

再走长征路 见证新时代

跨越九十年的“向新力”：江西宁都县域经济突围样本

中经记者 吴静 卢志坤 赣州宁都报道

2026年2月，江西省赣州市宁都县发布的《政府工作报告》亮出了2025年的“成绩单”：全县地区生产总值302.73亿元，同比增长5.6%，规模以上工业增加值同比增长12.8%，固定资产投资同比增长9%，社会消费品零售总额同比增长6.3%——主要指标增速均列全市第

小赛道里的硬功夫

一批扎根宁都的企业，正以“长期主义”的定力，在细分赛道中闯出天地。

制造业是宁都的立县之本。在“1+2+N”工业产业体系（电子信息为首位，轻纺服装、绿色食品为主攻，电气电力、装备制造、生物医药等为特色）的牵引下，全县规模以上工业企业已增至120家，培育出国家级专精特新“小巨人”企业1家，实现历史性突破。一批扎根宁都的企业，正以“长期主义”的定力，在细分赛道中闯出天地。

在刀片制造这个看似不起眼的领域，江西犀瑞制造有限公司（以下简称“犀瑞制造”）走在了行业前列。这家由退役军人创立的企业，用二十余年时间从代工厂成长为年产能30亿片、主导产品国内市场占有率达60%、产品销往105个国家和地区的行业领军者。

“做刀片，第一关不在车间，而在钢材。”董事长陈建红告诉《中国经营报》记者，高端刀片所需特种钢材长期被国外垄断，为突破这一“卡脖子”困境，公司邀请东北大学冶金学院教授周华院士领衔研发，成功炼出对标国际一流水平的刀片专用钢材。企业还自主研发了国内首位

一方阵。规上工业营收增速更是一举跃居全省第一，规上工业总产值、营收以及园区企业营收实现“三破百亿”。

这组数据背后，是宁都这座赣南红色老区从“农业大县”向“工业强县”加速转型的缩影。作为红军长征的重要出发地之一，宁都正将九十多年前“先锋少年、淬火成钢”的少共精神，转化为县域经济高质

全自动化“上网”设备，将每人每天约7000片的生产效率提升至30万片。

一条展示生产工艺的短视频在TikTok上播放量突破2100万次，让这枚赣南刀片走进了全球视野。2025年，犀瑞制造成功入选江西省“瞪羚企业”，以30多人的研发团队，每年超过10%的营收投入研发，正在攻关病理切片刀片——一个目前几乎完全依赖进口的高端领域。

同样是国家级专精特新“小巨人”，江西永通科技股份有限公司（以下简称“永通科技”）走出了另一条路。这家从高中化学老师创办的小车间起步的企业，用十余年时间将对叔丁基苯甲酸系列产品做到国内产能第一梯队。在一个全球体量不大的细分市场里，永通科技没有选择价格战，而是聚焦行业技术难点持续研发，主导制定了行业相关企业标准。

面对精细化工赛道体量有限的成长约束，如今永通科技已将目光投向了生物医药。“我们做精细化工是从产品里‘抠’出更高品质，做生物制药则是从菌种里‘提取’出价

量发展的内生驱动力。

今天的宁都，一枚枚精度0.003毫米的刀片从这里发往全球，菌菇产业正告别“靠天吃饭”升级为智能车间，客家米酒靠直播带货年销破亿元，预制菜沿着冷链走出大山，废弃矿厂改造成了红色研学基地。这些看似不相关的领域，在这片红土地上同时发生着深刻变化，拼出了一幅老区产业转型的实景图。

“副总经理宋有发这样形容这种跨越。公司已建成年产多黏菌素B硫酸盐等原料药项目，正在推进国家备案审核，一旦突破，市场空间将从“小而美”跃升至“几十上百亿”的规模。

然而，并非所有企业都在高歌猛进。作为宁都重要产业的轻纺服装，正经历着深刻调整。走进江西巴迪小虎服饰有限公司（以下简称“巴迪小虎”），智能化吊挂系统仍在高效运转，但公司行政经理艾忠清坦言，员工已从高峰期的近600人缩减至一百六七十人。

