

“数字牛”实现“活体抵押”

# 河南洛阳打造奶业纾困转型新样本

□陈显萍

在河南洛阳，一场奶业领域的务实变革正在推进。从传统的“养牛卖奶”到“养加融合”发展，从融资难的“活体牛”到可抵押的“数字牛”，从单一农牧场到三产联动的“幸福牧场”——洛阳立足地方实际，积极探索奶业高质量发展新路径，为全省乃至全国奶业纾困与转型升级提供了可借鉴的“洛阳经验”。

## 破解融资难题 “活体牛”的“数字身份证”

长期以来，奶牛养殖主体因固定资产少、第三方担保难，普遍面临“融资难、融资贵”的困扰。在洛阳，这一瓶颈正通过金融创新有效破题。

“过去想扩大规模，银行一看我们只有牛，抵押物不足，贷款很难批下来。”嵩县闫庄镇店上村托牛小区负责人贾朋深有感触。2023年，店上村集体经济合作社筹资320万元，将村内闲置养殖场改造为18个标准化“托牛所”，采取“村集体建设、农户租赁”模式，带动70余户农户参与。然而，购牛资金缺口依然突出。

转机来自洛阳创新推出的“活体抵押+基金担保+养殖保险+银行”四方风险共担模式。市、县两级财政拿出1.6亿元风险补偿金，撬动银行、担保、保险机构共同参与。以中国农业银行为例，按每头奶牛1万元的标准授信，养殖企业和农户可分别获得一年半和一年期的低息贷款。更关键的是，依托物联网技术，每头抵押奶牛都佩戴智能耳标和电子项圈，对应系统内一头“数字牛”，实现一物一码、实时监测。通过“AI+物联网”风控系统，奶牛从入栏到出栏全程可追溯，有效解决了银行对活体抵押物“确权难、监管难”的后顾之忧。



网络资料图

这一“智慧畜牧贷”模式，目前已累计为洛阳18个奶牛养殖场投放贷款2000余万元。昔日的“活体牛”真正变成了“资产牛”，奶业发展的“第一桶金”被成功激活。

## 打通三产融合 转向“卖产品”“卖体验”

近年来，洛阳坚持以片区化推进乡村全面振兴，将畜牧业作为乡村产业振兴的重要支撑。全市紧盯畜禽养殖增效与疫病防控，做强牛羊养殖产业链，筑牢产业安全发展底线，特色畜牧业产业集群效应逐步显现。

面对奶价持续低迷、大品牌挤压市场的现实挑战，洛阳的做法是：跳出单一养殖思维，走“养加融合、三产联动”的路子。

走进洛阳生生乳业有限公司，这里不仅是牧场，更是一座国家级休闲观光牧场。该公司负责人介绍，企业坚持“先奶源后加工”，自建牧场存栏奶牛2000余头，并配套8条现代化乳品加工生产线。真正的亮点在于“生生农牧庄园”——集奶牛参观区、可视挤奶大厅、奶业科普馆、DIY制作工坊于一体，游客可以骑马、挤奶、采摘、品

尝鲜奶。去年，仅休闲观光一项就为企业创收近150万元，同时带动当地农民工程队增收200余万元。

“让消费者看得见新鲜，才能放心喝。”生生乳业不仅在观光上做文章，更在产品与渠道上求新。针对年轻消费群体，开发了“美遇时光”瓶装酸奶，策划“喝奶刮红包”活动迅速打开市场；结合洛阳文旅，推出“栾川印象”“洛阳味道”等地域特色产品。在销售端，企业率先启动“新鲜牛奶进万家惠民工程”，投资上千万元引进300台无人智能售奶终端，投放到社区、医院、学校。目前，已在洛阳83个小区铺设了90余台自动售卖机，每天稳定加工销售生鲜乳10吨左右。

这一模式实现多方共赢：企业从“卖原奶”升级为“卖产品”“卖体验”，附加值大幅提升；农户通过订单收购饲料、参与物流配送等环节，每年可增收数百万元；市民则享受到了便捷、新鲜、实惠的本土乳品。

## 强化要素保障 从“单打独斗”到“协同共赢”

奶业产业链条长、风险点

多，单靠养殖户或企业各自为战难以持续。洛阳的经验在于，政府当好“引导员”和“服务员”，构建多方协同、风险共担的产业生态。

利益联结做“乘法”。洛阳市建立多部门联动机制，系统推进乳品“进学校、进酒店、进景区、进小区、进企业”的“五进”活动，为本土乳企开辟稳定销路。同时，引导3家本土乳企与社会化牧场签订长期收购合同，在市场低迷期依然按合同价稳定收购，14家社会化牧场未出现拒收、限收现象，有效稳定了养殖端信心。

科技服务强“赋能”。从智能耳标到AI风控，从饲料统一收储到粪污集中处理为有机肥，洛阳的奶牛养殖正在告别粗放。全市22个奶站全面落实主体责任，生鲜乳合格率连续9年保持100%。生生乳业还引进弗里斯兰肉牛冻精与荷斯坦奶牛杂交，培育乳肉兼用型新品种，让牧场实现“两条腿走路”，增强了抵御市场风险的能力。

