

编者按 乡村要振兴,产业必先行。本期周刊的文章中,一篇写茶,一篇写母婴门店怎么卖奶粉,说的是同一件事:特色农业产业,怎么走出低水平竞争。

福建福安把一棵茶树做成一条链——从

种源选育、生态种植,到精细加工、品牌营销,30万亩茶园连着几十万人的生计。另一家母婴渠道企业把数千家门店捏成一团,向上游要话语权,把新西兰的绵羊奶按需直供到家庭餐桌。一个依托产地资源往深里做,一个

依托渠道网络往宽里做,路径不同,方向一致:都是在产业链上找增量,在协同中提效率。

两条路走得成不成,还要看市场和时间体验。但产业的活力,本就来自这些具体的探索。

沪疆联动破解奶绵羊种源“卡脖子”难题

“南十字星”项目可行性报告出炉,我国自主奶绵羊育种迈出重要一步

“种业自強是畜牧产业高质量发展的固本之基,跨区域协同是破解种源瓶颈的治本之策。“南十字星”奶绵羊沪疆协同项目锚定国家战略、聚焦种质创新、依托南北联动,构建了科创研发、产业转化、国内示范、对外辐射的完整产业闭环。”

□ 王德弟

种源安则农业安,种源兴则产业兴。近日,上海财瑞资产评估有限公司完成“南十字星”奶绵羊核心种源基地与示范牧场项目专项可行性论证并出具报告(以下简称“报告”)。报告显示,该项目依托中新农业科技合作成果,创新构建“上海科创研发、新疆扩繁示范”南北协同模式,着力破解我国奶绵羊种源长期依赖进口的被动局面,为特色奶业高质量发展和边疆产业升级提供新支点。

种源受制于人 产业呼唤破局

我国奶绵羊产业长期面临种源对外依存度高、本土选育体系弱、优质奶源供给不足的结构性短板。目前,国内尚无自主知识产权的专门化奶绵羊品种,高端种源完全依赖海外进口,引种成本高、检疫周期长、地缘约束强。更关键的是,进口种羊繁育至F2代后普遍出现生产性能退化,无法实现稳定规模化扩群,产业深陷“引种—退化—再引种”的恶性循环。

与此同时,绵羊奶凭借高营养、低敏敏的品质优势,正成为高端乳品和特殊医学用途食品的核心增长赛道。国内超六成人群存在乳糖不耐受需求,绵羊奶消费市场持续扩容。然而,种源短板导致产业陷入“种源受制、奶源不足、加工滞后、市场受限”的发展

困局。

国家对此高度重视。中央一号文件、《种业振兴行动方案》《全国畜禽遗传改良计划(2021—2035年)》等政策文件明确要求补齐畜禽核心种源短板、降低进口依赖。《“十四五”奶业竞争力提升行动方案》重点扶持特色奶源创新发展,西北各省相继将奶绵羊产业列为畜牧转型、产业提质、农牧增收的重点赛道。

沪疆优势互补 构建南北协同新格局

破局之道,在于跨区域优势互补。上海为无疫病非疫区,集聚顶尖科研力量、高端人才、优质资本与科创平台,是全国畜禽种质创新、技术研发、标准创制的核心高地。新疆坐拥充裕土地与饲草资源,依托兵团规模化种养基础和“一带一路”核心区位,可有效承接良种扩繁、产业示范、技术输出等功能。

“南十字星”项目由此应运而生。项目运营架构清晰,沪疆两地主体各司其职:上海种源科技中心位于松江区泖港镇,采用集约化楼房式养殖模式,最大存栏规模5000头,主要承担种质备份、纯种繁育、本土选育、基因库搭建、AI育种平台建设及行业标准构建等核心任务;新疆兵团十二师示范牧场占地400亩,规划总存栏4万头,产奶母羊2万头,依托上海科创端良种与技术,持续优化本土种质性状,打造可复制、可推广的标准化养殖体系。

项目创新国企建建、租赁运营、成熟回购的轻资产模式,有效降低重资产压力。根据规划,上海基地2026年启动建设,2027至2029年开展新品种系统选育,2030年达成设计产能,2032年建成国家级奶绵羊育种科创平台;新疆牧场2027年投产运营,2032年满产运行,2035年实现模式规模化复制推广。

四维护城河 构筑核心竞争力

报告指出,项目构筑起四维核心护城河,差异化竞争优势显著。一是种质护城河,统筹纯种保种、本土改良、定向选育,攻坚培育拥有完全自主知识产权的国产“南十字星”奶



坐落于上海市松江区泖港镇的奶绵羊研发中心鸟瞰图。

任春斌 摄

绵羊新品种;二是模式护城河,创新“沪疆联动、南研北繁”跨区域模式,实现科创端与产业端精准对接;三是技术护城河,落地基因组育种、胚胎移植、AI智慧养殖、全周期溯源等前沿技术,推动产业数字化、智能化升级;四是生态护城河,搭建涵盖种源研发、良种扩繁、奶源生产、技术输出、标准制定的全产业链生态。

