

# 新赛道助力乡村振兴 南安打造预制菜全产业链

■本报记者 李杨瑜 李想 文/图 通讯员 王建 蔡家泊

眼下,预制菜、村宴等新业态受到越来越多消费者的青睐与追捧,它们不仅丰富了日常餐饮选择,还促进了乡村经济的多元化发展。而这些新业态的蓬勃兴起,离不开相关部门单位及行业协会、企业的紧密合作、共同打造。

在南安有这么一个乡镇,户籍人口5.65万,在外从事水产餐饮业达2万多人,企业1万多家,从业地区超过百城千县,坐拥全国中高端酒店70%的水产餐饮市场份额,在源头养殖、技术研发、深加工、销售等方面拥有强大的资源优势,形成了完整的产业链,它就是被誉为“中国水产餐饮第一镇”的洪梅镇。

依托良好的资源优势,随着南安市委、市政府不断释放“回归创业”的政策红利,南安水产人一呼百应。2017年,南安水产人参与的福建省水产品批发行业协会应运而生,300多位在全国各地的洪梅水产人踊跃加入。多年来,该协会积极响应号召,全力优化产业升级创新发展,积极参与“万企兴万村”行动,整合优势资源,不断探索发展“预制菜”“洪梅村宴”“洪梅‘鲜·香’一日游”等新业态,推进农村一二三产业融合发展,激发乡村振兴新动能。



▲生产车间内,工人正在包装速食产品。

◆洪梅水产品目前线上销售以加工成品为主。

## “合作社+农户”拓宽产业富民新路径

“1991年之前,我们这里还不叫洪梅镇,是属于洪濑镇,当时我们就是利用洪濑镇集市优势,将海鲜干货运送到北方赚取差价。”福建水产品批发行业协会相关负责人回忆,借着改革开放的东风,这些水产人走向天南海北,在全国各地生鲜市场里打响南安乡音。

从销售海鲜干货到生鲜,从卖苦力到创办公司,从参与养殖业到布局冷链物流业,从国内市场调控海产品到向国外进口海鲜……拥有源头养殖到技术研发、深加工、销售等方面的强大资源优势,南安水产人形成了完整的产业链,在外从事水产餐饮业

达2万多人,企业1万多家,从业地区超过百城千县,坐拥全国中高端酒店70%的水产餐饮市场份额。

随着南安市委、市政府不断释放“回归创业”的政策红利,以及福建省水产品批发行业协会成立,越来越多的南安水产人回到了家乡,迎接新的发展机遇。2021年,福建水产品批发行业协会会员许就来返乡创办南安市顺隆种养专业合作社,采用“村委会+专业合作社+农户”的现代农业产业联合体,通过流转土地的方式,实现土地集中连片耕作,减少农业生产成本的投入,提高农业生产效

率,为乡村产业振兴注入新活力。

截至目前,洪梅镇已签约土地流转洪梅镇霞峰村650亩,山溪村90亩、洪梅村300亩、梅溪村20亩,梅山镇埔仔村167亩,使合作社经营的土地规模达千亩以上。该项目今后将为洪梅镇水产预制品产业园提供原材料配套,同时还助力5个村集体年均增收10万元,有效壮大了村集体经济。

同时,该合作社投资800万元对流转600亩耕地进行高标准农田改造提升,既有效破解种田效益低,抛荒撂荒严重等制约乡村振兴发展的难题;通过机械化耕作,每年至少种

植一季水稻,进一步夯实南安市粮食安全根基。此外以水、肥、药为重点,大力推广绿色高效新模式,实现生态效益和经济效益双赢。

“此外,我们还通过‘专业合作社+农户’,带动130余农户共同发展绿色高效农业,解决了农村剩余劳动力80多人的再就业问题。”洪梅镇党委政府相关负责人表示,合作社策划开展慈善“造血”项目,就业帮扶低收入农户8人,使低收入农户年均增收达2.2万元。农忙季节,周边农民还可以通过在合作社打“短工”,进一步带动周边农民的增收致富。

