

## 加快发展高原特色农牧产品生产

# 西藏有“身份证”的牦牛肉卖到全国

近年来,西藏持续深化农牧业供给侧结构性改革,加快发展高原特色农牧业产品生产。数据显示,2020年西藏农牧业产业化龙头企业达162家,农畜产品加工业总产值达57亿元,比2015年翻了一番。大量初级农产品经过深加工后,变成琳琅满目的特色产品走向全国市场。

平均海拔4300多米的当雄,是拉萨有名的牧业基地。相比过去传统的牦牛肉销售,当雄县于2015年推出了有“身份证”的牦牛肉。在这种模式下,电子芯片在牦牛出生时便植入身体,上面记录养殖户基本情况和牲畜健康状况、免疫情况、疫苗接种等信息。待牦牛检查合格宰杀后可做成牛排、牛腩等数十种产品,同时每块牛肉都有编号、重量、牧民号、监督电话等,让消费者可以溯源查验肉的品质、追溯肉的来源。

“精加工的模式下,现在一头牦牛能卖出15000元以上,是过去的近三倍。”当雄县委书记其美次仁说,截至去年底,有“身份证”的牦牛肉产量已突破500吨,销售额突破2000万元。

目前,西藏已建成牦牛繁育基地21个,年育肥出栏7万余头,优质青稞基地214.4万亩,年产青稞近80万吨,并持续推进牦牛、青稞等农畜产品的深加工转化,涌现出了白朗有机蔬菜、隆子黑青稞、昌都阿旺绵羊、林芝藏香猪等一大批具有市场竞争力的产品。

西藏农畜产品以鲜明的高原特色、洁净的生产环境受到市场青睐。位于拉萨市达孜区的西藏春光食品有限公司,从老百姓手中收购青稞,然后加工成饼干、香米、面粉等数十种特色产品,除销往全国各地外,还曾出口到日本、韩国、尼泊尔等国家。



产业链的不断延伸,持续增加农牧民收入,有效巩固脱贫成果。日喀则市桑珠孜区江当乡龙桑村村民旦增,这几年选择把青稞卖到家门口的德琴阳光庄园有限公司。这家龙头企业年青稞加工量在10万吨以上,通过“公司+合作社+农户”模式,带动周边种植户实现年增收4000多万元。

“他们会上门收购,收购价格比市场价还高。”旦增说,“没想到青稞加工成的特产很好吃,而且还能做出这么多花样。”

为保证特色农产品的高质量和高标准,西藏围绕青稞、牦牛、藏猪、藏鸡、藏羊等高原特色种质资源,实施种业提升工程,力争到2025年青稞良种覆盖率达95%,畜禽良种覆盖率达到40%以上。

(李健)

## 四川江油:小龙虾撬动大产业



近段时间,四川省江油市永胜镇永平村的养殖户康仕华每天一早就要到塘内忙着捕虾。随着虾网下水,等网子浮出水面,里面就装满了活蹦乱跳、个头肥硕的小龙虾。

今年52岁的康仕华养殖龙虾已有6年的时间。说起小龙虾,他脸上乐开了花。“今年小龙虾品质不错,平均每公斤售价在30元左右,亩产达100多斤,我家养殖了25亩,预计有5万元左右的收益。”

除了虾农们忙碌的身影,一些游客也纷纷来到这里体验钓龙虾的乐趣。“这里环境好,空气清新,和朋友一起来钓龙虾,准备晚上拿回去烹饪,中午再品尝一下这里的农家菜,感觉挺不错的。”来自城区的赵华说。

据介绍,永胜镇境内水库、塘堰众多,水资源丰富,该镇充分利用优势资源,推广龙虾养殖和稻虾共作。稻虾共作的优点在于,稻子给龙虾提供食物,

小龙虾在稻田活动,为稻田除草、松土,小龙虾的排泄物又是稻子的天然肥料,这种模式养殖出来的小龙虾安全优质,大米则饱满香甜,既保证了粮食面积不减、产量不减,又增加了农民收入。

