

既“走出去”更“卖得好”

——吉安以标准化规模化品牌化激活乡村振兴新动能

本报全媒体记者 周幸

12月的赣城暖意融融，第14届中国(深圳)国际生态农业暨食材博览会的展厅内人声鼎沸。吉安展区前，井冈红元素与庐陵文化符号巧妙融合，160余种“井冈山”品牌优质农产品整齐陈列，井冈大米、狗牯脑茶等特色产品引得客商驻足品鉴、洽谈签约。短短三天，现场签约订单42笔、签约金额115万元，意向合作金额达1397万元。

这份亮眼成绩，正是吉安市深耕农业标准化、规模化、品牌化“三化”建设的生动缩影。近年来，吉安以农业“三化”提升攻坚战为突破口，将“井冈山”这一红色IP转化为农业发展金字招牌，推动511家授权企业抱团发展，让优质农产品既“走出去”，又“卖得好”，在红土地上谱写了强村富民的新篇章。



吉水县白水镇垦殖场三分厂井冈山蜜柚基地。通讯员 李超摄

标准化筑基

匠心铸品，筑牢质量安全防线

12月4日，峡江县金坪民族乡的井冈山农产品海外直采基地里一片繁忙。30吨色泽鲜亮的井冈山蜜橘、井冈红美人、井冈脐橙整齐码放装车，经云南的港口发往柬埔寨市场。这批价值7万美元的新鲜水果，是吉安农产品标准化建设结出的又一硕果。

今年7月，井冈山农产品出口授牌仪式在峡江举行，海外直采基地、海外仓等平台的正式授牌，为吉安优质农产品走向国际市场搭建了坚实桥梁。

“我们的农产品品质好，市场认可度高，订单排得满满当当。接下来打算扩大种植规模，销量还有很大增长空间。”江西省居闲果业有限公司总经理廖作文的话语里，既有丰收的喜悦，又藏着供不应求的“甜蜜烦恼”。

这份底气，源于标准化种植带来的过硬品质。基地从种苗培育、田间管理到采摘分拣，都严格遵循井冈山品牌团体标准，以井冈山翠冠梨为例，其标准包括了12项核心指标，含糖量精准控制在12%至15%，果径、成熟度等均有明确规范。正是这样的“斤斤计较”，让井冈山农产品在海外市场赢得了口碑。

峡江县的标准化实践，是吉安市筑牢农产品质量根基的生动注脚。作为农业大市，吉安深知标准化是农产品提质增效的核心密码，坚持“有标采标、无标创标、低标提标、全程贯标”，逐步建立起覆盖全产业链的标准体系。组建“一中心、三平台”运营架构，理清职责定位、完善运行机制，位于井冈山农高区的国家蔬菜产品及加工食品质量检验检测中心正式运营，为标准落地提供技术支撑。截至目前，全市已发布井冈山品牌团体标准126个，建成品牌标准化基地122个，693款产品完成统一包装设计。

在标准引领下，吉安农产品质量稳步提升，地理标志产品家族持续扩容。“井冈红米”“登龙粉芋”等6款产品新增为国家地理标志产品，累计达到12个；井冈竹笋等7个优质农产品品牌入选江西首批农产

品“小美特精”区域公用品牌：“一江秋”富硒大米等10个粮油产品荣获“江西好粮油”称号。

标准化铸就的品质根基，让“井冈山”品牌底气十足。全市连续9年获全省耕地保护和粮食安全考核优秀等次，连续4年获全省巩固拓展脱贫攻坚成果考核“好”等次，连续6年获全省乡村振兴考核“好”等次。

规模化聚能

集群发展，拓宽产业增值空间

冬日的吉安县城，连片的油菜田绿意盎然。种植大户左志上望着自家350亩长势喜人的油菜苗说：“这两年，县农业农村部门指导我们选良种、用良法，油菜亩产收益可达350元左右，比以前强多了。”在他的带动下，周边农户纷纷加入，全镇连片种植面积超千亩，抱团发展的路子越走越宽。

