

千年“赣莲”绽新芳 百亿品牌阔步来

——江西推动白莲产业高质量发展纪实

邱振宇

预计到2027年,白莲产量达到4.5万吨以上;综合产值达到150亿元左右,其中加工业产值达到60亿元以上;品牌价值突破100亿元;龙头企业数量稳步增长,产业配套更加完善,产业集群逐步形成……近日,《江西省人民政府关于推动江西白莲产业高质量发展的实施意见》正式发布,为提升白莲产业发展水平、培育“赣莲”品牌、助推农业强省建设注入强大动力。

审视这份“赣莲”蓝图目标,不难发现:既要育量的快速扩张,还要有质的提升。

为什么是“赣莲”?江西锚定“赣莲”的底气何在?相比全国其他白莲产业聚集区,江西何以发挥后发优势?……在江西大力推进品牌强农的战略背景下,这些问题的答案逐渐明朗。以“粮头食尾、农头工尾”为主线,以打造“赣莲”全域公用品牌为牵引,江西正系统推进全产业链优化升级——从金融信贷、精深加工、流通供应到科技创新,从良种繁育推广、“农文旅体商”融合发展到品牌培育推介,一项项关键举措协同发力,蹚出一条“赣莲”产业高质量发展新路径。

品牌与产业 一体发展

在江西,植莲、采莲的历史可追溯至唐代。

抚州市广昌县、赣州市石城县两地相连,均以白莲作为主导产业,均有着“白莲之乡”的美誉。

广昌县以科技赋能白莲产业,积极开展航天育种研究,成功培育“太空莲”系列良种,如今全国约八成白莲产区均选用广昌县莲种,展现出其在种源领域的强大影响力。在深加工领域,持续拓展以莲子、莲藕等为原料的饮品开发,推出莲子汁、莲藕汁等系列产品,深受市场欢迎。

石城县则聚焦“以莲促旅、以旅兴莲”,通过举办荷花节、提升莲文化馆、建设荷花观光园等项目,推动白莲从农产品向旅游IP转型。206国道石城段沿线的百里荷花观光带,串联起大由乡水南村、珠坑乡竹溪村等多个赏荷点,吸引周边省市游客前来赏莲观景。

一山之隔,各具特色。但两县在白莲品牌建设上,一定程度上存在“各吹各的号、各唱各的调”的问题。

放眼全国,论白莲的区域公用品牌,湖南“湘莲”、福建“建莲”的知名度和影响力都已得到市场验证,“合则强、孤则弱”已成为区域公用品牌发展的普遍共识。构建“赣莲”品牌体系,成为江西破题的关键。

“今年,江西莲产业的重要进展,就是推出了全新的品牌Logo。”省农业农村厅市场与涉外处处长刘斌介绍,7月31日,在江西优质农产品品牌发布会上,“赣莲”品牌一等奖标识正式揭晓。

今年6月,省农业农村厅联合省工业设计协会、白莲产业协会发起“赣莲”品牌Logo征集活动,受到社会广泛关注。共收到来自全国30个省(区、市)、47所高校、136家设计机构,以及越南、马来西亚等国家的1325件参赛作品。

其中,一等奖作品《赣韵莲章》以江西地图为骨、荷叶为魂,巧妙融合地域特征与文化意象,将江西喻为“一朵绽放在中国大地的莲”,生动诠释了“赣莲”作为江西特色农产品的独特魅力,赢得广泛好评。

下一步,江西将推动获奖作品在“赣莲”品牌包装、宣传推广中全面应用,按照“统一形象、统一宣传、统一包装、统一授权”的发展思路,构建以“赣莲”区域公用品牌为母品牌,广昌白莲、石城白莲等子品牌的品牌矩阵,着力将“赣莲”打造成为江西生态农业的亮丽新名片。

提质与倍增 双轮驱动

“赣莲”何以传千年?

历史沉淀,赋予它顽强的生命韧性;时代变迁,则要求它构建全新的发展韧性。

站在转型的十字路口,江西莲产业需闯过三大关口:生产“品质关”,聚集品种培优与品质提升,夯实产业根基;流通“融合关”,打通小农户与大市场的堵点,畅通产业脉络;加工“价值关”,推动从供应原料向创造价值转变,提升价值链。