由于水质优,养出来的小龙虾品质好,市场销路广,经过几年发展,小龙虾产业在永胜镇已成规模。目前,全镇有养殖户47家,家庭农场、专业合作社等新型农业经营主体47家,稻虾养殖达5000余亩,年产量6万余公斤。前不久,该镇举办了首届龙虾节,吸引了来自四面八方的游客,此次活动,对发挥该镇龙虾品牌优势、水稻资源优势和水生态优势,做大做强小龙虾产业起到了良好的推动作用。随着永胜镇龙虾的名气越来越响,不仅助推了乡村旅游发展,丰富了百姓餐桌,还通过小龙虾带动大产业,促进农民增收致富,助力乡村振兴。

永胜镇是江油农业大镇,近年来,

(张俊华)

## 第二十一届全国村长论坛在浙江东阳花园村举行

本报讯(记者林墨涵 蔡夙)6月5日,第二十一届全国村长论坛在中国十大国际名村——浙江东阳花园村举行。来自全国各地的农村基层代表、少数民族村官代表以及“三农”学者专家等齐聚花园,围绕“建设现代化美丽乡村 实现高质量共同富裕”主题进行深入交流研讨。

开幕式上,开展了“致敬建党百年 重温入党誓词”活动;举行了“共同富裕百村合作”签约仪式,与会的经济强村和经济发展薄弱村正式启动对接帮扶行动;发起了“浙江共同富裕百村联盟倡议”,提出了推进富民强村、建设美丽乡村、深化“两进两回”、促进精神富裕、加强合作联合、坚持党的领导等六项倡议;中国村社发展促进会还为花园联合党委书记、花园村党委书记兼村委会主任邵钦祥颁发中国农村共同富裕特殊贡献奖。

作为全国首个“村域小城市”培育试点以及浙江唯一的乡村振兴综合改革试点,花园村在数字化进程中又一马当先走在前列,与华为合作建设全感知、全联接、全场景、全智能的“智慧花园”项目,成为华为在全国智慧园区布局的首个客户,致力打造全国智慧乡村示范样板。2020年,花园村实现营业收入610亿元,拥有个私工商户达2949家,村民人均年收入达14.2万元,接待游客370万人次。

## 图片新闻



## 河北阜城打造食品产业聚集地

近年来,河北省衡水市阜城县紧抓京津冀协同发展机遇,规划建设了北京·中华老字号食品产业园,涵盖农副产品加工区、休闲食品生产区、农副产品及产成品储藏区、产品研发中心等功能区,为食品产业发展提供了良好的聚集平台。

图为6月6日,河北省阜城县一家食品公司工人在生产车间工作。  
朱旭东 摄

## 研发能拉动卡车的鱼竿 山东威海渔具产业专注技术创新

要想鱼钓得好,手中的鱼竿非常重要,对于垂钓者来说,一支好的鱼竿可以让他钓出乐趣,尽兴而归。而对于威海人而言,小小的鱼竿带给他们不仅是乐趣,还是一个上百亿元的大产业。

山东威海,光威渔具,工作人员正在做一个现场演示,用手里的鱼竿拉动一辆近3吨的卡车。这支能拉动卡车的“大力士”鱼竿是远东海钓的重型鱼竿,美国的客户曾经用这样的鱼竿钓上过600多斤的密鱼。

当然这套装备也价值不菲,配一个轮和配套设备,大的是5000美元。

邓向阳的公司从1987年就开始生产鱼竿,早在1995年就已经是威海最大的鱼竿生产商,展厅里的上万个鱼竿品类在2020年为公司创下8个亿的销售额,

其中5成以上远销海外市场。

最近,邓向阳他们正准备研发一款竞技用的淡水钓鱼竿,使用的原材料是用于航空航天领域的碳纤维预浸料,这种材料又轻、又韧、硬度还好,比传统材料有很大的提升。

电动渔线轮一直被誉渔线轮里的王者,而且也是潮流玩家出海钓鱼的必备配件,日本市场售价为每个5000—7000元人民币不等。别看价格昂贵,但在东南亚和欧洲市场十分畅销。

