

吉林鲜食玉米十大黄金名片

丁淇:用匠心与创新 让“喜乐掰掰”香飘全国

8月下旬的敦化山区,晨雾还未散尽,敦化市山河农业有限公司(简称“山河农业”)亚光湖水源地深处的种植基地里已是一片忙碌景象,收割机穿梭在玉米田垄间,不停采摘着饱满的鲜食玉米,基地创始人丁淇穿梭其中,额角挂着汗珠却难掩笑意——每年这个丰收季,她总要比往常更忙碌几分,但看着田垄间串串饱满的“喜乐掰掰”玉米,所有辛劳都化作了踏实的满足。这份喜悦的底色,是不久前的吉林粮食品牌日暨营销推广系列活动。那次活动中,丁淇创办的“喜乐掰掰”,凭借多年深耕的卓越品质与独树一帜的品牌特色,成功斩获“吉林鲜食玉米十大黄金名片”称号。

跨界归乡:从都市沃土到山野田间的初心之选

“选择鲜食玉米,是源于对家乡土地的爱,更是看到了品质农业的未来。”提及当初返乡的初衷,丁淇的话语里满是坚定。但谁能想到,这名深耕农业的创业者,曾在广东拥有令人艳羡的生活——她与爱人在宏远教育集团工作,学校提供住房、包揽食宿,孩子还能享受顶尖教育资源,不过,面对家乡的召唤和乡亲父老的期盼,他们还是决定返乡创业。

2020年,丁淇回到敦化市三河村,流转农民的土地。“我们村人均五头牛,秸秆能喂牛,牛粪能养蚯蚓、做有机肥,回施玉米田能形成生态循环。”这份独特的生态优势,让她坚定了做鲜食玉米的决心。从考察法国农业模式,到走访行业标杆企业,再到奔赴山东定制设备,丁淇仅用4个月就完

成了工厂建设与投产,“喜乐掰掰”的种子也就此在延边山区落地生根。

丁淇坦言:“山区种植成本高,每公顷产量比中西部地区少近一半,但我们从不打价格战,坚持做品牌、抓品质。”正是这份坚持,让“喜乐掰掰”获得同行认可。

品质为王:从土地到餐桌的极致坚守

“我们的种植基地藏在亚光湖水源地深处,开车进去要一个多小时,里面连信号都没有。”丁淇笑着说,这份“与世隔绝”恰恰成了喜乐掰掰品质的保障——远离污染的山野间,黑土层厚度能达到一米多,山泉水灌溉,土壤每年检测确保无退化。针对地块分散可能导致的串花问题,团队用错峰种植和品种成熟期差异化搭配破解,“靠技术让每穗玉米都保持纯正口感”。

在研发上,“喜乐掰掰”不断突破。传统黑玉米皮厚难嚼,团队历经多次实验,终于培育出“皮不厚的黑玉米”,不仅口感脆嫩带淡淡紫薯香,钾、铁、锌含量还远超普通玉米。

生产环节更是精益求精。产品通过SGS601项农残检测,远超出出口的500多项标准;采用122度高温杀菌工艺,不用冷库就能常温保存,保质期达12个月。

品牌破圈:从农产品到生活方式的价值升级

“农产品不能永远停留在原材料阶段,必须通过品牌提升附加值。”作为设计专业出身的企业家,丁淇深谙品牌建设的重要性。为此,从创立公司之初,就定下了“注册品牌、设

计独立IP、衍生系列产品”的五年规划,如今已形成七大系列、八个品类的产品矩阵。

针对不同人群需求,推出了适合女性的糯甜款、适合男性的嚼劲款、适合老人孩子的高营养款,实现“一箱满足全家口感”;依托延边烧烤文化,团队研发专属酱料,在市中心及景区等地开设烤玉米体验店,用“平价烤玉米引流、高端成品转化”的模式探索线下加盟,“很多外地游客吃完后直接加微信回购,这让我们更有信心。”丁淇笑着说。

此外,山河农业还开发了玉米公仔、联名礼盒等文创产品,让“喜乐掰掰”从农产品升级为有温度的生活品牌。“我们的IP形象是品牌的灵魂,未来还会延伸到更多场景。”丁淇眼中充满期待。

乡企共生:让好玉米带富一方水土

作为返乡创业的代表,在自己致富的同时,丁淇的企业还为当地创造了150多个固定就业岗位。“我们的工人都是附近村民,他们既可以通过土地流转获得租金,又能在工厂挣工资。一年下来,一个家庭的收入能增加3—5万元。”丁淇说:“我们的黑土、山泉、鲜食玉米都是宝藏,要让这些好物带富乡亲。”

“能够获得‘吉林鲜食玉米十大黄金名片’不仅是荣誉,更是责任。”丁淇表示,未来,在吉林省粮食和物资储备局指导下,山河农业会继续深耕品质,在长春等城市拓展线下店,把吉林鲜食玉米的“黄金口碑”做亮,让大山里的玉米香飘向全国,走向世界。