如今这些关口正逐个突破——“赣莲”的生产朝着规范、标准的方向迈进。

缺乏统一的生产标准和品牌认证等规范化流程,必定会导致市场混乱,产品鱼目混珠,消费者花大价钱却未必能买到正宗的“赣莲”产品。

面对挑战,江西从源头入手,以标准破局:一方面,瞄准种质资源,培育“高产抗病”新品种,优化改良老品种,推进高产高效栽培等技术攻关和集成应用,建设白莲高产基地;另一方面,发布省级地方标准《赣莲全产业链管理技术规范》,将于2026年5月1日起正式实施,推动“赣莲”产业迈入全链条标准化、规范化发展的新阶段。

“赣莲”的流通正变得更加高效、更贴合市场节奏。

“48小时,江西莲子直达武汉,口感保持98%。”江西小莲食品有限公司相关负责人余敏介绍,依托玉湖冷链公司开通的“赣鄂冷链·玉湖专线”,南昌与武汉实现园区直连,物流成本下降70%。玉湖冷链公司在省内还布局了11条干线、58条支线,覆盖202个自提点,到2025年底支线运输全免费。

在渠道拓展方面,江西积极组织白莲企业与盒马、山姆等高端商超及餐饮平台对接,支持广昌县举办2025广昌鲜莲盒马上市仪式活动,进一步提升“赣莲”品牌在盒马鲜生平台的知名度与影响力。今年上半年,共推动石城、广昌、德安等白莲主产区8款白莲产品进驻盒马鲜生和黑珍珠餐厅,累计销售额413万元。

“赣莲”的加工环节正不断向价值链高端攀升。

10月17日,第二十二届中国国际农产品交易会在天津举办。在江西展区广昌白莲馆,莲子汁、荷叶茶、莲子藕粉桂花冻、莲子糊、莲子脆等40多种莲子深加工产品琳琅满目,游客纷纷掏出手机扫码下单。

从用于莲加工莲子糊、用莲藕加工藕粉,到生产莲芯茶片,再到用荷叶提取物做奶茶、咖啡……围绕白莲“加工树”产业图谱,一批专注差异化精深加工的企业正加速集聚,带动“赣莲”闯入健康饮品、休闲食品、预制菜等高附加值赛道。在科技赋能下,“赣莲”正被“吃干榨净”,实现从田间原料到精品商品的全面跃升。

在这一转型升级的过程中,政策支持亦持续加码。江西积极向农业农村部争取白莲优势特色产业集建设项目建设,申请2亿元财政奖补资金,进一步支持全省白莲产业链强链、提质增效,为“赣莲”深加工之路注入强劲动力。

业态与传播 多维发力

在品牌整合与产业链升级的基础上,“赣莲”产业正突破传统农业边界,迈向“出圈”发展、业态融合的新阶段。

今年夏季,石城县大畲村千亩荷花园莲叶田田,花香四溢,吸引了来自马来西亚、尼泊尔、乌干达、阿富汗等多国友人前来赏荷。

作为石城县最早开发的荷花观赏点,大畲村荷花园汇集了300余种品种的荷花,20余种莲蓬以及观赏性极高的克罗地亚王莲。

蓬勃发展的荷花观光游,也催热了乡村经济。目前,大畲村已发展起特色农庄22家、民宿13家、便利店13家。日益增长的游客不仅带动了住宿餐饮,更直接推动了莲子、荷叶等本土农产品的销售,形成了“以莲促旅、以旅带农”的良性循环。

不止于石城,江西其他“赣莲”优势产区也在积极推动“莲文旅”的深度融合。

广昌县以“莲神太子庙会”等民俗活动为亮点,并依托姚西村“世界最大莲池”的吉尼斯纪录品牌,打造莲海观光、莲田汉服旅拍等沉浸式体验项目;莲花县深化“文旅+生态”“文旅+区域协同”战略,发布“赏精品荷花,尝莲花血鸭,武功山下直达莲花”和“赏花采摘”两条旅游线路,为游客提供了更多元化的旅游选择;分宜县当地把莲藕作为农民增收的特色产业来发展,形成夏赏莲花、冬售莲藕的“莲藕经济”,助推乡村振兴……江西莲产业全域联动、业态融合,推动“赣莲”从单一农产品向复合型产业生态跃升。

此外,“赣莲”借助媒体力量拓展品牌传播边界。通过短视频、直播带货、社交种草等方式,讲述“赣莲”历史、展现产业风貌、传递品牌价值,推动“赣莲”从“单点突破”迈向“系统成势”,实现从“产品输出”到“品牌输出”“文化输出”的全面跃升。

未来,这片土地上的每一枝莲,都不再只是作物,而是乡村振兴的生动注脚,是文化传承的鲜活载体,是绿水青山向金山银山转化的美丽实践。当莲香穿越田埂,当莲韵浸润生活,“赣莲”终将以一花一叶的精致,成就一域一业的精彩,让江西的莲香飘向更远的地方,让千年的莲籽在新的时代生根开花,绵延不绝。

