

产业升级引领品质消费 高质量供给激活“食在广东”新动能

中国消费者协会将今年的“3·15”主题定为“提升消费品质”，而广东早已经率先行动，今年初启动的“广货行天下”系列活动，不仅是广东服务国家“双循环”战略的核心举措，更是国内国际两个市场的战略链接点。

“食在广东”不仅是一句美誉，更是一份沉甸甸的产业实力：2025年，广东省规模以上食品工业企业实现营业收入近9000亿元，其中，快消领域整体呈现温和增长态势，消费决策逻辑由单一追求性价比转向兼顾“质价比”与“情价比”。在提振消费的背景下，消费者更关注的是“真优惠、实价格、好品质、强安全感”。

■新快报记者 陈福香



■食在广州。
VCG供图

从推销到共创 激发消费活力的实践样本

2月中旬，一则米兰小哥卡雷姆求购酥心糖的新闻在内外网升温，从被网友暖心投喂，到被品牌方徐福记关注到，并正式邀请对方到工厂参观，这场跨越亚欧大陆的甜蜜接力还在进行。这块被惦记的酥心糖近日更是亮相全国两会，成为了“广货行天下”最好的范本之一。

徐福记相关负责人表示，公司产品远销海外60多个国家和地区，包括美国、加拿大、日本、韩国、东南亚、澳洲、非洲等。

据黄埔海关官网消息，2025年，东莞徐记食品有限公司出口量同比增长4%，其中东南亚和北美的市场份额增长最多。2025年，东莞海关累计监管出口糖果货值达7.2亿元，同比增长9.4%；梅州市出口糖食2266万元，同比增长

102.1%，销往全球超30个国家和地区；潮州市潮安区庵埠镇作为“糖果小镇”，生产的糖果远销美国、英国、韩国等数十个国家和地区。

这些数据，印证了广货的实力，而卡雷姆的偏爱，这场跨国送糖接力，则让广货有了温度与情感。

今年2月初，徐福记增资2亿元的果汁软糖车间投产同步落地技改升级，大幅提升糖果产品的生产效率。在可持续发展方面，该车间全面接入厂区光伏供电系统，预计每年可减少电网用电约20万度。同时，通过部署智慧能源管理系统，实时监测并优化水、电、蒸汽消耗，有效减少了非生产时段的能源浪费，以实际行动推动绿色智造。

同样的，与粉丝常年保持深度链接和互动的另外一个典范是麦当劳中

国。事实上，麦当劳与粉丝的深度互动由来已久。从曾经风靡社交平台的“铲子换汉堡”，到麦麦对讲机、“打工帽”等出圈周边，再到每年“六一”儿童节期间化身“大小朋友”的乐园，对于拥有庞大消费群体的麦当劳来说，每个轻巧有趣的创意，都能点燃粉丝日常的参与热情。

从“玩在一起”到“与粉丝共创”的进化，麦当劳与广大消费者构建了前所未有的情感链接与理念共鸣，成为“中国温度”的重要组成部分。

“十五五”规划建议指出，要发展新质生产力、构建新发展格局、建设现代化经济体系取得重大突破。而麦当劳中国的实践中，其深度融合本地文化、激发消费活力的实践，成为以商业力量服务美好生活的样本。

从经验养殖到AI养殖 科技赋能农牧产业升级

近日，温氏股份禽业生产技术部饲料营养师刘松柏博士获得了“2025年‘大国工匠年度人物’”。在航天、高铁、量子科技等高精尖领域群星璀璨的名单中，他是来自广东云浮、深耕畜牧养殖一线的学者型工匠。为了研究中华土鸡饲料营养配方，他在一线潜心研究了13年。

谈及未来的设想，刘松柏认为，未来“AI+畜牧”是必然之路。比如，用AI打造“智能配方师”，实现全自动配方设计与优化，减少人为决策偏差；在饲料生产中引入AI实时监控，让每一批饲料的质量都精准可控；让AI进行饲养管理，通过对肉鸡生长性能进行实时监控，根据养殖目标实现智能精准饲喂。通过AI算法挖掘肉鸡养殖全产业链的价值点等。

