

芋圆、芋泥、果浆…… 农产品变茶饮“小料” 有大讲究

珍珠奶茶、芋泥牛奶、冬瓜柠茶……这些饮料的“小料”和冬瓜浆、柠檬汁等果汁果浆都源自农产品。然而，让农产品“变身”的过程并不容易，既需要科技赋能保质保量，又需要从生产到销售全链条的协同协作。日前，供应“小料”“果汁”等茶饮原料的龙头企业负责人，为大家说说“小料”中的“大讲究”。



高建娇：茶饮品牌背后的人，广州市领航食品有限公司总裁。

让香水柠檬“四季留香”

“饮料分为预制饮料和现制饮料，我们做的是现制饮料中的原料，包括珍珠（粉圆）、芋圆、芋泥，以及果汁果浆等，全部由农产品制成。”领航集团负责人高建娇说，集团与80%以上茶饮品牌建立合作关系，一年提供珍珠、芋圆1.5万吨；收购柠檬2万吨左右、芒果4.5万吨左右，可制作约2亿杯柠檬茶、2.5亿杯杨枝甘露等芒果饮料。

近年来，香水柠檬成为现制饮料界的“宠儿”。“我们行内又将它称作广东香水柠檬，其以广州为中心在广东省内广泛种植。”

香水柠檬，顾名思义，主要取其清香的味道。“随着茶饮界竞争愈加激烈，对原料的要求也日益提高。一个好的香水柠檬最好是没有籽的。如果有籽，碎了就会有苦味。在处理时也要保持全流程低温，否则也会泛苦。”高建娇曾经做过测试，一年不同时节结出的香水柠檬，果皮厚度不同、香气有浓有淡、连汁水多少也不一样。果实有差别，加工后的柠檬汁风味便不稳定。

如何解决这个问题呢？从源头上保障香水柠檬的品质！高建娇表示，计划2025年开始在花

都区建设示范园，联合高校等科研机构种植香水柠檬，从种苗选育到田间管理探索出一套可复制的种植“模板”。

在生产线上实现“科学梦”

高建娇2005年开始创业，从茶饮原料贸易到后来逐步涉足生产领域。“行业的发展有一个过程，一开始的小料有很多添加剂，虽然味道很香浓，但没有营养也不健康。随着社会的发展，消费水平的提高，消费者更加追求品质与健康，我们在原料制作方面也不断追求纯天然。”从简单的热加工到“冷处理”并非仅是温度上面的变化，一些难题也出现在眼前。“像芒果，在热加工后制成果浆，当时我们做得已经很成熟了，但会失去一些营养和风味。后来我们进行低温处理后，发现芒果会有青味，在加工期间也会氧化。对于当时的我们来说是无法逾越的难题。”高建娇回忆道，生产不能停滞，但又不能供给品质差的产品，该怎么办？

这时，从小就有的科学家梦想给了高建娇灵感——去找科研外援！高建娇拿着这个难题找到了华南农业大学，很快便通过生产技术控制解决了这个难题。

而低温产出的芒果浆液更受市场欢迎！

有了这个经验，高建娇更注重科技在生产中的作用。“我们专门设置面向现在的研发实验室和面向未来进行长线研发的‘x实验室’，同时有超百名技术人员，占员工总数的10%。”高建娇表示：“我们还和热科所、广东农科院、华南理工大学、华南农业大学等科研机构 and 高校合作，开展食品研发等工作。”

地头到市场搭起沟通桥

作为公司负责人，除了在办公室里定决策外，高建娇还经常去往生产车间巡视现场关键控制点，更会常常去往田野间看看农产品的品相与收成。

“我们会根据收成进行排产，也会对农民种植管理水平、是否需要技术支持等开展调研。”高建娇表示，随着企业的发展，逐渐从收购农产品向联合种植、发展订单农业转变，下一步是准备通过示范园打造种植模板，向农户推广技术。“通过自己种，带着大家种，实现农业一二三产融合。”高建娇说，他更希望自己成为农户和市场中间的枢纽：“我们向上链接农业，向下了解市场。通过向农户传递市场信息平衡市场供需，也为下游客户提供有保障的产品。”

高建娇说，之所以有促进全产业链协同协作的想法是源于这些年来的所见所感。茶饮行业迭代较快，对农产品需求波动大，这就造成了一些农产品遇热时价格快速飙升的情况。“像之前油柑炒得火热的时候，收购价格从5角一斤飙升到100倍到了50元一斤，许多农户追高追热大面积种植，结果第二年热度过了、产量多了，价格又回落到了5角一斤。这种事我看得太多了，感觉很痛心。”高建娇说，受市场影响，价格翻100倍的时候就更多了。

（卢梦谦文/图）

云南会泽： “能人”回乡就近创业 蓄力赋能“新”欣向荣

近年来，云南省曲靖市会泽县乐业镇把发展劳动密集型产业促进群众就地就近就业作为重要抓手，千方百计盘活资源、大抓招商、优化服务，整合闲置集体土地优先用于劳动密集型产业发展，引进本地外出“能人”阳元金创办云南乾鹏塑业科技有限公司（以下简称“乾鹏塑业”），使越来越多的群众通过“家门口的务工车间”实现挣钱顾家两不误，幸福生活触手可及。

深化党建引领，树立服务“新风向”。乐业镇发挥农村基层党组织在乡村振兴战略中的“主心骨”作用，组织镇纪委、平安法治办、丫口村“两委”、网格员等人员力量扎实开展劳动力排查，全盘摸底、分类管理，建立《有返乡创业意愿人员台账》，挖掘外出在外能人阳元金返乡创业，当好服务企业“贴心人”，划清明晰界线72.27亩移交丫口村委会管理，解决乐业镇固定产权属不清、界限模糊等历史遗留问题，帮助乾鹏塑业化解用地审批、厂房建设、用工招聘、加速投产等创业难题。

