

江门开平推动“马冈优品”行政区品牌建设

做大做强“马冈优品” 企业农户增产增收

文/图 羊城晚报记者 陈卓栋 彭纪宁 通讯员 谭婷婷 谭耀广

1 马冈特产不止“鹅”

提起马冈镇，人们第一时间想起的大都是马冈鹅。开平市吉丰马冈鹅农牧有限公司总经理张健梁介绍，作为广东四大名鹅之一，马冈鹅体型大小适中，肉质嫩滑、可口，是广东人餐桌上的佳品。

据悉，目前马冈镇共有马冈鹅养殖场（户）350家，饲养母鹅50万只，年生产纯种马冈鹅苗600万对，肉鹅400万只。马冈鹅苗、肉鹅的销售范围覆盖广东省以及周边的广西、江西、湖南等省份。

而记者在走访时了解到，除了鹅以外，马冈镇还出产众多优质农产品。如在当地盛行了数百年的地方特色小吃马冈凉粉，以天然烧仙草为主要原料，口感清爽；用大米为主要原材料制作而成的马冈凉粉，口感韧滑；马冈辣木苗爽口、清香、无丝，富含人体所需的多种维生素、氨基酸及多种矿物质。此外，释迦果、

火龙果等特色农产品均品质优良、风味独特。2021年，马冈镇获评全国“一村一品”示范村镇。

不仅如此，马冈镇还拥有占地面积达6000平方米，拥有数千头荷斯坦黑白花奶牛的牧场。该牧场位于马冈镇黄屋村村委会，由开平市粤顺牧业有限公司投资建设。记者日前前往该牧场采访，只见牧场中心有一座转盘挤奶系统，奶牛随着系统转动慢慢进入系统隔栏内，工人们为奶牛装上挤奶设备，等系统挤到一定量的鲜牛奶后，设备自动脱落，工人们便对奶牛进行消毒、护理。最后，奶牛又从出口处有序回到牛棚。场长张宝生告诉记者，公司投资约400万元引进这套设备，提高产奶效率。“现在，我们牧场的母牛年单产鲜牛奶水平超过10吨，在广东奶牛养殖业属于较高的饲养水平，乳脂肪、乳蛋白、菌落总数等各项指标均优于国标水平”。



“马冈优品”线下旗舰店

2 “零散碎小”难提质

“尽管马冈镇名优特产众多，但零散碎小的生产方式，难以实现优质优价。”提起马冈镇的农业发展现状，马冈镇党委书记张诗存说出了“瓶颈”所在。

以马冈鹅为例，记者了解到，虽然马冈鹅在广东及周边省份占有相当的市场份额，但由于产品结构单一、产业链条不长、品牌建设力度不够，产品附加值没有充分挖掘出来。“比如说，产业链条

短制约了当地马冈鹅产业的相关议价能力。”广东省华昌马冈鹅有限公司总经理梁炎彬说，对于已经上规模、上轨道的养殖企业来说，就算自己想做屠宰环节的工作，但如果没有相应的冷链储存设备，便难以开展。许多中间商正是抓住了这个“痛点”，通过手中持有的市场渠道进行议价，这样一来，养殖企业的经济效益就会受到影响。

有业内人士坦言，目前马冈镇本地养殖户只做原料供应商，缺乏终端商品与消费者直接对接，长此以往发展潜力有限。与马冈鹅类似，粤顺公司牧场生产的鲜牛奶，目前也只作为生产原料供应给国内某品牌乳制品生产商和中国澳门企业。其他如凉粉、凉粉、水果等特色产品，生产方式传统，企业规模偏小，单靠自身的发展很难做大做强。

3 “马冈优品”破“瓶颈”

今年2月22日，马冈鹅产业行政区品牌建设调研座谈会在开平召开。针对上述问题，与会专家团队在前期的调研论证基础上，给出了“行政区品牌建设”这一路径。

广东省第三产业研究会会长李冠霖认为，行政区品牌产品是以属地的自然资源、人文资源和原创科技成果打造的自主品牌产品，这种品牌的自主性首先是建立在原

产、原创的基础上并用政府信誉进行保证，确保了自主产品的真实性。此外，通过行政区品牌建设，在质量准入门槛的基础上，建立优质产品质量标准体系，有利于推动产品质量水平的提高。