## “协会+国企”带动乡镇区域经济发展

随着市场的无形驱动,产业正在加速整合协作。2017年6月,福建水产品批发行业协会成立洪梅水产品集团,公司由洪梅镇在全国百城千县的水产行业领军人物、企业共同集资5000万元联合发起成立。公司成立以来,积极打造中国生鲜食材供应链服务平台,充分整合资源,借助互联网科技,结合新零售概念,对传统的水产养殖、批发、销售、配送等环节进行改造和升级。

近年来,预制菜已成为我国城乡居民食物消费的重要形式之一,预制菜市场规模在2022年已达4196亿元。福建水产品批发行业协会为主的洪梅水产人再次出击,凭借着水产产业链优势,整合资源、紧扣市场趋势,抢跑水产预制菜产业新赛道。在南安市委、市政府,洪梅镇党委政府

的领导下,洪梅水产人回乡创业,建设产业园的梦想终于实现——中国(南安)洪梅镇水产预制品产业园项目正式开启。

中国(南安)洪梅镇水产预制品产业园项目,投资规模达到20亿元,是集生产研发、仓储展示、检验检测服务于一体,以高端水产预制品为主导的特色化产业园区。该项目规划用地290.72亩,总投资约11.38亿元,总建筑面积约21.93万平方米,建设内容包括预制品标准生产厂房、冷链仓储物流、创新研发中心和综合服务中心。洪梅水产预制品产业园项目以“协会+国企”模式进行开发、建设和招商运营,重点解决预制品冷链痛点,降低运营成本,构建研、采、产、销一体化的产业链条。预制品产业园将着力吸引水产预制品及相关配套

产业落户园区,促进预制品产业链高密度集聚发展,积极推进区域内产业转型升级。

当前,福建水产品批发行业协会通过发挥行业优势和人脉作用,吸引在外优质水产企业福建安鑫达生物科技公司、泉州尚鲜食品公司等10余家意向入驻。

为了让更多人了解文化厚重、舌尖浪漫和开放发展的洪梅镇,早在2021年,洪梅镇党委政府与福建水产品批发行业协会就投资建设了洪梅水产馆,该馆集洪梅镇史、水产产业史、水产餐饮线下展览等为一体,通过展示让洪梅人以及游客更加了解洪梅、爱上洪梅;2023年,洪梅镇党委政府与福建水产品批发行业协会以及能源工贸、五矿产城福建公司再次另辟蹊径,投资约320万元,改

造6栋古大厝,总建筑面积约464平方米,建设预制品产业园招商服务中心;2024年5月,洪梅村宴文旅产品正式发布,全面展示了洪梅镇丰富的饮食文化,为游客提供了一次独特的乡村美食体验,洪梅“鲜·香”一日游文旅产品则让游客们充分感受洪梅镇的美丽风光和独特魅力。

福建水产品批发行业协会相关负责人表示,通过推动产业和洪梅小城镇建设同步发展,实现“产”与“城”的充分融合,带动洪梅镇区域经济发展。“丰富多彩的乡村文化旅游活动,带动了农村经济的同时,也促进了乡村振兴建设,促进了农民增收,拓宽了农民视野。”上述负责人表示,同时也带动了非遗文化、民俗文化发展,推进了城乡互动,为南安乃至洪梅镇乡村振兴奠定了坚实基础。

# 林联源:聚沙成塔 “散货营”也能做成大买卖



林联源

■本报记者 蔡静琦 文/图

在水头镇永泉山工业区的友价商城内,仅3000个架子位便展示了超千种石材品种。令人称奇的是,有些品种甚至只有一片或半片。尽管单品数量不多,但这里汇聚了市面上销售的绝大多数石材品种。这个被戏称为“散货营”“大杂烩”的商城,平均每天都能吸引十余拨客户前来选购。