我省创新打造防止返贫致贫监测帮扶信息系统,通过高位推动聚合合力、智能建模提精度、机制优化增效能,实现监测帮扶从“人找人”向“数据找人”的转变。截至目前全省累计识别监测对象9.1万户、33.9万人,已稳定消除风险6.7万户、25.7万人,267.3万脱贫人口收入水平和生活质量稳步提升。

织密全域监测“一张网”

创新打造覆盖全省所有农村人口的防止返贫监测帮扶信息系统,让信息数据多跑路、干部群众少跑腿。

高位推动。省委、省政府领导多次就促进数据赋能、抓好监测帮扶提出明确要求,多次召开专题会议研究推动具体事宜。

多方联动。建立覆盖全省农村人口的基础数据库,推进13个行业部门与12家银行机构协同推进监测帮扶工作,实现数据资源共享。

指导带动。组成工作小分队,深入20多个县(市、区)开展技术指导,征集改进意见建议,持续推动信息系统迭代优化。

实现精准帮扶“零误差”

发挥系统智能分析作用,不断提高预警排查线索的准确性和帮扶措施的针对性。

找实风险农户。科学设置农户收入支出、劳动能力、固定资产等风险预警指标,构建综合预警模型,对所有农户以“0—1”赋值返贫致贫风险系数,对系数处在高、低两端的农户定期反馈基层核实。系统运行以来,通过系统识别纳入监测对象2.2万户、8.9万人。

找出薄弱环节。紧盯识别纳入、措施落实、风险消除等全流程,完善智能分析纠错机制。

找准重点区域。聚焦农村区域经济社会风险和生态风险等多维指标,精准识别出巩固成果基础不牢的县乡村,精细指出在就业、医疗、收入等方面的突出问题,并督促各地分层分类重点攻坚、加强帮扶。

打造便捷服务“新体验”

加强督促指导。分类设置巩固成果工作评价指标,实时监测和综合评价各地“三落实一巩固”(责任、政策、工作落实和巩固拓展脱贫攻坚成果)情况,定期派发系统预警监测发现问题清单,督促市县整改落实。系统运行以来,共派发基层核实预警户34.1万户,平均每个村仅20户,既逐级压实了责任,又减轻了基层负担。

精简业务流程。按照各级工作职责,智能化设定业务流程,实现监测帮扶标准统一、线上操作、精简程序,有效降低了行政成本。

提升便捷服务。优化系统识别认定、线上授权、入户核查、档案建立等功能,实现农户人脸识别远程申报和承诺授权。

(易腾飞)

“问需于民”夯实耕地保护基础

为切实推进土地开发补充耕地突出问题专项整治工作走深走实,泰和县自然资源局近期深入开展“问需于民”活动,以接地气、听民声的务实举措,确保专项整治贴合民心、取得实效。

该局转变工作作风,主动将办公室“搬”到田间地头。在沿溪镇的水田边,与村民共话“种地经”“问需于民”活动,由班子成员带队抓项目,通过上门走访、问卷调查等方式,累计收集意见建议27条,办结民生需求8项,让民声民智成为整治行动的“指南针”。

针对群众反映强烈的问题,泰和县自然资源局精准发力,累计办理民生实事45件,包括修复损毁工程11处、改善灌溉条件17处、落实后期管护资金10笔、协助流转土地1次。这些举措有效提升了耕地质量,赢得了群众认可。一位村民感慨道:“局长都到地里来了,说的话管用!地也平了、沟也通了,我们心里亮堂、踏实!”

此次专项整治,不仅是泰和县自然资源局以“长牙齿”的硬措施保护耕地的具体行动,也是践行让全体人民共享发展成果的生动体现。通过“问需于民”,该局不仅牢牢守住了耕地保护红线,有效提升了耕地质量,而且凝聚了保护耕地、保障发展的民心温度。

(贺紫凯)

为民办实事 项目暖民心

“以前下雨天出门一脚泥,现在水泥路修到家门口,还装上了太阳能路灯,真是把好事办到我们心坎上了!”近日,宜春市袁州区辽市镇辽市村村民刘先生对镇村干部说。今年以来,该镇以党建为引领,以监督为抓手,聚焦民生痛点、创新服务机制,推动一批民生实事落地见效,群众获得感、幸福感、安全感持续提升。