开平市委、市政府决定以马冈镇为试点，先行开展“马冈优品”行政区品牌培育建设。3月28日，“马冈优品”行政区品牌培育建设公告、品牌标识、第一批产品名录

对外发布。记者了解到，“马冈优品”行政区品牌是以马冈镇行政区域内农产品及科研成果为依托，以马冈镇企业为主体，生产或委托加工的名优特产的统称。开平希望通过打造“马冈优品”行政区品牌，发挥原产地优势，以马冈镇为龙头，带动当地凉粉、凉粉、牛奶、特色水果等产品共同发展，有效解决市场主体“小散弱”问题，实现资源整合、抱团发展。

4 由“卖原料”转向“卖商品”

在9日举行的开平市“马冈优品”行政区品牌培育建设运营体系启动仪式上，记者注意到，“马冈优品”物流配送中心和线下旗舰店正式启用。

据介绍，“马冈优品”物流配送中心将打造成集冷藏、加工、交易、运输等功能于一体的农产品运营物流仓，把本地农产品销往粤港澳大湾区城市。“马冈优品”线下旗舰店将建设成为集产品展示体验、产品销售、物流配送、信息追溯、售后服务等功能于一体的互动平台。

在“马冈优品”线下旗舰店内，记者看到由马冈鹅加工的各种产品种类繁多。其中包括白切鹅、豉油鹅、烧鹅等预制菜产品，由鹅杂加工而成的零食产品、马冈鹅鸡蛋产品等。此外，马冈凉粉、马冈凉粉、马冈辣木苗等入选“马冈优品”产品名录的农特产，也以终端消费产品的形式亮相。就连粤顺奶牛牧场生产的鲜牛奶，也以酸奶、双皮奶等形式“华丽变身”。

开平市相关负责人介绍，“马冈优品”产品营销体系将采用“统购直销”模式，通过建设“马冈优品”营销平台，对接生产基地、生产企业，连通消费者，构建从生产到分配、交换、消费全过程、全链条的有机衔接体系。

而“马冈优品”线下旗舰店的启用，以及众多产品的推出，反映的正是“马冈优品”行政区品牌建设推动了地方特色优势产业由“卖原料”向“卖商品”“卖品牌、服务”的转变。

开平市牛山生态农业开发有限公司总经理梁日光认为，“马冈优品”行政区品牌培育建设，构建了新的发展平台，为当地农企做大做强注入了新动能。“接下来，我们将抢抓机遇，抢占先机，主动参与‘马冈优品’行政区品牌培育建设，进一步提高企业的市场竞争力和影响力”。

牛牧场生产的鲜牛奶，也以酸奶、双皮奶等形式“华丽变身”。

开平市相关负责人介绍，“马冈优品”产品营销体系将采用“统购直销”模式，通过建设“马冈优品”营销平台，对接生产基地、生产企业，连通消费者，构建从生产到分配、交换、消费全过程、全链条的有机衔接体系。

而“马冈优品”线下旗舰店的启用，以及众多产品的推出，反映的正是“马冈优品”行政区品牌建设推动了地方特色优势产业由“卖原料”向“卖商品”“卖品牌、服务”的转变。

开平市牛山生态农业开发有限公司总经理梁日光认为，“马冈优品”行政区品牌培育建设，构建了新的发展平台，为当地农企做大做强注入了新动能。“接下来，我们将抢抓机遇，抢占先机，主动参与‘马冈优品’行政区品牌培育建设，进一步提高企业的市场竞争力和影响力”。



粤顺奶牛牧场内的转盘挤奶系统

专家声音 广东省第三产业研究会会长李冠霖：“马冈优品”将成乡村振兴“突破口”