一杯奶的洛阳故事，正在书写新的篇章。

(来源：《农民日报》)

## “一片荒野茶”里的共富密码

□傅飞扬

日前，第八届中国国际茶叶博览会在浙江杭州开幕。当日，以“喝丽水荒野茶，品味乡愁中国”为主题的丽水荒野茶专场推介会同步举行，把浙西南深山的清风雨露，带到了西子湖畔。

何为荒野茶？全国首个荒野茶地方标准——《荒野茶管护技术规范》中明确界定：海拔500米以上自然生境中生长的，树龄50年以上野生或野放茶树采制的茶叶，才能称为丽水荒野茶。生态价值，是荒野茶的根基。远离交通干线和生产生活区，荒野茶无需施肥打药，靠天然生物链实现生长。

在丽水庆元，今年57岁的吴远付家世代种茶。寻到20多棵散落的野茶树后，吴远付采下第一批鲜叶制成绿茶，“入口的瞬间，我就知道这茶果然不一样，香气清新、滋味醇厚，冲泡10道仍有余味。”

荒野茶的产量并不高。数据显示，截至2025年，丽水市已开发利用的荒野茶面积达2.3万亩，但年产量仅69.98吨。自然的馈赠只是序章，如何让这片叶子真正从深山走向市场，更需要机制创新的助力。

“长久以来，‘荒野茶’没有明确界定，好产品也可能被‘劣币’驱逐，农户的辛苦很难转化为实实在在的收入。”丽水市农业农村局经济作物总站站长叶建军坦言。

为此，2022年以来，庆元聚焦荒野茶利用开发，一条“标准立茶、品牌兴茶、联农富茶”的路径逐渐清晰。丽水率先注册“丽水荒野茶”区域公用商标，创新构建“强村公司+村集体+茶主体+茶农”联合开发模式，让农民不再是单纯的种植者，而是通过土地流转、采茶务工、入股合作等多种方式，成为产业链上的“合伙人”。

眼下，丽水已有64家经营主体深度参与荒野茶产业，直接带动5000多名村民人均年增收近万元。

据了解，2025年，丽水荒野茶产值已达2.08亿元，平均售价较普通绿茶溢价20倍以上，庆元荒野茶市场均价更是达到每斤3500元。

“过去论斤卖，现在论泡卖。”一位参会的本地茶企负责人表示，2025年庆元“瘦金芽”荒野白茶在香港拍卖出每公斤28万元的价格。

(来源：中国新闻网)

# 江西瑞金：“长征第一村”的振兴画卷

□李彦赤 胡志国

时下，走进位于江西省瑞金市城西、云石山脚下的丰垅村，绿意盎然，这里被誉为“长征第一村”，境内红色资源丰富。

行走在丰垅村，中共中央政治局旧址、中革军委旧址静静矗立，砖瓦间铭刻着峥嵘岁月。但更令人瞩目的，是村里蓬勃兴起的红色旅游和特色产业。

傍晚时分，村民梁万生家的“红军家宴”已是香气四溢。“素蒸丸子过去只加淀粉，现在加了肉，更符合现代口味。餐食亲民实惠，还能重温革命历史。”

48岁的梁万生一边为客人上菜，一边讲解每道菜背后的故事。

2021年，乘着村里发展红色旅游的东风，梁万生决心盘活老宅，打造“红军家宴”及红色主题民宿。2022年10月10日，恰逢红军长征出发纪念日，梁万生的民宿正式开门迎客，承载红色记忆的“红军家宴”也同步开席。一位在此参加党建活动的学员在留言簿上写道：“坐在先烈们出发的地方，吃着充满故事的红军面，历史从此便有了温度。”

“红军家宴”的食材大多就地取材，忙时还能雇用多位乡

亲就近务工。如今，每到旅游旺季，梁万生的农家院落宾客满座，全年餐饮民宿收入稳定在200万至300万元。

梁万生的创业故事，是丰垅村“以红兴旅、以旅富民”的生动缩影。近年来，丰垅村立足红色资源优势，打造“走一段长征路、吃一顿红军餐、编一双草鞋”特色体验，整治盘活闲置农房与地块，构建研学、民宿、美食一体化红色旅游产业链，让红色历史可观可游、可感可忆。

“村里先后获评全国红色美丽村庄试点村、全国文明村镇，常年承接党建团建、研学实

践，年接待游客超10万人次。”梁伯卿介绍，红色旅游已成为村集体经济和村民增收的支柱产业。

借力红色旅游辐射带动，丰垅村进一步夯实农业根基，连片发展水稻、脐橙、白莲等特色种植，建成500亩大棚蔬菜基地，既拓宽了集体增收渠道，也带动了留守老人就近务工。

从古村院落的“红军家宴”到城区市井的“创业炊烟”，一缕缕寻常烟火背后，都有金融力量的托举。这条通向美好生活的“新长征路”，正由一个个鲜活的故事接续书写，绵延向前。

(来源：新华社)