作为全市冬季农业生产的重点县，吉安把冬种作为稳产能、促增收的关键抓手，围绕油菜、冬季蔬菜等核心作物，规划冬种面积在33.8万亩以上，其中油菜15.5万亩、蔬菜4万亩，并通过“一区两线”重点布局，打造了一批彩色油菜观光区和单产提升示范基地。为了让规模化种植落地见效，县里投入1685万元专项补贴，大力推广油菜种植技术，预计实现油菜亩均纯收益300元，还创新推出代耕代种、托管服务等模式，培育了一批种养大户、家庭农场等新型经营主体，带动农户抱团发展。

规模化是农业经济发展的必由之路，吉安以规模化基地建设为抓手，不断提升优质农产品供给能力。全市建成规模化产业基地1951个，粤港澳大湾区“菜篮子”

生产基地75个，井冈山蜜柚“盒马村”、泰和乌鸡“盒马村”、井冈黄桃“盒马村”、“京东农场”等高端直采基地4家，果蔬直供港澳基地48家，“圳品”认证基地10个，富民产业面积达820.7万亩，为品牌化运营提供了充足的货源保障，也为破解企业“供不应求”的难题奠定了基础。

放眼吉安，农业产业化“双百行动”推进蹄疾步稳，聚焦207家“双百企业”储备库实行“一企一策”清单化管理，148家企业营收均达到或超过预期目标。健全龙头企业梯队培育机制，培育国家级龙头企业6家、省级龙头企业128家、市级龙头企业500家。百威雪津被评为国家级水效领跑者企业，峡江县玉峡药业入围中国农业企业500强、特色产业20强，吉州区乐滋食品等13家企业获评省级专精特新中小企业。近3年，全市外出招商1011次，拜访重点客商企业1233家，举办各类农业招商推介活动40场，签约项目226个、金额364.5亿元，引进亿元以上项目156个、10亿元以上项目15个，产业集群效应持续释放。

品牌化增效

多元赋能，唱响市场知名品牌

“家人们，这款富硒大米来自万安生态产区，颗粒饱满、口感香甜，现在直播间下单还有优惠。”12月5日，万安县富硒农产品直播基地内，暖光灯下的主播热情洋溢，镜头扫过的货架上，富硒大米、山茶油等产品琳琅满目。这个占地500平方米的直播基地里，17个直播间分别以万安各乡镇命名，墙上挂着的乡土照片，让屏幕另一端的消费者仿佛置身田间地头，倍感亲切。

“我们还打造了‘两山优选’线上平台，就是为了让万安的好东西走出大山。”两山优选电商公司负责人赖好介绍，平台首页专门开设“井冈山农产品(网上)旗舰店”的窗口，集中销售全市各地的“井冈山”品牌优质农产品。

直播基地不仅免费为农产品电商开放直播间，还组建专业团队提供一对一培训，从账号运营、产品拍摄到直播话术，全程手把手指导农户和小企业。正是这样的全方位支持，让许多原本“不懂网、不会卖”的农户，变成了“直播达人”，也让富硒大米和山茶油成为全网爆品。今年以来，基地带动“井冈山”农产品线上销售额突破8000万元。

万安县的电商突围，是吉安市多措并举提升品牌影响力的一个缩影。吉安紧紧扭住“井冈山”品牌建设“牛鼻子”，按照“三化、五统一”要求，广泛运用新媒体全方位推介品牌形象，让品牌Logo、口令等核心元素在消费者心中不断强化。完成763款农产品统一包装设计，进一步提升品牌辨识度和美誉度，让“井冈山”品牌形象更加鲜明。针对冬季农产品特点，还特别策划“冬日暖心农产品”系列推广，让井冈山菜油、冬笋、腊味等应季产品

成为市场新宠。

线上线下齐发力，品牌推广多点开花。线上，大力培训电商人才，主流电商平台活跃店铺达1727家，在万安、永丰等6个县建设抖音直播基地，邀请吴凤魁等主播开展电商直播，打造了“泰和乌鸡”“水南腐竹”“井冈糯米笋”等26款年销售额破千万的榜单爆品，全市电商平台农产品销售额达4.86亿元，平台监测数据位居全省前列、全市第一。线下，积极组织授权企业参加国内外各类展会20余场，举办品牌发布会、招商推介会、高铁冠名等各类品牌营销活动10余场，在北京、东莞、广州等地开展9场推介活动，推动12款农产品成功入驻盒马鲜生等高端渠道，实现销售额1.34亿元。冬季的深圳农博会、上海农产品交易会等展会上，吉安展区总能凭借生态特色和红色底蕴脱颖而出，成为客商关注的焦点。