尤为值得一提的是,项目依托奶肉兼用、一羊双产的独特属性,构建高韧性经营体系——奶价下行可凭肉羊稳收益,肉价波动可凭产奶保营收,双向对冲市场周期风险。

资金多元保障 效益稳步攀升

资金保障方面,项目整合银行信贷、国资入股、产业基金等多元渠道,建立长效接续投入机制。据专业机构15年期现金流测算,项目前期投入集中、压力可控,后期良种销售、奶源供给、技术服务等业务持续放量,整体经营性资产现值达15亿元,投资回报优于行业均值。沪疆双线布局互补增效、对冲风险,有效缓释育种研发不确定性,财务可行性充足、抗风险能力稳健。

报告认为,项目战略价值深远、社会效益多元,精准落地多项国家重大战略。一是筑

牢种源安全屏障,填补国产奶绵羊种质空白,打破海外种源垄断;二是赋能边疆振兴共富,集聚上下游产业集群,盘活畜牧存量资源,稳定就业、带动农牧民增收;三是深化奶业供给侧改革,补齐高端特色奶源短板,适配国民低致敏、高营养消费需求;四是服务对外开放大局,以新疆为枢纽输出中国良种与养殖技术;五是引领产业迭代升级,以数字育种、智慧养殖、种养循环模式,推动西北传统畜牧业向标准化、智能化、绿色化转型。

针对引种生物安全、育种周期波动、市场价格起伏等潜在风险,项目构建全链条闭环防控体系,通过严格检疫驯化、双线育种布局、奶肉双产对冲、政企确权保障,全面守住产业安全底线。

种业自強是畜牧产业高质量发展的固本之基,跨区域协同是破解种源瓶颈的治本之策。“南十字星”奶绵羊沪疆协同项目锚定国家战略、聚焦种质创新、依托南北联动,构建了科创研发、产业转化、国内示范、对外辐射的完整产业闭环。项目全面落地后,将有效破解我国奶绵羊种源受制于人的被动局面,培育国产自主优良种质,打造跨区域产业融合标杆,为我国畜禽种业振兴、边疆高质量发展、奶业转型升级注入持久强劲动能。

下把这概括为“在一起,更有力”。

在乳品行业,渠道商向上游延伸并不少见,但多以贴牌定制为主。由渠道平台直接取得境外品牌在中国的独家经销权,并自建直供体系,仍属少数做法。这套模式最终能否跑赢,取决于几件事:订阅制的用户留存有多高,直邮的时效与成本能否让家庭接受,稀缺奶源的供应是否长期稳定。截至目前,该项目启动以来的实际销售与复购数据尚未公布。此外,按照《中华人民共和国广告法》《中华人民共和国食品安全法》相关规定,乳品不得宣称适用全人群营养补充,相关表述需由企业依据或予以删除。

渠道的力量能不能变成产业的增量,还需市场作答。

从一片茶园到一条产业链

——福安推进坦洋工夫全链融合

保护、发展、应用好这个品牌,让坦洋工夫茶走向全国、走向世界。”这句话写在福安茶产业的每一份规划里。

会上,中国茶叶学会理事长姜仁华、中国茶叶流通协会副会长庞言良、宁德市海峡两岸茶业交流协会会长刘国平、福建省农业农

村厅教授级高级农艺师苏峰等先后发言,围绕沪闽两地资源互通、优势互补谈了各自的意见。

福安市委书记黄其山在致辞中表示,上海有高端消费市场,有成熟的品牌运营经验和流通渠道;福安有原产地的茶园、技艺和产业底子,两地能合作的地方不少。据介绍,福安正围绕种源培优、生态种养、精准加工、全域营销四个方面系统布局,

用标准稳住品质,用品牌提升价值,同时持续推动沪闽产销对接,拓宽坦洋工夫的销售通道。

茶的品质,先看种和地。福安这些年在本土茶树种质资源的保护、选育和改良上持续投入,同时在茶园推行绿色防控和生态种植,统一管护标准,把坦洋工夫的风味稳定下来。这次对接会上签约的毛家坪思源茶厂生态零碳茶叶加工示范基地项目,尝试把生态种植、低碳加工、绿色管控放进同一个体系,是一次减少加工环节碳排放的具体试验。

从鲜叶到成品,加工决定能卖出什么价钱。福安保留了坦洋工夫的传统制作工序,同时引入智能化、精细化的加工和分拣、封装生产线,以标准化质控统一品质。当地还举办“坦洋工夫”杯斗茶赛,以赛立标、以赛促改。茶师们在比拼中较真,加工环节的短板更容易暴露出来。

酒香也怕巷子深。福安的办法是线下

线上两条腿走路:一方面在这次对接会上落地两个沪闽合作新茶饮运营中心,对接长三角市场,打通产地直供、品牌联营的通路;另一方面通过“我是茶主播”赛事培养本地直播队伍,用短视频和直播把茶卖到更远的地方。