新生儿数量持续走低、江西校服采购政策改革实施“一市一款”，让传统校服市场急剧收缩。对此，巴迪小虎的选择是转身——2025年成立外贸部，承接跨境电商代工订单，月产值约300万元，同时加快线上去库存。从卖校服到做外贸，这是产业变局中务实的企业抉择。宁都县正引导企业差异化转型，部分企业已转向泳装、瑜伽服等运动服饰或智能穿戴领域，在阵痛中寻找新的生长点。

全链整合与数字突围

宁都黄鸡是最具代表性的一张名片。“宁都三杯鸡”作为赣菜“十大名菜”之一，让宁都黄鸡声名远播，但产业同样面临周期性阵痛。

宁都的传统优势不只在工业。全县年产粮食稳定在8亿斤以上，年出栏黄鸡1亿羽，设施蔬菜、脐橙等特色产业规模稳居全省前列。但“大而不强、有产无链”的短板同样明显。近年来，宁都通过“国企搭台、民企唱戏”、全产业链延伸、数字化营销等路径，推动农业产业从“卖原料”向“卖品牌”“卖体验”跃升。

宁都黄鸡是最具代表性的一张名片。“宁都三杯鸡”作为赣菜“十大名菜”之一，让宁都黄鸡声名远播，但产业同样面临周期性阵痛。

从2024年下半年至2025年上半年，黄鸡市场价格长期低于成本线。江西省惠大实业有限公司（以下简称“惠大实业”）作为龙头企业，即便亏损仍按合同保价收购养殖户产品。

“在行业低谷期，我们更要稳住，不能让养殖户没有依靠。”宁都县永生农业投资集团有限公司（以下简称“宁都农投”）副总经理戴智斌的话，道出了国企入场托底、推动产业链整合的战

从“沉睡资产”到“发展增量”

从工业到农业，从制造到文旅，从国企改革到基础设施补短板，宁都这场产业突围战是一场系统性战役。

在产业结构调整的同时，一批曾经的“资产包袱”正在被盘活，基础设施短板加快补齐，国企改革深入推进，为产业发展提供了更坚实的底座。

少共国际红色研学教育基地是在废弃煤矿和水泥厂旧址上改造而成的。占地110亩的项目，保留了原煤矿工人文化宫、办公楼、宿舍的原始风貌，引入全屋智能化和专业声光电设备，2023年8月投入运营后，去年已有800名来自大湾区的学生到此研学。

从“黑色经济”到“红色流量”，宁都找到了工业遗址“活化”

略意图。

2024年，宁都农投投入约900万元对惠大实业的养殖基地进行升级改造，将竹木简易结构升级为钢结构，引入自动化投喂设备，推行“五统一分”合作模式，带动约5000户农户参与。从种鸡培育的源头抓起，宁都农投投资8000万元建设宁都黄鸡原种场，每年可稳定提供110万羽扩繁种鸡苗；同时投资1.148亿元建设屠宰加工产业园，将产业链延伸至深加工环节。从活禽销售到盐焗鸡、五指毛桃鸡等熟食产品线，单只鸡的利润空间实现倍增。宁都黄鸡正从“一只土鸡”走向标准化、品牌化的全产业链运营。

与黄鸡产业的“链式整合”不同，菌菇产业的探索者李学庭走的是另一条路。这位从红木木工转型的企业家，经历了多次亏损后系统学习了菌菇种植全套技术，最终将益菌农业的年销售额做到约2000万元。面对传统大棚受气候制约的短板，他毅然决定投入600万元升级为智能化恒温车间，实现每日出菇量精

确控制、品质大幅提升。

在他的规划中，未来还将建起菌渣养蚯蚓、蚯蚓粪种有机蔬菜的生态循环农业综合体，把生产废料变成新的价值来源。“我做了几十年农业，赚的都是辛苦钱。一个企业要走得远，就必须审时度势，敢为人先。”李学庭说。

