

早稻增幅全省第一 城乡收入比全省最优

萍乡“三农”工作闯出发展新路子

本报萍乡讯 (全媒体记者邱玥)早稻播种面积和产量增幅双双居全省第一,农村居民人均可支配收入绝对值连续多年位居全省第一,城乡收入比连续多年全省最优,农产品网络零售额增速位居全省第一……去年以来,萍乡市始终将“三农”工作摆在重要位置,深入践行“千万工程”经验,在粮食安全、产业升级、乡村建设三大领域多点突破,“三农”工作闯出发展新路子。

手中有粮,心中不慌。萍乡市牢牢守住农业基本盘,以制度创新破解生产难题,让“稳”的基础持续巩固。去年,全市完成101.19万亩粮食生产任务,推行的高标准农田建设“第一块田”制度获全省推广,早稻播种面积与产量增幅双双居全省第一。脱贫攻坚成果的持续巩固让民生福祉不断加码,去年全市农村居民人均可

支配收入达2.89万元,增长5.4%,绝对值连续多年稳居全省第一;城乡收入比缩小至1.75,继续保持全省最优水平。该市始终筑牢“两不愁三保障”底线,易地搬迁后续扶持政策精准落地,通过就业帮扶、技能培训、产业带动等多元举措,牢牢守住不发生规模性返贫致贫的底线,让农村群众的获得感成色更足。

产业兴旺是乡村振兴的核心密码,萍乡市聚焦农产品加工业与绿色食品产业,以精准招商、链式发展激活“进”的动能,实现产业能级质的飞跃。去年,全市规上食品企业32家,农产品加工营收达96.3亿元,距离百亿营收目标仅一步之遥。“双百”企业增至43家,其中超10亿元企业5家、超亿元企业38家,形成梯次发展的产业集群。招商引资的“强磁场”持续释放,上栗县仅

过“林场+企业+村集体+农户”模式,带动400余户农户增收。

以市域“点线面带”工程为抓手,萍乡市推动乡村建设从“一处美”向“全域美”跨越,让“新”的活力蓬勃生长。7条乡村振兴先行带串珠成链,一年20个“四融一合”和美乡村示范村梯队呈现,芦溪县由全省“四融一合”和美乡村建设县提升为先行县,莲花县、湘东区获评全省“四融一合”和美乡村建设县。全年再完成412个村点整治建设,实现宜居村庄整治全覆盖,人居环境舒适度持续提升。基础设施与公共服务的同步升级让乡村生活更便利,该市实现省级以上“四好农村路”示范县、“互联网+第四方物流”体系乡镇、农村生活垃圾处理体系、“万村码上通”四个全覆盖,乡村出行与生活便捷度显著提升。

本报讯 (全媒体记者余红举 通讯员谢予季)一份电子销售合同,成了企业的贷款抵押物;校园粮油采购,在平台一键完成集采竞价;收粮时节,贷款早早到位已成常态……去年以来,南昌国家粮食交易中心聚焦粮食行业长期存在的“融资难、采购散、收粮慢”等痛点,以国家粮食交易平台为枢纽,构建起覆盖“产购储加销”全链条的数字化服务体系,为区域粮食安全与产业系统性升级注入可持续动力。

对于轻资产运营的中小粮食贸易企业而言,“融资难、融资贵”曾是难以逾越的关口。南昌国家粮食交易中心与金融机构协同破冰,在全国率先落地贸易粮订单融资业务。高安市一家企业凭借在平台签订的电子销售合同,顺利获得442万元贷款,保障了粮食收购与交割顺畅进行。

“一份经过平台验证和增信的电子合同,直接转化为流动资金,解了我们缺乏固定资产抵押的燃眉之急。”企业负责人感慨道。该模式依托平台对交易真实性的严格核查与仓单闭环监管,有效降低了银行信贷风险。截至目前,通过平台供应链金融服务,已累计为省内企业促成贷款8025.86万元,带动粮源成交超2万吨,悄然激活了产业链上“沉睡”的订单。

