

永大菌业：用品质树品牌，研发路上步履不停

从有机原料的精心筛选、专利新品的不断突破，到智能化生产的高效落地与多渠道销售网络的全覆盖，永大菌业以科技农业、种源农业和循环农业为三大核心驱动力，为品牌铸魂，推动企业不断转型升级和高质量发展。



□记者 施懿赟

“只有不断向前跑，才有不被超越的可能。既然选择了这一行，就没有退路！”2025年是永大菌业创始人黄国标踏入食用菌行业的第36个年头。回忆起自己在食用菌行业内的打拼史，黄国标感慨万千。30多年来，他从专注香菇出口到出口转内销、丰富食用菌品种、大力开拓国内市场再到全国布局22个基地，始终紧跟时代步伐一刻不敢懈怠。他凭借着超前的眼光与对品质的追求，在食用菌行业中越做越强，成功打造了“珍菇园”等品牌，年产食用菌数万吨以上，产值连年增长。

如今，在盒马鲜生等商超门店，每一盒“珍菇园”有机食用菌的包装盒上都有以他手捧食用菌拼盘为品牌形象的宣传贴纸，同款海报也挂满了各个门店。珍菇园已成为家喻户晓的沪上食用菌的代表品牌之一。

严格把控品质 成功抢占国内市场

1998年，黄国标看准上海拥有运输、产业辐射、科技等优势，果断将自己在福建辛苦打拼9年的工厂举迁上海，并在普陀区杨家桥冷库开创保鲜香菇出口的新征程，2001年，在宝山区政府招商引资政策的大力推动下，企业搬迁到宝山区罗店镇，并破土兴建食用菌保鲜加工厂，延续他的食用菌出口业务，当时，企业出口以香菇、木耳为主，为了实现周年供应，他还在江苏、安徽、浙江、福建以及东北等地建立了生产种植基地，确保原料稳定生产，满足出口需求。

2008年，随着国内经济的发展、人民生活水平不断提高，“一条腿”的食用菌，逐渐成为百姓餐桌上的“新宠”，与此同时，“亚洲金融危机”和国外对中国出口产品的技术壁垒给出口业务造成巨大打击，业务量明显萎缩，黄国标嗅到了内销市场对“安全、健康、优质”的农产品需求逐步扩大，开始布局国内市场，并注重品牌建设。

“出口转内销，以出口产品的质量标准来开拓内销市场，我们的质量管控体系得到许多

内贸企业的赞赏！”出口企业对原料源头到产品加工，必须有严格的履历追溯管理体系和统一标准，凭借完善的产品可追溯体系以及对产品质量的严格管控，黄国标很快叩开了多家超市、食品加工企业的大门，并签订了长期合作协议，为内销业务的发展奠定了稳定基础，并针对国内消费需求，增加了许多珍稀食用菌种类，丰富食用菌品种。

2010年，为了进一步提高公司食用菌产品的知名度，更好地走稳国内市场，他开创了“珍菇园”品牌的营销推广，在产品包装、媒体宣传、展示展销等大力推广宣传企业品牌，为产品推广、品牌建设长期投入并得到市场认可，“好菌菇就在珍菇园”深入人心！

加大科技投入 提升品质为品牌铸魂

黄国标十分清楚，想要提升品牌知名度，首先需要提高产品品质，同时还要做到“人无我有，人有我优”，始终走在行业前列。

走进永大菌业的现代化种植基地，一排排整齐的菌菇培养架映入眼帘。在这里，先进的制包、接菌、养菌设备正忙碌地运转着。通过自主研发的物联网控制系统，永大菌业能够实时监控并调节菌菇生长环境的温度、湿度、二氧化碳和光照，确保每一朵菌菇都能在最佳条件下茁壮成长。

这些工厂化设备乍一看与很多食用菌工厂相似，但只需深入研究，就能看出黄国标与众不同的巧思。“都说内行人看门道，我们在设备设计上花了很多心思，也走了不少弯路，但我始终相信，拥抱前沿技术才能够带来更大提升。”黄国标说，食用菌的生长对温度、湿度、二氧化碳都有一定要求，传统种植模式下，在夏天高温、冬天寒冷季节都无法满足食用菌种植生长条件。受自然气候影响，大部分食用菌品种无法实现周年生产。然而，为了做好品牌，扩大国内外市场，周年生产又是必须突破的瓶颈。

一方面，黄国标加快了在各地建设基地的步伐，另一方面，他通过加强设备投入，在生

产技术上寻求突破。

如今，在永大菌业的智能温控大棚内，菌菇一年四季始终保持着旺盛的生长势头，产量和品质都能达到预期目标，多个食用菌品种早已实现周年生产。“灰树花、姬菇、秀珍菇在生长过程中对环境的含氧量要求比较高，是较难实现工厂化周年生产的品种，但我们通过加大科技投入，在品种驯化和环境调节设备上不断探索，最终取得了突破。”黄国标说，企业在实现这些菌菇品种工厂化周年生产上持续投入、不断探索，付出心血和汗水，使得种植模式和种植技术在行业内独具创新，领先一步。