客家米酒走出宁都，则是另一场数字化突围的样本。江西翠微三甲酒业有限公司总经理彭海军介绍，公司从年销售额不过300万元的小作坊，通过线上渠道转型，2025年一举突破亿元大关。从“鲜榨米酒”到根据热播剧快速推出“荔枝米酒”，公司线上销售约占七成，复购率高达34%，还成功开发清酒产品进军东南亚市场。

而在预制菜赛道，晟阳食品集团有限公司以“快速反应、加快产品开发”的打法筑牢护城河，营收已突破10亿元，产品进入高铁、航空等市场，并积极推动清真认证和国际食品安全认证，将长征路上的“客家味道”推向更大的国际市场。



作为红军长征的重要出发地之一，宁都正将九十多年前“先锋少年、淬火成钢”的少共精神，转化为县域经济高质量发展的内生驱动力。图为宁都一景。 本资料室/图

红色热土绘就预制菜产业新画卷 江西宁都客家味道香飘四海

中经记者 尹丽梅 卢志坤 赣州宁都报道

汽车刚停靠在位于宁都县工业园001号地的晟阳食品集团有限公司（以下简称“晟阳集团”）大门口，一阵香味便从厂区深处飘来。穿过一片宽阔的办公楼前广场，推开办公区玻璃门，展厅内冷柜与货架上整齐陈列着种类繁多的客家预制菜——宁都三杯鸡、红烧肉、

严守预制菜食品安全“生命线”

预制菜并不是这几年才出现的新鲜事物。放眼全球，预制菜作为食品工业化的产物，早已是一个成熟产业；在国内，它也走过了不短的探索期。

今年2月，为进一步促进预制菜产业发展以及回应社会关切，国务院食安办、国家卫生健康委等部门就《食品安全国家标准 预制菜》《预制菜术语和分类》以及《推广餐饮环节自主明示的公告》三份文件公开征求社会意见。其中，《食品安全国家标准 预制菜》（征求意见稿）明确规定了预制菜的范围、保质期时长、添加剂使用要求等关键内容。

中国预制菜起步较晚，但预制菜进入大众餐桌已有十余年。预制菜是社会节奏不断加快背景下的产

宁都肉丸、梅菜扣肉、银耳羹……传统灶台上的“锅气”被现代工艺封存，只待拆袋下锅的那一刻重新苏醒。

宁都县地处江西省赣州市，深居赣南腹地，是一座有着厚重底蕴的革命老区。90多年前，这片红土地是红军长征的出发地之一，留下了无数可歌可泣的历史印记；90多年后，从这里走出的预制菜，正沿着四通八达的冷链

物流网络，送上全国乃至海外的餐桌。

宁都县素有“客家祖地、文乡诗国、苏区摇篮、赣南粮仓”之称。“千年醇香宁都菜，鲜辣辣贵客来”，宁都菜是客家菜对中州古味继承发展的第一份标本，也是客家饮食文化的重要标杆。如今，这一方水土孕育出的客家风味成为宁都县产业链升级的重要探索方向之一。2025年，宁都县预制食品加工全产业链

创业就业等方面均有积极意义。

在这条赛道上，刚刚摘得“国家高新技术企业”荣誉称号的晟阳集团选择的是走中高端路线，与中国科学院食品研究所、南昌大学食品学院开展产学研合作，坚持走高质量发展高标准发展之路。在锁鲜技术上，晟阳集团采用先进的高温高压杀菌与急速冷冻工艺，最大限度保留食材原始风味。

物流网络，送上全国乃至海外的餐桌。

在这条赛道上，刚刚摘得“国家高新技术企业”荣誉称号的晟阳集团选择的是走中高端路线，与中国科学院食品研究所、南昌大学食品学院开展产学研合作，坚持走高质量发展高标准发展之路。在锁鲜技术上，晟阳集团采用先进的高温高压杀菌与急速冷冻工艺，最大限度保留食材原始风味。

为了进一步抢占市场，晟阳集团在上海设立了销售中心，拥有七八十人的销售团队。这支散布在全国市场的团队如同触角，一旦捕捉到市场新品以及大众喜好新动向，研发团队便立刻对标攻坚。“从市场调研到产品研发成功，再到收到反馈和最终发货，我们基本上控制在20天到一个月内完成。”李平说，正