在鄱阳县,变化同样深刻。全县500多所学校的粮油采购,从此告别了过去分散零星、各自为战的局面,全部汇聚至国家粮食交易平台统一实施。中心推出“集采降成本、溯源保安全、线上防风险”服务模式,通过平台阳光竞价,直接对接优质供应商,有效控制采购成本。目前,该模式已服务鄱阳县超12万名师生,并形成一套可复制、可推广的标准方案。

作为省级粮食收购贷款信用保证基金的运营方,该中心还充分发挥国家级平台的公信力与数据优势,为收购企业提供坚实信用支撑。通过平台真实交易数据与银行信贷系统的深度融合,中国农业发展银行、中信银行等合作机构得以依据实实在在的粮源交易,向符合条件的企业发放贷款。在“平台+基金”双轮驱动下,基金累计发放贷款超16亿元,支持收购粮食近12亿斤,确保“钱等粮”成为常态,稳稳托住了农民的收益预期。

南昌国家粮食交易中心破解发展痛点

“投资新余”赋能 产业磁场效应凸显

本报新余讯 (全媒体记者胡光华 通讯员邹志鹏)近日,新余市召开“投资新余”总结交流会,系统谋划新一轮招商引资工作。同日,新余市高铁新区举行“投资新余”数据服务招商引资签约会,京东科技、创焱智科等数字企业携手落户。这些动态背后,是新余市以“投资新余”品牌为引领,持续优化产业生态、提升城市吸引力的生动实践。

新余市着力打造“投资新余”品牌,将此作为贯穿项目招引、落地、服务全链条的系统工程。该品牌以“1+5+N”体系为支撑,统筹“新余制造”“新余服务”“新余消费”“新余文旅”“新余数字”五大子品牌,形成覆盖产业、环境、生活的立体化价值矩阵。通过品牌化运营、全球化资源对接、精准化招商、高效化环境打造、专业化队伍建设,引领招商引资工作从“引资”向“选资”“聚智”深度转型。

品牌赋能下,新余市的产业磁场效应日益凸显。去年,全市新签约项目298个,签约金额达832.6亿元,其中10亿元以上项目20个;实际利用外资4494万美元,超额完成年度目标150%。企业“二期、三期现象”蔚然成风——赣锋锂业构建全球锂电池闭环产业链,新钢集团向绿色高端转型,雅保锂业持续增资扩产,宝顺昌、沃格光电等企业连续启动多期项目,这些“回头客”用真金白银投下信任票。

这些成果离不开扎实的服务创新与平台支撑。该市在高铁新区建设“投资新余”会客厅,进行实体化运作,全年接待客商超50批次,成为展示城市形象、对接资源的专业化窗口。数字招商云平台实现“云洽谈、云匹配”,线上对接企业超300家。