据福安市提供的数据,全市现有茶园30万亩,年产毛茶2.8万吨,茶产业全产业链综合产值138亿元,带动40多万人从业增收;“坦洋工夫”品牌价值95.45亿元。国家茶产业提质升级相关政策明确把坦洋工夫的种质资源、制作技艺、产业体系、市场布局纳入培育范围。

这次对接会集中落地的一批项目,涉及种源生态、精准加工、品牌营销、产业集聚等环节。下一步,福安将继续在源头上做优品种,在加工上提升标准,在销售上拓展渠道,并尝试发展茶文旅、茶康养等业态。一条链走下来,最终要让种茶的人多得些收益——这是福安做这件事的落点。



上海茶商考察坦洋工夫的深耕历程。

徐孝林 摄

评论

让每一环都赚到该赚的钱

——从三条产业链看跨区域协同的含金量

□ 张守营

把这三篇报道放在一起读,会发现一个有意思的共同点:它们都在做“加法”。

沪疆两地一起啃奶绵羊种源的硬骨头,缺技术的出技术,有养殖基础的出场地和经验;数千家母婴门店各自为战时拿不到像样的海外货源,抱成团去谈,谈来了独家经销,也谈来了按需定制;福安的茶农不缺好叶子,缺的是把叶子卖出好价钱的标准和渠道,于是请来上海的采购商,自己也学着做起了直播。三件事相隔天南海北,方向却是同一个——把散落的主体、资源和环节,重新组织起来。

这不是巧合。这些年农业的主要矛盾在变。过去愁的是产不出来、养不活,现在更多是产得出来却卖不上价,种得好却赚不到钱。一家一户、一家门店、一个产地单打独斗,在市场分工越来越细的今天,力气常常使不到点上。于是“协同”“融合”“全产业链”成了高频词。方向没有错,值得追问的是:协同到底协同了什么?

细看这三件事,逻辑其实各不相同,各有各的要害。

种源是典型的短板。畜禽良种、作物良种这类基础性的东西,靠一个县、一家企业干不成,也干不快。沪疆协作在这里的价值,是把科研力量、资金实力和产业基础放到一处,长时间地啃。这类事见效慢,短期内看不出成果,却是最该有人去做的一件事。种子攥在自己手里,产业链才有根。

渠道协同解决的是另一个问题——话语权。奶粉市场进入存量竞争,客流被电商和社群切碎,单个门店向上游要政策时声音很小。聚合起来才有议价资格。更值得注意的是它做了第二步:不再把门店仅仅当作出货的终端,而是当作收集需求的端口,让生产跟着需求走。从“卖商品”到“做服务”,这一步跨出去,意义不比拿到经销权小。

第三种协同围绕的是区域公用品牌。福安有30万亩茶园,带动40多万人从业,品牌价值95.45亿元。数字好看,但牌子响不等于茶农富。品牌要兑现成收入,靠的是统一的种源、统一的管护、统一的加工标准,让千家万户的茶叶都够得上同一个水准。这场对接会真正的看点,不在签下多少项目,而在于标准和渠道能不能长久地留下来、扎下去。

三种路经说明同一个道理:把几个主体拉到一起并不自动等于协同。关键看是否解决了单打独斗解决不了的问题。这个问题想不清楚,“融合”就容易退化成开会、签约、合影。

还要提醒三句。

第一,别把签约当成落地。推介会、对接会上的项目,要落到车间里、茶园里、牧场上才算数。产业的事急不得,一年看热闹,三年才能看变化。

第二,利益这本账要算清楚。一轮协同能不能长久,取决于参与各方是不是都赚到了该赚的钱。如果农户只落得“带动”的名头,门店只接到任务,迟早散伙。

第三,小众品类要留一分清醒。绵羊奶、地方特色资源,“稀缺”两个字容易让人上头。概念跑在前面、标准落在后面、价格虚高的故事,市场上不是没演过。越是被看好的新赛道,越要把标准立在前头,把监管跟上去。

这些年讲农业新质生产力,落到实处,无非是用新技术和新组织方式,把产业链的每一环做得更结实些。衡量一轮协同成色的尺寸其实只有一把:链条上的人,日子是不是比从前好过了一点。

边疆养殖户的账本、母婴门店经营者的流水、坦洋村茶农一年的采茶收入——他们最有发言权。

桃李 有话説

农业的“朋友圈”,越来越大了

上回说了融合让农业换个“活法”,这回接着看,农业的“朋友圈”正越扩越大。在海南琼海,“稻虾轮作”让小龙虾给稻补松土、虾壳当肥料,一片水田两傍收益,稻基地还变成亲子研学打卡地;在山西临县,一朵香蘑的“跨界”更绝——蒜棚旁边建起了香蒜宴餐厅和游泳馆,从现蒜、采蒜到品蒜,一条农事体验链拉得满满当当。

这背后是农业在“三产融合”中不断重塑价值:生产端搞循环种养,加工端把一粒小米“吃干榨净”,业态端让田园变成课堂、餐桌、赛场。北京平谷更提出“农食一体、农医联动”,让农业从“吃饱”迈向“吃出健康”。农业的边界被重新定义,价值正在重估。