吉林鲜食玉米十大黄金名片

高风云:“大姐农庄”鲜食玉米的破局之道

8月下旬,在辉庆农业开发有限公司(简称“辉庆农业”)的生产园区内,创始人高风云的身影穿梭在车间与办公室之间:刚在加工线旁叮嘱工人“带叶玉米的叶子要修得齐整,别伤了玉米穗”,转身又抱着一摞订单表赶回办公室,对接电商平台的紧急发货需求,手机里还不断弹出农户发来的“自家玉米已达采摘标准”的消息。

时间回溯至“7·16吉林粮食品牌日暨营销推广系列活动”。在当日的颁奖典礼上,作为吉林鲜食玉米产业的代表性企业品牌,辉庆农业旗下的“大姐农庄”产品品牌,凭借二十年深耕农业的积淀、突破性的产品创新与稳定的市场口碑,成功斩获“吉林鲜食玉米十大黄金名片”称号。

从“转型试错”到“深耕赛道”

高风云的鲜食玉米之路,始于一场“被迫的转型”。2010年,高风云创办辉庆农业,最初以玉米烘干、粮食贸易为主业。但随着行业竞争加剧、资金占用压力增大,企业陷入了持续亏损的困境。转机出现在2017年。当时的高风云计划转型加工鸡蛋,去考察设备时,发现身边不少同行都在涉足鲜食玉米加工。“辉南地处寒地黑土带,昼夜温差大,玉米的糯性和甜度本就比南方的好,而且家家户户都种玉米,原料根本不愁。”抱着试一试的心态,高风云于2019年迈出了转型第一步。

高风云带着团队反复试验,最终引入药厂的121度高温灭菌工艺——通过真空包装与高温杀菌,让玉米在不添加任何防腐剂的情况下,保质期能达到12个月,还完整锁住了玉米的原生鲜嫩。

如今,大姐农庄的鲜食玉米种植面积

已从最初的不到百亩扩展到1000亩,年加工量稳定在900万穗,产品涵盖吉农糯111、绿糯619、荔枝雪糯等多个优质品种。

从“跟风生产”到“差异突围”

今年采摘季,走进大姐农庄的加工车间,最显眼的莫过于工人手中“带叶加工”的玉米——不同于市面上常见的“光杆”玉米,这里的玉米都带着一层翠绿的包叶,工人正仔细修剪着叶子的边缘。“别小看这层叶子,它能最大程度保留玉米刚采摘下来的清香,就像咱小时候在大锅里煮玉米时,特意用玉米叶裹着煮一样,吃着就是小时候的味道。”高风云解释道。尽管带叶加工需要额外投入人工成本,每根玉米的加工时间也增加了2分钟,但这款带叶玉米一经推出,就凭借“原汁原味”的口感赢得了稳定客群。

更具突破性的创新,是今年即将上市的“荔枝雪糯玉米”。在大姐农庄的试验田里,150亩白色糯玉米正等待最后的成熟——这是全国首例“开袋即食”的糯玉米品种,种子单价高达300元/斤,是普通玉米种子的10倍多。“普通糯玉米的糖度大多在9—12,咱这款荔枝雪糯能达到15—18,咬一口又甜又糯,而且不用煮,拆开包装就能吃。”高风云介绍,去年,附近一家农业科研机构在辉南试种了少量开袋即食糯玉米,委托她加工时,她敏锐地察觉到其市场潜力,当即决定试种。

今年4月播种后,全程用长白山矿泉水灌溉、施有机复合肥,还安排专人记录生长数据。“再过一周就能批量采摘加工了,现在已经有好几家电商平台来谈预

售。”高风云的眼里满是期待。

从“本地扎根”到“走向全国”

“黄金名片”的背后,不仅是产品的硬实力,更是市场的认可度。如今的大姐农庄,早已跳出“本地小品牌”的局限,构建起“线下商超+线上电商+跨境出口”的全渠道销售网络,让辉南的鲜食玉米走向了更广阔的舞台。

在线下,大姐农庄在辉南本地开设了1家品牌旗舰店,还成功入驻兴客客、万家福、欧亚等吉林省知名商超。

如今,大姐农庄的线上销量逐年攀升,2024年,大姐农庄全年销售鲜食玉米900万穗,销售额达2694万元,线上渠道贡献了近40%的销量。

从“个人标杆”到“产业力量”

此次斩获“吉林鲜食玉米十大黄金名片”,并非大姐农庄首次获得认可。成立十余年来,辉庆农业及品牌先后拿下“吉林好粮油产品”“吉林省放心粮油进农村进社区示范加工企业”“通化市农业产业化重点龙头企业”等称号,还被认定为“省级专精特新中小企业”“国家高新技术企业”“省级绿色工厂”——这些荣誉的背后,是企业对“绿色、健康”理念的坚守。

而这份坚守,也让高风云个人成为“乡村振兴”的标杆人物,并获评“优秀共产党员”“全国三八红旗手”“吉林省五一劳动奖章”等称号;作为“致富带头人”,她还带动周边农户参与鲜食玉米种植,通过“企业+农户”的订单模式,统一提供种子、技术指导,再按保底价回收,让农户“种得放心、卖得省心”。



吉林农村报

广告刊登热线

13944081577
0431-88600732
0431-88600118