2026年央视马年春晚，“中华土鸡”二度亮相，背后是温氏43年深耕农牧的硬核实力。温氏前瞻性布局“AI（人工智能）+农业”战略，为AI技术提供了宝贵的“试验田”和“练兵场”，率先实现AI技术在养殖全链条的规模化落地，从“经验养殖”到“AI养殖”，从“会养”到“慧养”，以科技力量赋能农牧产业升级。

近期，温氏股份积极引进AI领域博士人才，为企业AI技术研发与产业落地注入全新动能，加速AI技术在农牧场景的突破与规模化应用，推动AI与养殖全链条深度融合。包括着力推动AI与业务场景深度融合，挖掘了覆盖销、研、工、养、育等多领域的200多个业务场景。

2026年，温氏股份启动“智改”三年计划，通过流程精简、AI技术替代，融合大模型，让AI接管系统、AI接管数据，让业务系统数据成为大模型喂料，让核心系统融合大模型，构建管理决策和业务执行运营智能体应用。同时，温氏股份推进未来工厂规划建设，打造行业领先的数字化、智能化标杆工厂。

从吃得饱到吃得健康 畜牧业和粮油领域呈现结构性变迁

3月14日至15日，“广货行天下·粤牧优品”文明集市促消费活动将在华南农业大学盛大启幕，为市民搭建起近距离品鉴粤牧精品、感受岭南畜牧发展成果的优质平台。中国消费者正从吃得饱全面转向吃得好、吃得健康，核心是总量饱和、结构升级、品质优先，在畜牧业和粮油领域呈现清晰的结构性变迁。

在广东这股畜牧产业的发展浪潮中，壹号土猪联合创始人、广东壹号食品股份有限公司总裁黎小兵，深耕畜牧

■科学养殖。
VCG供图

行业近二十载，以差异化策略跳出传统养殖红海，将小众乡土土猪品类打造成家喻户晓的高端民生品牌，成为中国畜牧品牌化发展的先行者。

本世纪初，本土土猪养殖面临集约化程度低、存活率不高、效益不佳等行业痛点，市场一度被外来猪种占据。2007年，黎小兵与丈夫陈生携手创立壹号土猪品牌，率先锚定“本土特色畜禽”赛道，开启了土猪品牌化的探索之路。

历经十余年攻坚，他们带领团队搭建起从育种、养殖、屠宰到终端销售的产业链体系，构建“公司+基地+农户+连锁店”的发展模式，彻底破解了本土土猪规模化养殖的核心难题。

在种源保护与创新领域，壹号食品以战略眼光布局种业振兴，联合中山大学、华南农业大学、广东省农业科学院等高校及科研机构，开展产学研协同攻关，不仅承接了两广小花猪、蓝塘猪等4个优质地方猪种的保种工作，更耗时十年培育出“乡下黑猪”新品种。

据了解，该品种于2023年通过国家畜禽遗传资源审定，成为广东省首个通过审定的黑猪新品种，这是继两广小花猪高繁殖力品系之后，壹号食品在地方特色品种良种选育上取得的又一突破性成果，标志着我国地方猪育种领域再添优质新成员，有效填补了华南地区优质地方猪自主培育品种的多项空白。

食养是良医，健康始于餐桌。要解决“重治疗、轻预防”的问题，最关键的就是从日常饮食入手。因此，益海嘉里做了一个重要的战略转型——从传统米面油向大健康升级，推动行业从营养向食养系统性转变。去年，益海嘉里推出的金龙鱼丰益堂，就是专门服务国民健康、落地健康中国战略打造的大健康品牌。

同时，益海嘉里也在践行助力乡村振兴的责任，把大健康和乡村振兴结合起来，如富硒大米、富硒鸡蛋这类药食同源的农产品，通过标准化、专业化种植，把普通农产品升级成高附加值的健康产品，既带动农民增收，也让农业产业链真正实现价值提升。