摸清用工需求，创造就业“新岗位”。乐业镇坚持把持续增加群众收入作为抓党建促乡村振兴的出发点和落脚点，全面总结运用白雾村党组织“三个组织起来”经验做法，让群众担任乡村振兴的“主角”，通过盘活活村集体资产、组织召开村民代表大会选定产业发展方向，利用火塘会、院坝会动员群众进厂务工等方式，分层分类把“全民参与”落实到产业发展全过程。截至目前，乾鹏塑业总投资额3100万元，建有生产线5条，已辐射带动阿布卡、二顺等10余个村60名群众就近就地就业，务工群众人均年收入4.5万元以上，年均务工总收入达270余万元，租用乐业镇丫口村集体土地9.5亩，年租金可带动村集体经济增长3万元。

创新发展模式，注入经济“新动能”。乐业镇立足在家劳动力数量多、建设用地充足的资源优势，打造劳动密集型产业示范镇，抢抓会泽县补齐“两污”治理短板，提高城乡“颜值”政策新机遇，为乾鹏塑业出谋划策，打造适合经济发展的“新路子”，于2024年3月投资建设塑料管道生产加工厂，引进国内先进生产设备和生产技术，专业生产“两污”治理所用大三格、小三格、HDPE波纹管、供水管、排水管、电力管、缠绕管、农业灌溉管等设备。目前，乾鹏塑业业务范围已覆盖全县，极大降低县内相关建筑企业在购置、运输和质量保障等方面的建筑成本，为全县补齐“两污”治理短板降本增效。

（李胜王莹）

广西崇左： “归雁计划” 助力人才回乡创业

广西壮族自治区崇左市江州区那隆镇那内村那内屯山上，有许多野生茶树。过去没有进行深加工，好茶叶一直卖不上好价钱。这一切，随着周雪婷返乡而改变。

3年前，周雪婷辞去大城市的工作，回到家乡创办茶厂，凭借新理念、新技术，产品很快打开市场。

村民李建军说，“采收季节，我们每人每天能挣300多元钱。”周雪婷说，“今年茶厂总产量能有600公斤，可带动全屯农户平均每户增收1万元。”

为啥选择返乡创业？“因为‘归雁计划’。”周雪婷说。推进乡村全面振兴，乡村振兴是重要方面。江州区充分发挥党建引领作用，大力实施“归雁计划”，多渠道促进高校毕业生等回乡就业创业。

江州区人社局局长周子荣介绍，区里成立返乡人员创业服务专班，定期走访返乡人员产业基地，梳理出财政支持、要素保障、科技支撑等10项30条扶持措施。几年来，共为返乡创业人员办理贷款55笔1930万元。

黄立兴大学的专业是农学，看到家乡的好政策，他决定返乡创业。黄立兴先种起15亩番茄和辣椒，由于品质好，受到市场欢迎。之后，他搭起6亩大棚，种植圣女果，年收入超15万元。自己富不算富，他将技术传授给周边农户，当起致富“火车头”。

目前，黄立兴种植的圣女果已被纳入“归雁计划”农村品牌培育工程，江州区农业农村部门帮他在品种选择、品质管控上把关。“我们努力把更好的技术、资源带回来、引进来，助力家乡建设。”黄立兴说。

（庞华平 陆华勇）

青岛“00后”情侣跨界养海马 一只能卖一百多元

最近，山东省青岛市即墨区的“00后”情侣万延廷和王玲瑛火了，他们大学毕业后跨界养殖海马的故事被央视报道，成了家喻户晓的新闻人物。11月7日，青岛新闻网记者走进他们的养殖大棚，了解他们养殖海马背后的故事。

据了解，万延廷和王玲瑛大学读的都是传媒类专业，之所以跨界，是因为想挑战一下自己。用王玲瑛的话讲：“想让咱青岛这边形成养海马的产业链，带动更多人致富”。

海马养殖并非易事，许多养殖者都会在繁殖技术上遭遇瓶颈。完全没经验的万延廷和王

玲瑛没有因此退缩，从新手小白开始不断摸索尝试，半年就将最初的2000尾海马繁殖到了30万尾。

王玲瑛也表示，创业之前自己是挺懒的人，真的是饭来张口、衣来伸手的一个状态。现在修管道、做饭这些问题自己都能解决。过去的半年里，两人几乎没睡过一个囫囵觉。刚引回第一批苗种的时候，两个人精神压力很大，经常吵架，边吵边干，轮班在池子边上蹲着，一个周睡不了10个小时……通过两人的精心调空水质、环境、饵料等养殖条件，使得海马的繁殖速度惊人。这一成果不仅为他

们的创业之路奠定了坚实基础，也为周边养殖户树立了榜样。

据了解，目前他们养殖的海马主要销售给烟台、大连以及青岛当地的采购商。由于海马养殖市场缺口很大，采购商都是到处打听货源，因此他们的海马不愁销路。

未来，他们计划带动周边的村民一起养殖海马。同时，他们还将提供苗种和技术支持，并统一负责销售。这样不仅可以帮助村民实现增收，还可以推动海马养殖产业的规模化发展。

作为新时代的青年创业者，万延廷和王玲瑛用自己的实际行动诠释了“敢闯敢干、勇于创新”的青春精神。

（孙志文 韩如意）