相比于传统渔线轮,电动渔线轮只需要动动手指推动电机就可以跟大鱼搏斗,而且很轻松就能把大鱼钓上来。电动渔线轮还能清楚记录钓到的鱼的水层深度,便于分析不同鱼类的生活水层。可谓是神来之笔,想钓什么鱼就能钓到什么鱼。年轻钓手更愿意为新颖炫酷的装备买单。

电动渔线轮最早起源于日本,需要用编程去控制它的运行过程,王唯最初做这款电动渔线轮的时候,高薪聘请了研发团队,最终实现国产电动渔线轮的突破。

电动渔线轮之所以被称为渔线轮中的王者,不仅要编程,还要在制造中加入电机马达和芯片等电子元器件。只要技术参数有调整,就要对电动渔线轮的稳定性进行测试。

这个机器是专门用来测试电动渔线轮的,模拟的是放渔线100米长,钓住15公斤的鱼,拉力会将渔线反复拉扯,这个过程要持续6—8小时。期间要观察电机马达在不停转动的情况下是否可以自动

控温,防止烧机。这样的测试需要反复进行半年才能算是可以出厂的合格产品。

2020年,王唯家的渔线轮卖了6000多万,电动渔线轮占了1000万,从今年的订单来看,仅是电动渔线轮就签了2000万的订单。

目前,王唯的订单大部分来自跨境电商。同样在威海做跨境电商渔具销售的申登攀也赚了不少钱。26岁的申登攀靠着在平台上卖仿生鱼饵,2020年的销售额超过了6000万。今年预计能实现挣上一个亿的“小目标”。

申登攀是云南人,在威海上大学的时候看中了这里的渔具产业,毕业以后就和三个小伙伴做起了渔具生意,主要面向海外客户。

凭借威海渔具完整的产业链条和强大的生产能力,申登攀建立和推广了自己的品牌,今后无论制造业转移到哪里,他都能牢牢把握市场。(国商)

## 掌握原料竞争力 助力产品科技含量提升

# 湖南株洲药企转型入局化妆品产业

近日,湖南株洲生物医药健康产业链与湖南省化妆品经营行业协会签订合作备忘录,双方在产品销售、招商引资、化妆品全产业链建设与乡村振兴有机结合等方面达成合作意向。

株洲化妆品产业经过近十年发展,以炎帝生物为龙头,慕她、仙泉等新兴品牌不断成长。但株洲乃至湖南化妆品产业总体起步较晚,基础薄弱。在株洲发展化妆品产业,该如何破局?近日,记者走访株洲化妆品生产企业发现,原料要素突出的化妆品产业,在绿色消费和乡村振兴背景下,有了新的发展机遇。

### 延长产业链 部分药企进军化妆品产业

在湖南炎帝生物工程有限公司(以下简称“炎帝生物”)总裁王玉兰看来,化妆品的竞争力,最终是原料的竞争,谁掌握了终端纯净的原材料,谁就掌握了消费者最关心的要素。

在今年新发布的《已使用化妆品原料目录(2021年版)》公告中,炎帝生物发现并应用的葛仙米提取液被纳入其中,葛仙米正式获得化妆品行业认可。

“2009年,公司在研发中偶然发现,葛仙米对肌肤保养效果显著,于是开始布局化妆品产业。”公司总裁王玉兰介绍,此前,葛仙米仅被提取蛋白用于生产保健品,这个发现,原材料深度利用再向前迈进,产业链不断延长。

牛刀小试,炎帝生物投产当年就实现产值5000万元。随后,公司在上海建立化妆品研发中心,在桃源深山开辟葛仙米种植基地。目前,化妆品为炎帝生物新锐产品,去年实现产值1.1亿元。