为了让品牌影响力持续扩大，吉安积极拓展国内外市场。在北上广深建设品牌旗舰店21家、海外旗舰店1家，347款产品入驻高端商超餐企，179款产品入驻大型批发市场，2110款产品入驻国光、天虹等本地商超，构建起覆盖全国的线下销售网络。同时，对接查路集团、润丰集团等出口企业，举办5场出口发车仪式，培育本地出口企业156家，推动井冈茶叶、井冈山蜜柚、井冈山蜜橘、井冈黄桃等多批优质产品走向20多个共建“一带一路”国家和地区，“井冈山”商标在英国成功注册，国际市场份额不断拓展。冬季出口的井冈山蜜橘、脐橙等水果，凭借标准化种植带来的稳定品质，在东南亚市场占据了一席之地，订单量较去年同期增长20%。

如今的“井冈山”品牌，已成为全国知名的区域农业品牌，位列2024中国区域农业品牌形象影响力指数百强榜第7位，品牌价值突破122.89亿元，全年销售额达130.78亿元，同比增长75.8%。随着全国油茶产业发展研讨会、全国冬油菜现场观摩活动、农产品统一大市场全国交流会等全国全省性活动，相继在吉安召开，吉安农业的影响力和美誉度正不断攀升。



万安县富硒农产品直播基地正在进行直播。通讯员 龚声伟摄

安福激活以工代赈效能

本报安福讯(全媒体记者周幸 通讯员刘志宏、王安琪)“一天可以挣100多元，回家还能辅导孩子作业。”近日，安福县瓜畲乡田间地头，村民们一边拉家常，一边修整灌溉水渠。昔日“望天灌溉”的千亩良田，如今新渠雏形渐显，这不仅破解了当地农业灌溉难题，更带动92名群众实现家门口就业，发放劳务报酬86万元，成为安福县以工代赈工作的生动缩影。

今年以来，安福县聚焦群众需求与乡村振兴，成功落地7个以工代赈项目，争取上级无偿资金2407万元，以“规范+创新”双引擎激活政策效能，让群众在参与建设中增收受益。该县出台以工代赈专项资金项目全过程管理实施方案，打通项目申报、审批、资金拨付到验收的全流程，创新推出“三选一”弹性实施模式，允许企业承接、县建公司领办或村民自建，破解招标耗时久难题，实现提速降本，激发群众干事热情。同时，构建“信息全公示+群众参与监督+审计全程跟踪”立体监督网络，让资金使用、工程推进全程透明，赢得群众信任。同时，由县发展和改革局牵头，严格审查项目是否符合国家以工代赈政策要求和负面清单，剔除形象工程，并联合工作组实地踏勘论证，综合评估建设条件、群众受益面和实施可行性，保障项目落地见效。截至目前，该县2025年度以工代赈项目已带动就业近300人次，发放劳务报酬300余万元。

万安统战助力鱼产业升级

本报万安讯(全媒体记者李敏 通讯员梅科红、肖秀兰)近年来，万安县委统战部通过整合资源、搭建桥梁，积极引导统一战线成员做实“鱼产业”，做足“鱼文章”，做活“鱼经济”，持续擦亮“万安鱼头”金字招牌，助力万安生态鱼“游”出一片新天地，实现统战人士与乡村振兴的“双向奔赴”。

万安县委统战部通过搭建“统战人士+致富能手+农户”互助桥梁，解决生态鱼产业技术难题，助力产业发展。宝山乡安畲族村返乡创业能人雷绍溢投资200万元新建陆基养鱼圆池20个，带动周边3个村12户农户跟进养殖。为帮助解决技术难题，县知联会积极邀请水产养殖专业技术人员下沉到村蹲点指导，常态化对基地和散户提供技术指导，还将陆基鲈鱼转为陆基石斑鱼，提升养殖效益。为提升万安生态鱼的品牌价值和文化价值，该县统战部门充分发挥商会、新联会网络分会等统战社团平台作用，在东莞、无锡等地设立乡友联络站，策划“万安鱼头”品牌推广活动，推动16家体验店落地长三角、粤港澳大湾区。同时，支持万安鱼头旗舰店与美团、饿了么等平台合作，打通线上线下推广渠道，加大万安鱼头营销力度。