作为全国首个镇级行政区品牌，“马冈优品”的培育建设，直接把“高大上”的品牌建设与最基层的镇级行政区相连，对于引领乡村振兴、推进镇域经济高质量发展、促进共同富裕都具有重大现实意义和深远历史意义。

我们在马冈镇调研发现，马冈镇是马冈镇最具有市场张力的原产地优势资源，但是马冈镇产业仍然存在小、散、弱问题，种质资源高地还没有真正建立起来，标准化、绿色化、有机化、数字化养殖亟待推进。开平市马冈镇作为马冈镇的原产地，尽管也获得了国家地理标志认证，但马冈镇却不能从马冈镇产业中获得相应的财税收入，鹅企和属地百姓也获益甚微。

而培育建设“马冈优品”行政区品牌，充分挖掘马冈镇、牛奶、竹器、凉粉、凉粉、特色水果等优势资源，集聚形成内生增长高动能力量，将是当地推动全镇乡村振兴的“突破口”。马冈镇优势资源为切入点，按照“行政区品牌+产业集群”新理念，推动形成优势产业集群，也将打造出全镇经济高质量发展的“主引擎”。



马冈镇当地一养殖场内养殖的马冈鹅

来之不易的“网红村”

最近，位于珠海市斗门区莲洲镇的莲江村彻底红了，因为“一家一品”的售卖模式，这里成了一条“网红村”。但是“网红村”来之不易，离不开一群依托乡村振兴成果，抓住机遇、乘势而上，以“农旅融合”为发展路径的新业态开拓者的努力。珠海市乡创乡村运营管理有限公司董事总经理陈满意，便是他们中的一员。

文/图 梅尔 卢翔晖 小小李

“一家一品”的逐步实现



陈满意和她策划的“一家一品”让莲江村“火”起来

2019年，在珠海市妇联的牵头下，陈满意参与了斗门区的“创美庭院”中轴行动项目，“一人带一户，一户带一片，一片带一村”的全域创建效果逐渐显现，一个个内外兼修的美丽庭院也就此诞生。“过程并不是一帆风顺的。”陈满意坦言，“从一开始的村民不理解，到后来的越来越多人参与，离不开耐心的交涉和反复的沟通。”

由于有了“创美庭院”的经验，2020年，陈满意有幸成为代表莲江村参加乡村振兴大擂台的一员。经验的累积、眼界的开拓，让陈满意对未来有了更清晰的规划。2021年11月，在莲洲镇的指导和支持下，陈满意及其团队对“创美庭院”加以利用，发展起了庭院经济。立足于莲江村，

“一家一品”和“农夫集市”项目规划方案正式落地。

4月29日，笔者来到莲洲镇莲江村看见，陈满意等人正在进行莲江村双创项目“五一”假期正式对外运营前的最后一次动员会。动员会结束后，陈满意还有许多事情需要落实，她走进街头巷尾一一细心检查，工作结束时已是傍晚。漫步在焕然一新的莲江村，陈满意说，自己既紧张，又兴奋，脑海中总是不禁地设想明天此处的场景。

4月30日，莲江村19家“一家一品”和40家“农夫集市”正式敞开大门，静待四方来客。在此之前，陈满意已做好了充足的准备，成立管理团队、对村民进行培训……所有的努力，都将在“五一”假期呈现。

5月2日是项目正式对外运营的第三天，莲江村迎来了人流的小高峰。面馆、炖汤馆、柴火小笼包……门庭若市，大家都忙得不可开交。看着村民因游客到来而洋溢的笑容，陈满意对脚下所走的路更加坚定。



假期，不少人专程来这条“网红村”打卡

“明星葡萄”抢鲜上市

“满筐圆实颗颗珠，入口甘香冰玉寒”。元代女诗人郑允端笔下的葡萄甚是生动。初夏，在别处想摘到它不容易，但在珠海，却能让你“抢鲜”一步。

种植曾遇挫折

五月的杨庄葡萄园，满目皆是郁郁葱葱的绿，田间的野花野草肆意生长，鸟儿在林间欢快鸣唱，相较于盛夏时节家家户户采摘游客络绎不绝的喧闹，此刻庄园内生机勃勃的景象更有一种清幽之美。走进杨庄葡萄园，一串串诱人的果实挂满了枝头。此时的葡萄园主人杨光华，正在葡萄架间忙碌。