近年来,随着国家对化妆品产业的规范严查,沿海化妆品产业开始向中部地区转移。炎帝生物之后,湖南陆续涌现出御泥坊、美颜本草等网红品牌,发展势头强劲。

株洲妆字号鼻祖企业——日新生物科技实业有限公司依托原有“扶阳”产品,生产配套润滑油,占有一定市场份额。湖南保灵生物药业有限公司生产的白虎膏、百草霜等产品,也在各大药房畅销,并远销香港、泰国、马来西亚、俄罗斯等地。

业内人士认为,生姜、大蒜、绞股蓝等中药材越来越多地用在化妆品中,对株洲药企来说,是一个入局的好机会。随着药企的加入,化妆品科技含量和质量也将得到极大提升。

### 绿色产业带动乡村振兴

随着乡村振兴政策利好的释放,株洲日渐成熟的农业产业,或许是化妆品产业发展的新契机。

市场敏锐的企业家纷纷将投资转向农村,以绿色产业带动乡村振兴,带领村民和企业,走一条绿色发展的长远之路。在炎陵县水口镇协成村,100多亩迷迭香种植基地里,香气四溢。谁也没想到,高端的化妆品原料,将从这里产出。

2年前,通过“万企帮万村”行动,慕她生物科技发展有限公司(以下简称“慕她生物”)带着6万株迷迭香幼苗,以期通过产业扶贫,帮助协成村脱贫致富。目前,这些散发奇异香味的迷迭香,将按保底价收购,经过提炼加工,制成护肤品进行销售。迷迭香,有望成为该村发展的新引擎。

2014年,建于天元区群丰镇的1554亩香料种植园,是慕她生物科技发展化妆品产业的摇篮。经过2年培育,2016年,公司逐渐从单纯种植扩展到集种植、研发、加工、销售、集产学研于一体的全链条发展,成为我市农业产业化龙头企业,实现一产二产的融合。

目前,通过“公司+农户+基地”模式,公司对种植户实行包供苗、包技术、包产品回收“一条龙”服务。除群丰镇外,炎陵、醴陵等地600余户农户加入这一芳香产业,通过种植鲜花增收致富。

“全产业链的建立比较复杂,链条很长,见效慢,但绿色产品终究会占领市场。”攸县仙泉自然生物科技有限公司(以下简称“仙泉生物”)董事长董华容说。随着消费者对绿色产品的追捧,化妆品原料越来越多地使用绿色原料。经过6年培育,仙泉生物公司已带动攸县10个乡镇1万余户农户加入无患子种植。

全县1.2万亩荒山空地实现青山改造,效益转化。去年,首批无患子种植示范村攸县桃水镇盘塘村,原先2000多亩荒山因种植无患子,产出10余万元,看得见的效益让村民种植积极性进一步提高。以无患子为原料,仙泉生物已成功研发并上市的洗面奶、洗发水等纯天然洗洁、化妆品40余种。

作为“无患子产业国家创新联盟”理事单位,董华容希望通过做强做大这一绿色产业,让中国化妆品拥有更多绿色产品,也让老百姓留住绿水青山的同时,实现产业发展,乡村振兴。

(成姝兰)

## 玩出新花样 “太太乐”造节营销

今年的活动紧扣年轻群主流标签——二次元和男团选秀,并将二者实现创意结合;视频上线、抖音全民挑战赛”引得网友跃跃欲试。这种融产品特点、流行文化、烹饪场景、营销创意于一体的新颖方式,顺应年轻消费者的审美情趣,自带潮流话题度,圈粉众多年轻用户,引发年轻群体情感共鸣,让用户逐渐从观望者成为参与者,强化用户黏性,推进节日IP化的发展进程。

此次太太乐不仅营销节点具有战略性,营销人群更有策略性。节日由普遍消费者逐渐细分至年轻族群,主题则精准定位到当下年轻情侣和夫妻的生活变化,在造势之初找到情感点,斩获年轻群体的天然好感。从品牌造节到节日IP的形成,成为太太乐品牌成功进阶的标志。

玩法和创意年轻,则能赢下全局。