行“安居门牌码”的安装工作。

“安居门牌码”是以“赣通码”为支撑,通过为每一套保障房生成使用周期内管理的唯一“数字身份证”,可实现物理房屋与其数字信息的精准绑定(即“房码合一”)。承租户扫描“安居门牌码”,输入本人身份证号码,系统立即精准识别身份,可完成缴纳房屋租金、签订本年度电子合同、网上上报维修等事宜;相关监管部门依据“安居门牌码”获取所需数据,强化对房源使用、维护等环节的智慧监管,让数据多跑路、群众少跑腿,真正实现保障房管理服务的智慧升级,托起百姓“码”上可及的安居梦。

南丰蜜橘品牌价值突破200亿元

本报南丰讯 (通讯员胡羽强)日前从南丰县有关部门了解到,2025年南丰蜜橘品牌价值突破200亿元,达202.02亿元,展现了其作为国家地理标志产品的强劲品牌影响力。

据了解,南丰蜜橘以皮薄核少、汁多无渣、色泽金黄、甜酸适口等特点闻名海内外,是国家地理标志产品,其品牌影响力与文化底蕴深度融合,成为地方特色产业的核心名片。

近年来,该县不断加大地理标志产品保护的宣传与质量管理力度,积极探索蜜橘产业可持续发展之路,以“三园”建设为主体,通过优化产业布局,加强政策引导,提升蜜橘品质,建立“品质追溯+品牌监管”体系,确保地理标志产品品质稳定,实现了蜜橘“提增效”与农民“增收致富”的双赢。同时,坚持“稳定国内市场、深耕海外市场”双轮驱动战略,国内通过电商平台搭建、线下商超直供、文旅融合营销等方式巩固消费基本盘。2024年,南丰蜜橘首次成功进入非洲市场,标志着其国际化征程迈出关键一步,成为品牌价值提升的重要支撑。

万安文旅“花式整活”引客来

本报全媒体记者 周 幸

心安湖上鼓点铿锵,龙舟竞渡的训练场景热火朝天;百嘉老街里,改造一新的清末骑楼灯火璀璨;罗塘教育基地内,学员们认真聆听“红话筒”讲解……这一幅幅生动的画面,是万安文旅的日常图景,更折射出该县全域旅游发展的蓬勃活力。

今年1月至7月,万安县接待游客210余万人次、引进县外480余批旅游团队,过夜游客占比攀升至33%,3组数据背后,揭示了万安跳出传统文旅框架,用创新思维重构全域旅游生态的破局路径。

变“沉睡资源”为“爆款场景”

“没想到老粮仓改造成龙舟文化展示馆后,老风车、旧船桨、老龙舟,配上声光电变成了时光隧道,孩子看得入迷,我们也找回了童年记忆。”百嘉镇居民李群带着家人参观时感慨道。文旅产业最怕“一成不变”,万安的破局之道,让每一处闲置资源都成为可体验、可互动的“活场景”。

老建筑里藏着新玩法。百嘉镇的老粮仓不再堆粮,变身龙舟文化展示馆、手工体验

馆、草船射箭馆等互动体验新业态;高陂镇的旧校舍告别沉寂,联动田北农民画村景区,转型为研学宿舍楼和接待基地;住宿也玩出新花样,让“住下来”成为一种享受。

老文化玩出“潮表达”。农民画成为景区IP的核心元素,万安将农民画印上文创产品,

推出8款“可带走的万安记忆”,把龙舟文化从“看比赛”变“玩起来”,水上自行车、旱地龙舟等10余种新业态,让游客从“旁观者”变成“参与者”,直呼“原来传统文化能这么有趣”。

夜晚时光解锁新体验。过去游客“白天逛景点,晚上就离开”,如今百嘉老街96间清末骑楼改写了这一现状。烟火老街的小吃、夏日好声音的演唱、滨江夜市的热闹,形成“夜游+夜娱+夜宿”的消费闭环。

从“被动等客”到“主动引客”

“以前我们推广万安线路,要自己找资源、谈合作,现在政府牵头和周边县区签了协议,线路更丰富,游客报名更积极了。”赣州嘉合旅行社负责人荣贵说。客流是文旅产业的命脉,万安用政策“精准滴灌”,把“过客”变成“常客”。

让“小众打卡”成“全民热议”

“上万人看龙舟赛一起喊加油,太震撼了。我还吃了万安鱼头、逛了百嘉老街,这趟

新建区助力企业跑出发展“加速度”

本报全媒体记者 郭飞飞

本报全媒体记者 康春华

服务『沉下去』难题『快解决』