“工厂化种植实现控温并不难，但在夏季高温、冬季低温等极端天气时这些好氧性的食用菌品种工厂化种植，需要解决保持送新风的同时生育房内温度相对稳定，既要满足食用菌生长温、光、湿、气稳定的要求，又要节省能耗，有效控制生产成本，这就难了！”最终，企业通过与科技企业联合研发节能温控系统，大大降低了能耗，从而解决了这些好氧性食用菌品种工厂化种植能耗高、成本高的问题，这一技术的成功应用，不仅稳定了菌菇的产量和品质，为企业带来显著经济效益，更为品牌铸就了灵魂。

研发新品种 用小众品种提高市场份额

农业发展的核心在种业，作为产业的“芯片”，研发食用菌新品种更是永大菌业多年的发展重点，也是品牌在市场上屹立不倒的核心竞争力。食用菌新品种的杂交、驯化是系统工程，永大菌业不仅在企业中建有自己的研发基地，还与上海市农业科学院等国内、外科研机构、高校建立了紧密的合作关系，共同致力于新品种的研发和选育。

黄国标介绍说，公司每年会将销售额的2%~3%作为研发经费投入种源研发、生产技术提升中，通过技术创新来激发产业潜能。以永大菌业的明星产品灰树花“永大1号”为例，永大科研团队前后花费了近6年时间，投入了1800多万元研发经费，最终通过杂交选育出

了适合本土工厂化栽培的灰树花品种。

多年努力下，永大菌业相继选育出灰树花“永茸1号”和姬菇“永姬1509”等新品种，并通过了上海市非主要农作物品种认定。这些拥有自主知识产权的品种，为永大菌业带来了显著的市场竞争优势。灰树花以其独特的口感和丰富的营养价值，深受消费者喜爱，成为市场上的热销产品。而姬菇“永姬1509”则以其高产、抗逆性强、适合周年化栽培等特点，选为了当家品种，这些新品种的成功推广，不仅提高了企业的市场份额，带动了周边农户的增收致富，也让“珍菇园”品牌更广为人知。

“我们的菌菇早晨采摘，中午就能上市市民餐桌。因为种植基地就在近郊，缩短了配送时间，也保障了菌菇的品质不受运输影响，品相好，在市场上很受欢迎。”据介绍，永大菌业还搭建了快捷的冷链物流销售渠道，先后与食品加工企业、超市、餐饮企业合作，实现基地采摘后当天送达上海城乡消费者手里的快捷配送。如今，不仅在上海的新零售及商超渠道能看到永大“珍菇园”品牌，其鲜品通过低温催眠保鲜的方式与各类干品、菌包一同出口日本、韩国、澳大利亚、美国、新西兰及欧洲多国，在海外也享有盛誉。

坚持循环农业 绿色生态铸就品牌内核

“食用菌产业为循环农业贡献巨大，是‘变废为宝、点草成金’的产业。”2015年，黄国标了解到宝山区有集中处理秸秆、树枝等农林废弃物的需求，开始探索稻草秸秆制包种植食用菌的技术。

如今，在团队的10多年不断迭代研发下，秸秆、树枝、树叶……这些农林废弃物经过合理、科学配比，就能成为菌菇生长所需的原料。目前，仅上海基地，每年收储宝山区水稻秸秆80%以上，秸秆离田综合利用

率位居全市第一。

“食用菌的生长特性是通过微生物分解农林废弃物，积累养分，生长出菌菇，我们在种植原料配方的设计上充分考虑就地取材，以消耗本地农林废弃物为主。”黄国标介绍，近年来，宝山基地一直在尝试提高秸秆在菌菇包中的使用比例，同时，探索周边豆制品、啤酒生产企业的豆渣、啤酒糟的再利用，通过就近利用，减少企业处理成本的同时还能能为菌菇生长提供必要的氮源，提高产量、降低生产成本，收获双赢。而永大菌业在其他地区的生产基地，食用菌生产也已经实现就地取材、综合利用、循环农业的新模式。如今，借着乡村振兴的东风，永大菌业已在河北、内蒙古、湖北、贵州、云南等多省建设菌菇生产基地。

在基地选址方面，黄国标会严格对该地区水源、泥土等物质做重金属等污染物检测，确保生产源头水质、土壤的安全性，同时也会对制作菌包原材料做严格检测。通过“工厂+合作社+农户”的运作模式，由永大菌业统一提供菌种和技术，成品菌包则运送至合作社，由当地农户负责生产，最后企业再将产品统一回收、检测、分级、加工后统一销售。

“我们基地的产品都会按照出口标准送到上海海关检测，如果有检出不合格产品，将停止该基地生产。”黄国标说，目前所有产品均符合标准。在此条件下，食用菌菌包安全可控，食用菌产品质量也得到了保障。这种循环农业的发展模式，不仅实现了经济、绿色和可持续发展目标，还为企业的长远发展奠定了坚实基础。

黄国标表示，永大菌业还将持续加大科研投入和新产品研发力度，不断提升产品质量和市场竞争能力，继续聚焦新质生产力，以科技农业、种源农业和循环农业为三大核心驱动力，为品牌铸魂，推动企业不断转型升级和高质量发展，为农业产业化和乡村振兴作出积极贡献。