辽市镇坚持问题导向,建立“群众点单、纪委督单、部门办单”闭环机制,重点解决群众反映强烈的“老大难”问题。针对部分群众因政策不清导致低保申请难的困境,镇纪委牵头组织村干部“上门问需”,对困难家庭开展“一对一”政策辅导,协助完善材料,确保符合条件的家庭“应保尽保”。在基础设施领域,镇纪委联合镇交通办对“断头路”“积水沟”等开展专项督查。今年5月,西坑村中车桥顺利竣工,惠及4个自然村,总投资1500万元的辽市闸水闸项目建成投用,解决了沿河3个村的农田灌溉难题。

“为民办实事没有‘完成时’,只有‘进行时’。”辽市镇党委书记表示,该镇将持续深化“党建+服务”模式,推动更多资源下沉基层,用心用情书写好乡村振兴的民生答卷。

(易哲)

省家禽业高质量发展交流会召开

12月9日,江西省家禽业协会、江西省饲料行业协会在吉安市举办江西省家禽业高质量发展交流会,邀请相关行业专家就产业发展关键技术问题进行发布,组织相关企业深入交流,破解家禽业产业发展难点问题。本次会议共吸引了来自全省各地的规模化养殖企业代表、高校、科研院所及农技推广单位技术负责人、行业专家及学者200人参会。

会议聚焦当前家禽业产业的热点与难点,围绕“做好疫病防控助推家禽业高质量发展”“当前H5、H7亚型高致病性禽流感病毒的流行趋势分析及疫苗更新”“我国蛋业高质量发展发展的思考与实践”等核心议题展开深入探讨。与会企业家就生产中遇到的实际技术难题与专家们进行了面对面、零距离的交流,现场互动频繁,气氛热烈。

(李翔)

数据赋能筑防线 精准帮扶守底线

江西打造监测帮扶系统筑牢不发生规模性返贫根基

优果有奖 助农增收

农夫山泉助力赣南脐橙品质提升

11月,赣州市赣县区江口镇6名脐橙种植户在购销合同上郑重签下了自己的名字。这意味着今年他们的脐橙提前被农夫山泉收购,不用再愁销路问题,好果子每斤比市场价还高出0.2元,多了几万元到十几万元不等的收入。

一份合同,双重保障;种得好,赚得更多。丰收的赣南,脐橙挂满枝头,今年产量更高、品质更好。农夫山泉注重质量,以质量决定价格,采取“合同价+优果奖”模式,今年计划收购量与去年基本持平,让果农的好果子不仅卖得出,还能卖出好价钱。

我心里压着的石头终于落地了。”陈铭维说,以往和本地经销商合作,市场不好时易出现压价、毁约,而农夫山泉信守承诺,果农就如吃了一颗“定心丸”。

今年54岁的范伟,拥有一片200余亩的脐橙园,种植了8000余株脐橙树,今年预计能卖50万斤脐橙。2021年开始,他就和农夫山泉合作,即便脐橙大丰收也不用愁销路。“现在赣南种植脐橙的面积越来越大,和农夫山泉签订销售合同后,我不用于为卖脐橙发愁。”范伟说,农夫山泉收购能力强,需求量大,让果农的收入有了保障。



果农采摘脐橙

“满园的脐橙不愁销路”

签完合同后,果农陈铭维脸上露出了轻松的笑容。他种植了脐橙120亩,今年预计产果38万斤,2018年开始就和农夫山泉达成了合作,这些年他家的脐橙都是专供农夫山泉。“最近老是担心天气不好,怕果子烂在果园,这下好了,

“好果子能卖个好价钱”

种得好,不愁销路,还有奖励,这无疑果农安心种脐橙的最大底气。“现在我们只要一心一头把果子种好就行。”果农谢家文说,他家种了500亩脐橙,借助农夫山泉推出的“优果奖”,与往年相比,他今年预计能增收10余万元。

“每斤好果子的收购价看起来只多0.2元,其实增加的收入还真不少,50万斤能增收10万元,相当于一个人打工一年的收入。”江口镇江口村的果农们纷纷表示,农夫山泉对品质要求高是对消费者负责,同时能鞭策果农从技术上提升果子品质。“我种了十几年脐橙,头一回因为‘种得好’比别人的价格卖得更高。”果农卢和君说,他非常认可农夫山泉严格拒收早采果、催熟果、打甜蜜素或抗生素的果子的做法,引导果农一心一意种好果。



果农签订购销合同

“‘合同价+优果奖’模式很好”

在赣南,合作果农正通过“合同价+优果奖”实现收入跃升。在同等品质、同等价格下,果农的脐橙卖给农夫山泉,收益更可观。“期待更多果农和农

(张艳文/图)