▲2月8日,江西港口集团泰和沿溪综合货运码头调运物资,保障春节期间工业生产原料供应。

通讯员 邓和平摄

◀2月10日,南昌市红谷滩区九龙湖供电所工作人员正在巡线检查,确保供电线路安全可靠。

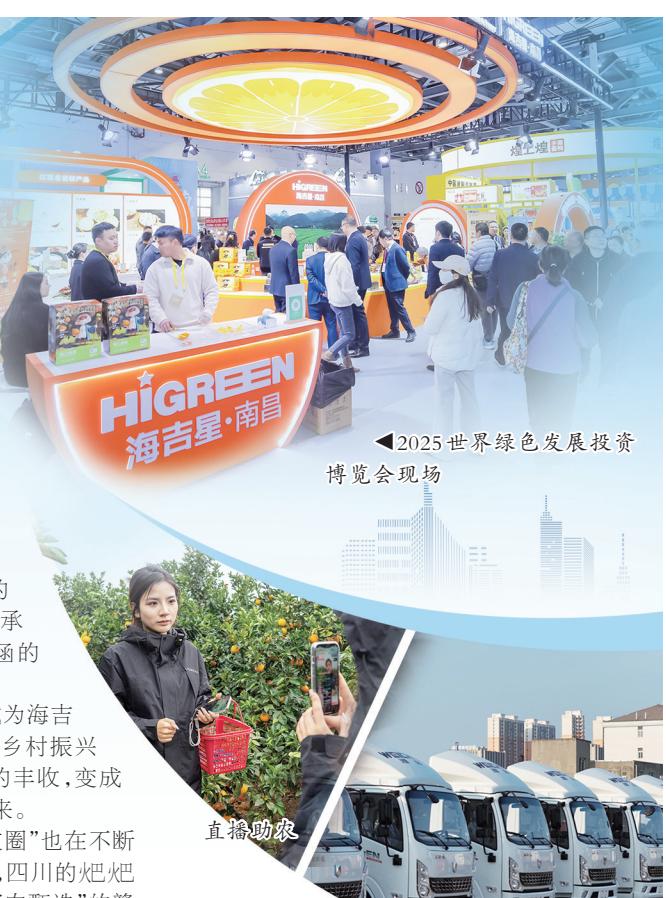
本报全媒体记者 张翰林摄

城市体验官感受家乡新貌

本报南昌讯 (通讯员程振航)2月12日,南昌市青云谱区举行“星光耀青云·young心向未来”城市体验官启程之旅暨青年城市体验官计划启动仪式。

30名南昌籍在外优秀人才、返乡青年组成的体验官队伍,分组打卡洪都夜巷、城南龙灯非遗工坊、梅汝璈故居、阳光乳业等六大点位,分享“我与家乡的故事”,并从外部视角和本土情感两个角度,对青云谱区发展提出建议。

据悉,青云谱区青年城市体验官计划将全年常态化向社会招募符合条件的有志青年加入体验官队伍。



赣南脐橙的成功,确定了一品一链、以点带链的产业模式。海吉星·南昌总结出的“链主”模式,被不断复制到更多的江西特色农产品上。从“江西乡村振兴馆”走出的,不再是原始的初级产品,而是经过品牌化包装、承载着标准化承诺和赣鄱文化内涵的商品。

品牌化成为品质的保障,也成为海吉星·南昌驱动农业产业升级、助力乡村振兴最有力的支点,它让红土地上的丰收,变成了价值的飞跃和可持续发展的未来。

走出去的海吉星·南昌,“朋友圈”也在不断扩大。通过深农集团的全国网络,四川的粑粑柑、广东的蜜柚被引入江西,而“深农甄选”的赣品也得以走向华北、华南。这种“买全国、卖全国”的大流通,让海吉星·南昌摆脱了地域局限,成为一个活力四射的开放式大平台。

为了更好地实现产销对接,海吉星·南昌开启了线上线下探索。

线下,持续举办各类美食节、年货节及产销对接活动,在生产者与消费者之间,搭建起一座有品质保障的桥梁;线上,直播团队深入田间地头,发掘品质优良却陷入“叫好不叫卖”困境的农产品。2025年,海吉星·南昌直播团队举办直播400余场,用云端搭建起链达全国广阔市场的桥梁。

建“深农聚合”系统 交易一“键”重构 数字“链”通未来

与时俱进,是企业可持续发展的必由之路,也是海吉星·南昌作为深农集团布局中部地区的枢纽节点,转型全产业链服务商的必经之路。

数字化,让海吉星·南昌日渐充满科技活力。变化最先发生在传统的交易环节。过去依靠手写单据、电话沟通、现金结算的传统模式,正被“深农聚合”系统所改变。如今,越来越多的采购商和商户习惯在手机App上查看行情、下单支付。截至2025年底,系统聚合交易流水突破40亿元,近千户商户实现了交易线上化。