20世纪90年代，“庄主”杨光华就从四川来到广东打拼，初期的事业落脚点却不是在葡萄园。杨光华说，当年冲着岸畔步行街的繁华，租下了一个摊位贩卖酸辣粉，每日的生意也很红火。虽然如此，他却觉得不太如意……多番思考后，他决定拾起当初所学的农业专业的知识，开始种植葡萄。

葡萄园的选址颇有讲究。“以前有老乡在靠海的地块开了葡萄园，结果因容易遭遇水淹，而收成不理想，最后没能坚持下来。”杨光华说，自己跑了珠海斗门好多村庄，最终才选择了莲洲镇东湾村的这片土地。“我平时种植上遇到问题，除了自己看书钻研，还会联系有种植经验的老乡和朋友，一起探讨学习。”

杨光华说刚开园的时候，葡萄比较难推销出去。他就苦心钻研栽培技术，不断总结积累经验。每年种植葡萄的施肥时间和施肥位置都已经牢记于心。当自家果园结出的葡萄串串颗饱满，汁水甜美，杨光华种植葡萄的积极性更加高涨。

摸索新鲜品种

随着消费者观念的改变，水果的品质与特色更被关注。他们追求的不仅是早期的巨峰葡萄，五颜六色、口味不一的多个品种也逐渐受青睐。杨光华也留意着市场的风向，及时引进了一批阳光玫瑰和玫瑰香品种的葡萄。除此之外，他还在如何错位上市上，也动起了脑筋。在不影响质量的基础上，尝试逐步将果实的成熟期提前。

“让葡萄提前成熟不是难事。”有着八年多的实践积累，再加上多次赴各地的学习取经，杨光华很有信心。他提升了葡萄园土壤的有机质含量，让葡萄吸收更多的养分。同时，还搭建了大棚，让种植环境的温度可控制。当葡萄打果时，还套袋防虫，减少农残。

掌握“种植密码”的杨光华果然如愿：杨庄葡萄园的葡萄提前了近一个月上市！而且品质好，甜味足。他笑着说：“现在的阳光玫瑰葡萄可能更符合游客的口味，这两年都很受欢迎。”此外，“不安分”的杨光华还琢磨起新鲜“玩法”，在葡萄架下种下了西瓜，而且已经有了收获！

阳光下，绿叶葱茏之间，如宝石般的葡萄缀满藤蔓。杨光华和葡萄园的故事还在延续……

文/图 梅尔 陈颖 小小李

首次尝试樱花节萌生想法

2015年，珠海市斗门区南澳村举办了首届南澳樱花节，一条长约1.5公里的樱花长廊，让近400亩的土地，变成了花的海洋。这是陈满意及其团队在珠海斗门的第一次“农旅融合”尝试。

“当年筹备南澳樱花节的时候，时间比较紧迫，任务也比较繁重，短短一个星期，从策划到实施，我们能做的只有全力以赴。”陈满意说道，“最终，在白蕉镇政府和南澳村村委会的帮助下，团队带领30多位村民，累计接待游客逾10万人次。”

自此，陈满意和她的团队开展了更广泛的“农旅融合”实践。汇华博雅南澳度假村、虾

山大院精品民宿……由他们精心策划、创新打造的项目在斗门落地生根、开花结果。随着项目运营愈发成熟，陈满意的团队对“农旅融合”有了进一步的思考。怎样能够更好地与村民合作，继而带动村居经济？

“一家一品”项目的雏形诞生于2019年，为探索如何建设“村企民”利益共同体应运而生的项目让村民在家门口当起“掌柜”，经营以艾饼、糖水等特色美食为主的摊档，陈满意和她的团队则负责邀请消费者前来体验，收集反馈，研究其可行性。

虽然只是一次尝试，但如陈满意所说，这就是“一家一品”故事的开端。