在大多数石材商家追求大宗订单之际,友价商城创始人林联源却专注于

散片销售,这种独特的经营策略无疑为他带来了广泛的客户群体,也为那些销售无门、迷茫不已的石材商提供了新的出路。

### 让陈年旧板重新焕发生机

7日下午,记者来到友价商城时,正巧碰到从工厂收板回来的林联源。

“一些贸易商转行或者工厂到期不做了,只要价格合理,我都能把他们全仓的石材‘吃’下来。”林联源告诉记者,除了对接线上客户,他大部分时间都在走访工厂。

在创办友价商城之前,林联源曾从事过一段时间的架子位转租生意。其间,他因朋友的工厂要转型做封釉而帮忙清理100多件库存板。他把这些板材放在自己闲置的仓库,重新整理。令他意外的是,当他将这些板材发布到网上后,次日就有客户来购买。这也让他看到了新的商机:自己为何不将这些架子位利用起来呢?

有了这个成功的开始,他陆续收到更多工厂的板材,也有越来越多的工厂主动联系他。

林联源告诉记者,从2022年创立友价商城至今,他已经收购了五六百家工厂的板材。许多加工厂经营了一二十年,囤积了上百种的石材,有些品

种仅剩一片半片。但他并不会因为单品数量少或破损而拒收。他坦言,过去没有友价商城的时候,很多工厂不做了,就把这些陈年旧板直接当垃圾扔掉。“但实际上,石材并不会因为时间而变质,只要除去表面的灰尘重新打磨,依然是有使用价值的。”

“我们团队现在有9个人,每天的工作就是整理归类从各个石材厂收回的零散石材。”尽管忙碌,林联源充满信心:“做散片生意虽然一单收入不高且辛苦,但家装需求是源源不断的。只要想到这是长期生意,生活也就有盼头。”

### 找好定位就能够实现目标

“在水头,做石材特价的有几十家,甚至上百家。但我们的友价商城,不仅价格优惠,还能让客户一次性购齐家装所需石材。”林联源坦言,现在市场上有很多打折特价板仓的广告,但对采购量都是有一定要求。而对于家装客户而言,需求量并不大,可能还会涉及多个品种,显然想买到这种特价板对他们来说并不现实。

但友价商城的客群,正好就是针对这些家装客户,哪怕是半片板都能买到。“如果多个品种一起挑选,那就更有优势了。”他补充道,市场上,想要

同时买到五六种品种,每个品种几平方,往往需要都转几个卖场才能买齐。不仅费用不低,货运成本也降不下来。友价商城的散片模式,恰好解决了消费者这一痛点,也降低了石材成本。

在与林联源的攀谈中,他的眼中总装满了光。谈及友价商城的规划,他表示,除了大板交易,友价商城还可以拓展石材样品、二手成品、石材封釉等业务。

“现在市面上有不少商家在向设计师兜售石材样品,需求居然还不少。”目前,已有设计师找到林联源,希望能够根据设计图纸购买石材,一次性完成交付。这对熟悉石材品种和家装图纸的他来说,并非难事。

“过去我做采购的时候,每一次采购,都不会在一天内完成,哪怕是一个品种,我也要多家对比,分析不同矿口的材质区别,判断价位的不同。”林联源表示,过去给专业采购,客户对每个产品的细微差异都很敏感,那对家装客户而言,只要颜色相近、尺寸相同就可以了,所以做家装选材这块,于他而言容易了许多。

想到美好的未来,林联源每天都充满活力。林联源坚信,石材行业永远不会消亡,只要找准定位,不惧艰辛,石材人都能够实现自己的梦想和目标。

## 资讯

### 云科携手i派科技解锁AI高效获客密码

本报讯 (记者 李杨瑜) 6日在仑苍镇云科直播基地二楼,一场由名师1对1指导聚焦AI获客的专题讲座成功举办。本次讲座特邀i派科技的江芳老师、曹靖老师为企业现场授课指导,吸引了皇尔卫浴、欧联厨卫、巨匠卫浴、志美卫浴、海协消防等多家卫浴企业积极参与。