数字化治理的触角不断延伸,覆盖了市场的每一个角落。

安全,从依靠人海战术的“人防”,升级为数

海吉星·南昌:27年写传奇 连续两年被推选为江西社会责任企业 实现年交易总额超200亿元

守为民服务初心

一头挑着企业责任 一头挑着民生保障

民惟邦本,本固邦宁。

“依托深农集团遍布全国的一张网,公司能在24小时内协调运力,组织货源、保供稳价,让绿色通道真正畅通无阻,在关键节点扛起硬核担当。”海吉星·南昌党总支书记、董事长茹江里表示。

对于一座城市而言,“菜篮子”“米袋子”的稳定,直接关系到千家万户的安宁与社会运行。作为省、市重点建设的民生工程,农副食品保障考验着城市供应体系。海吉星·南昌始终遵循“人民至上,民生为大”的原则,在蔬菜淡季、极端天气、节假日消费高峰期等关键节点,一套成熟的保供应急预案便会迅速启动。500万余吨的农产品经此集散,确保了无论节日旺季还是风雨天,市民的餐桌始终丰盈、价格总体平稳。

安全,是民生最基础的底色。

“我们建立了检测+追溯的双重保障机制,确保老百姓‘舌尖上的安全’。”海吉星·南昌委办负责人曹建斌介绍道,“从农田到摊档,‘一棵菜、一个果’的旅程变得清晰可查。”



市场内部



食品安全追溯系统

创“深农甄选”品牌 向下扎根红土地 昂首链达广阔市场

江西沃野千里,物产丰饶,但常常受困于“价贱伤农”“卖难伤农”的问题。

“先输血、再造血。”针对这一现象,海吉星·南昌以品牌化为引擎,确定了重塑农产品价值的助农方针。

由于实现了产品标准化与品质升级,“深农甄选”渐渐广为人知,成为叫得响、信得过的江西自有品牌。该品牌产品创新实施“链主单品”培育计划,以江西名优特产赣南脐橙为突破口,创新构建“基地直采+品控溯源+渠道分销”的全链条运营模式。此举旨在打造具有市场竞争力的核心爆款、推动产业链上下游协同发展,实现农产品价值提升与渠道赋能的双重目标。

品牌的价值,在市场的检验中得到肯定。

2025年11月28日,在“深农甄选·赣南脐橙”新品发布会上,来自全国的采购商踊跃签约,首批产品3日售罄。成绩的背后,除了优良的品质,还有深农集团“全国一张网”的强大支撑。凭借该集团“南北”“东西”两条战略供应链交汇的关键枢纽的区位优势,海吉星·南昌成功将“深农甄选”的赣南脐橙送往全国各地。

赣南脐橙的成功,确定了

一品一链、以点带链的产业模式。海吉星·南昌总结出的“链主”模式,被不断复制到更多的江西特色农产品上。从“江西乡村振兴馆”走出的,不再是原始的初级产品,而是经过品牌化包装、承载着标准化承诺和赣鄱文化内涵的商品。

品牌化成为品质的保障,也成为海吉星·南昌驱动农业产业升级、助力乡村振兴最有力的支点,它让红土地上的丰收,变成了价值的飞跃和可持续发展的未来。

走出去的海吉星·南昌,“朋友圈”也在不断

扩大。通过深农集团的全国网络,四川的粑粑

柑、广东的蜜柚被引入江西,而“深农甄选”的赣

品也得以走向华北、华南。这种“买全国、卖全国”的大流通,让海吉星·南昌摆脱了地域局限,

成为一个活力四射的开放式大平台。

责任在肩,以国企担当书写民生答卷。海吉星·南昌对广丰马家柚、寻乌百香果等土特产进

行统一品牌包装设计,使其焕然一新,依托深

农集团全国性渠道网络,走向更广阔天地。公

司通过“以销定产”引导农户科学种植,利用全

国性展会大力推介江西名特优农产品,并持续

开展技术培训、滞销帮扶等公益助农行动,将企

业发展深深嵌入乡村振兴。

责任在肩,以国企担当书写民生答卷。海吉星·南昌对广丰马家柚、寻乌百香果等土特产进

行统一品牌包装设计,使其焕然一新