是这种极快的反应周期，让晟阳集团在瞬息万变的市场中占得先机。

价值已达50.6亿元，带动2.8万人就业增收。

在宁都县工业园，晟阳集团副总经理李平告诉《中国经营报》记者，国内预制菜市场目前虽然很“卷”，但行业整体依然在保持增长。面对激烈的行业竞争，晟阳集团正通过“快速反应、加快产品开发”的打法筑牢护城河，并积极推进国际认证，将长征路上的“客家味道”推向更大的市场。

记者走访了解到，晟阳集团成立于2015年，注册资本6000万元。立足宁都县特色农产品资源，晟阳集团深耕食品精深加工全链条一体化发展，目前已构建起“研发—生产—销售—冷链”闭环运营体系。凭借完整的产业链支撑，晟阳集团目前营收已突破10亿元。

据悉，晟阳集团还新建了年产10万吨宁都预制菜及工业化配餐服务项目，总占地210亩，总投资10亿元，现已建成中央厨房、肉类车间、果蔬车间、净化车间、冷链车间，总部经济大楼1栋、标准化宁都预制菜生产车间6栋。项目达产达标后可实现年产值20亿元以上，年纳税1亿元以上。

透明工厂、订单农业与一张冷链网：打通产业链的三把“钥匙”

在产业链上游，晟阳集团以“一二三产业融合”的订单农业模式，将农村合作社和农户的利益紧密联结在一起。以主打产品“三杯鸡”为例，其核心原料宁都黄鸡，全部向本地合作社或养殖场定向采购。公司通过预付订单提前包养，达标后统一收购，既确保了原材料稳定、来源可追溯，也带动了当地农户稳定增收。

对于深居内陆的宁都而言，冷链物流是限制企业进一步降本增效的短板。目前，晟阳集团通过自备冷链车队运送至南昌中转站，再对接顺丰、京东等物流企业辐射全国。这一瓶颈有望在短期内得到突破。李平透露，宁都县政府目前正牵头建设一个总投资约10亿元、集仓储冷链于一体的大型物流园，建成后极大补齐本地物流短板。

李平告诉记者，此前公司预制菜产品主要进入的是高铁、航空等市场，与多地铁路局有深度合作。“从去年开始，公司开始重点发力开拓C端市场。除了国内市场外，海外由于接受度高、利润空间相对合理，正成为我们战略谋划的方向之一。”

早在2024年，晟阳集团就已完成进出口业务备案。为进一步打开海外市场，晟阳集团团队频繁赴新西兰、新加坡、马来西亚等国参展。李平观察到，东南亚客户对“中国制造”预制菜的整体评价是“价优物美”。以新加坡为

例，这一市场对中餐系列预制菜的接受度较高。

出海战略并非一日之功，跨国市场准入资质是核心门槛。李平向记者透露，公司已与第三方专业机构签署协议，正全力推进清真（Halal）认证，以及英联邦体系的BRC（英国零售商协会）等国际食品安全认证，旨在为进入中东和英联邦市场取得通行证。李平坦言，国际认证和海外参展的费用均较为高昂，但为了企业的长远战略，这些投入不可或缺。

“十五五”时期，我国农业农村发展正步入由“数量跃升”向“质效变革”的关键阶段。国家鼓励现代农业打破传统边界，通过技术创新重塑供应链，尤其支持红色革命老区发展特色优势产业，增强“造血”功能。

近年来，江西省与赣州市持续加大对革命老区现代产业的支持力度，宁都县亦紧跟步伐，深入践行“以工业化理念推进农业产业链式发展”的思路，在强龙头、深加工、树品牌上持续发力，加快培育农业新质生产力。以延链补链为抓手，宁都县推动农业产业全环节升级、全链条增值。

长征出发地的历史号角犹在回响，宁都县的预制菜产业已踏上新的征程。在国家政策的大力支持下，宁都县正通过技术升级与全链条整合，在这片红土地上书写着新时代的产业“长征”。