讲座中,曹靖为大家深入剖析AI获客的奥秘,为企业进行深度赋能,以提升客户资源的有效转化。同时,曹靖揭秘了如何实现1分钟快剪500条视频;并分享了超级公域获客与私域变现的方法论,为企业打通营销路径,筑牢业绩增长的基石。此外,还讲解了完成私域流量自裂变能力构建的方法,以推动客户群体的快速扩张。

在如今充满变局的市场环境中,企业普遍面临缺用户、缺流量的难题。对于卫浴行业企业来说,这次讲座犹如一场及时雨。在市场不断变化的当下,他们迫切需要借助新的技术理念来拓展客户群体。通过此次讲座,包括欧联厨卫、海协消防等在内的多家企业代表表示,不仅深入了解了AI获客的原理和方法,还与专家进行了面对面的交流,解决了许多实际操作中的困惑。

云科直播基地相关负责人表示,接下来,他们会多举办相关的行业活动,让更多企业受益于创新的活动举措,推动卫浴行业在数字化营销的道路上迈出坚实的步伐。

## 恒通卫浴举办新品发布会

本报讯 (记者 李杨瑜) 日前,恒通卫浴举行了以“全新引流,渠道强化”为主题的2024年秋季新品发布会暨门店运营引流培训实操大会。

会上,针对当下激烈的市场竞争,以及市场经济下行的情况,恒通卫浴董事长颜和钦指出,恒通卫浴将组建新的营销团队,赋能全体经销商,做经销商最好的后盾;恒通卫浴副总经理颜建伟,总结了2024年上半年取得的成绩,并指出下半年营销中心重点工作将持续围绕全新的线上引流方式,以抖音本地生活为代表,线上线下融合,将恒通卫浴优质的整体卫浴产品,推荐给消费者。同时根据市场反馈,要快速响应提升产品、加强服务、强化渠道等,引领企业实现高质量增长。

为期2天的时间里,恒通卫浴的经销商精英们,在紧凑的节奏中,现场参与全新引流的培训,并进行了精细化实操,解锁新模式、新业态,共同交流了各自在不同区域的成功经验。各经销商精英纷纷表示,对未来的市场竞争更有信心。

## 苏州市南安商会 获评苏州“四好”商会

本报讯 (记者 李杨瑜 通讯员 许艳艳) 近日,苏州市工商业联合会发布了《关于认定2024年苏州市“四好”商会的通报》,认定197家商会为2024年苏州市“四好”商会。其中,苏州市南安商会榜上有名。

站在新起点,苏州市南安商会会长郑加朴表示,商会将继续保持和发扬谦虚谨慎、不骄不躁的作风,凝聚力量,顺应时代发展,踔厉奋发,勇毅前行,严格按照“四好”商会标准要求,不断提高商会建设水平,积极发挥商会的职能作用,引领广大会员企业家为苏州、南安两地经济社会发展作出新的贡献。

## 常州市南安商会 表彰高考优秀学子

本报讯 (记者 李杨瑜 通讯员 王艺远) 为鼓励商会会员子女勇于拼搏、勤奋好学,近日,常州市南安商会召开第四届第四次理(监)事会暨表彰优秀学子表彰大会。

“感恩父母与师长的培养、教导,感谢商会对会员子女教育的重视。”商会会员子女学生代表李岚表示,进入大学后定会努力学习知识,形成正确的道德观、价值观,学会处理人际关系,丰富自己的技能。

常州市南安商会会长王谋振代表商会对商会会员子女金榜题名表示祝贺,他勉励学子们要做坚定的前行者,要求他们要知恩感恩、不忘乡情、不负韶华。

会上还回顾总结了常州市南安商会2024年上半年的主要工作和组织的各类活动等情况,并围绕争创“全国四好”商会、财税知识分享等议题展开深入探讨。王谋振对商会下半年争创“全国四好”商会提出要求,希望通过开展争创四好商会,使商会尽快步入高质量发展的快车道,开启新的篇章。