新干精准服务妇女儿童

本报新干讯(全媒体记者周幸 通讯员李福孙、张梅花)自去年以来，新干县妇联着力打造“木兰之光”综合服务品牌，创新实施“1+3+N”服务模式，即组建一支县级巾帼志愿服务总队，依托“木兰课堂”“木兰夜校”“木兰加油站”三大平台，开展N项多元服务，精准回应妇女、儿童和家庭需求，构建起有温度的服务体系。

“木兰课堂”聚焦家庭教育支持，通过情景模拟、角色互换等互动方式，聚焦育儿难题，已服务家长教师超2000人次。“木兰夜校”关注女性自我成长，以公益课程为女性提供养生、音乐、文化等学习平台，营造互助交流、释放压力的温馨空间，成为女性的“充电站”。“木兰加油站”则为需要深度心理支持的家庭与孩子提供专业港湾。每周六晚，国家二级心理咨询师驻点，借助沙盘游戏等方式开展个案辅导。项目已累计提供一对一咨询超100小时，成功干预多起心理危机个案，帮助多名儿童重返校园。

井冈山经开区推动机关党建与业务深度融合

本报吉安讯(全媒体记者李敏)“我们‘吉先锋突击队’把主题党日直接‘搬’到项目工地上来了。”近日，井冈山经开区富滩园区新质产业园建设现场，河东经开区管理办党支部组建“吉先锋突击队”，现场立下“军令状”、认领“责任区”，将主题党日活动融入项目攻坚最前沿。

近年来，井冈山经开区持续深化规范机关党建，以“四提四服务”为抓手，通过组织堡垒提质、综合素质提能、能力作风提升、精神状态提振，推动机关党建与业务深度融合，引导党员干部在服务企业、服务群众、服务招商大引强、服务项目建设中彰显担当作为，实现了基层党建从“深入有形”到“生动有效”的转变。

该经开区机关党委坚持以政治建设为统领，各党支部严格落实“三会一课”制度，创新开展“党建+业务”融合实践，通过举办干部学习讲坛、开展岗位练兵、实施“黄橙红牌”预警机制等举措，促使党员干部的政治素养和履职能力得到全面提升。同时，深化“四服务”举措，持续优化营商环境，办好民生实事，增强发展动能，加快项目落地见效，切实把党的政治优势、组织优势转化为高质量发展优势。

特色宣传筑牢安全防线

本报井冈山讯(全媒体记者周幸)“老板娘，有生面孔打听配方，得多留心。”近日，井冈山市碧溪镇镇干部走进农贸市场，一边发放宣传单，一边用家常话提醒摊主。这是碧溪镇创新宣传方式，推动国家安全知识深入基层的生动写照。

碧溪镇利用农村赶集日人流量大、辐射面广的特点，在圩镇设立主题宣传展台。镇干部和民警用当地方言，结合身边案例，向群众讲解如何防范诈骗、识别危害国家安全行为，并模拟“免费送鸡蛋”“扫码领补贴”等常见诈骗手段，排演方言情景剧。针对留守老人等群体，该镇还组建由镇村干部、网格员、志愿者构成的“铁脚板”宣传队，开展“敲门行动”，用方言讲解国家安全知识，帮助独居老人设置手机防诈功能。今年以来，该镇累计走访农户2300余户，整改安全隐患47处，发放相关奖励金5000元。

此外，碧溪镇推动校园与企业协同发力。在碧溪中学开展“国家安全主题绘画”等实景化教育活动，并通过“小手拉大手”机制覆盖家庭500余户。在产业园设置宣传栏，张贴普法海报、滚动播放警示案例，组织企业代表观看警示教育片，提升防范商业窃密等风险的能力。

游客在青原区风景名胜区“青原里”商业街店内选购“井冈山”农产品。通讯员 陈启道摄