

“烧火棍”变身“金扁担”

记者 莫娟

9月30日,天朗气清,阳光透过竹叶斑驳地洒在地上,清风拂过,竹林发出沙沙声响,伴着沁人心脾的清香。箬竹,之于大关,是大自然眷恋这一方水土而馈赠的无价之宝。

走进云南羲之竹文化科技有限公司的厂房,只见工人在各自的岗位上对箬竹竹材进行烘烤、浸泡、烧制、打磨、调型、拼装、上漆等,一根根大小不同、长短不一的箬竹在工匠的手中“华丽转身”,一件件箬竹工艺品渐次呈现在眼前。

在产品展示区,用箬竹加工成的茶几、博古架、书架、花架、沙发、餐桌等工

艺品琳琅满目,数不胜数。这些工艺品做工精致,样式新颖独特,远销广东、四川、贵州、江西、福建、陕西和北京等地。

箬竹枝条细长秀美,竹节美观,是制作家具、工艺品的最佳原材料。云南羲之竹文化科技有限公司负责人欧贤芹正是看中了这一点,2019年,她带着13名当地群众一起做箬竹工艺品加工。

“通过延伸产业链,实施深加工,曾经用作‘烧火棍’的竹子,加工制作成桌子、茶几、椅子,一套售价上万元。”说起箬竹家具及其他工艺品,欧贤芹一脸喜悦。2021年,该公司实现年产值750万元。2022年,公司年产值有望突破1000万元大关。

从无到有,他们开发出毛笔、笔架、拐杖等15种产品。如今,欧贤芹有更大的野心,未来箬竹不仅仅是工艺品,还能成为收藏品。

几年前,箬竹产品精深加工领域在大关县一直处于空

白。和欧贤芹一样,石国宽也看到了家乡竹子的价值,他在向阳村办起了云南国丰林产品实业有限公司,在木杆镇自产、代产竹笋类零食及盐水竹笋。

远远地,机器声从生产车间传来,工人在半自动化生产流水线上作业,切片、蒸煮、包装、灭菌等一道道程序有条不紊。大关生态环境良好,生长出来的竹笋滑嫩脆爽,经过传统工艺加工制成的竹笋产品深受老百姓喜爱,常常成为人们饭桌上的佳肴。

一位工人说:“我在车间干活,一天轻轻松松就能挣100多元,没想到在家附近务工就能挣到这么多钱。”离家近,能照顾老人和小孩,是就近务工群众的心声,该企业为当地群众提供了就业岗位,每月薪资在3000—6000元。

石国宽计算过,成品和半成品,是附加值翻倍的区别。“以后只有做精深加工,才能做大做强当地竹笋加工业。”石国宽肯定地说。

2017年以来,大关县花大力气建设

箬竹基地,箬竹种植面积逐年递增。目前,全县竹类种植面积已突破100万亩,竹产业企业发展到近30家。云南吉食道食品科技有限公司就是大关为了延伸竹产业链引进的一家经营型主体公司,涉足笋材研发、生产、加工、贸易、销售和竹林旅游创意开发等。该公司在一二三产业融合以后,竹材、竹笋、竹料的加工年产值可达75亿元左右,仅竹产业一项年产值将达100亿元以上。该企业入驻大关县,将为竹产业发展提供强大“引擎”。

曾经,箬竹是当地人眼中的“烧火棍”。如今,大关县立足箬竹的稀缺性、独特性,按照“生态建设产业化、产业发展生态化”的理念,培育“一县一业”箬竹产业,扎实推进100万亩箬竹基地建设。同时,瞄准“中国最优、世界一流”的目标,兴建集科技研发、笋材加工、商贸



箬竹制品。

物流、品牌塑造、观光休闲于一体,一二三产业高度融合发展的箬竹产业田园综合体,推动箬竹笋、箬竹地板、箬竹家具、箬竹建材装饰、箬竹观光旅游等业态集群发展,不断延伸产业链、提升价值链。计划用5年时间,实现箬竹全产业链产值达30亿元以上,到2035年实现100亿元以上。

检验当地产业发展的好与坏,最有话语权的还是当地群众。大关县提出“把山当田耕、把竹当菜种”的理念,如今木杆镇几乎处处可见箬竹。



加工箬竹凳子。

为花椒织就『嫁衣』

记者 唐龙泉飞

等都缺少技术指导,产品质量良莠不齐,在市场上根本叫不响。公司成立后,赵孔发长期奋斗在鲁甸县花椒生产一线,先后建设花椒示范基地3000余亩,带动5000户农户种植花椒增收致富。在良好口碑的加持之下,大成农业先后被评为“云南省林业产业省级龙头企业”“云南省农业产业省级化省级重点龙头企业”“云南省省级成长型中小企业”,成为当地的农业龙头企业。

面对新冠肺炎疫情的影响,大成农业在2022年面临前所未有的困难。唯有迎难而上,方能静待花开。赵孔发表示,公司正在探索从花椒调味品向大健康方向转变的发展之路。

在大成农业内部展示柜前,赵孔发在线科普了青花椒品级应该如何辨别,并向记者展示了公司研发出的青花椒系列产品(包括调味品系列、日化系列)。其中,青花椒日化产品便是大成农业科研团队采用比重分离法、物理生物杀酶法、花椒分离技术等,在花椒分选、初加工、精深加工项目上取得的重大突破。

大成农业坚持研发的初衷是为了带动更多的群众脱贫致富,正如赵孔发所说:“只有延伸产业链,提升附加值,才能让更多的群众享受产业发展带来的红利。”

每到花椒丰收的时节,鲁甸县每个种植有青花椒的小镇都会格外热闹,村民会自发组建一个花椒交易市场。夜幕降临,椒农将早上采摘的新鲜青花椒带去市场,客商也会早早来此采买,只为采购最新鲜的花椒……这样的场景,早已根植在赵孔发的骨子里,并促使他萌生一个大胆的想法:在昭通建设一个服务西南椒农、覆盖全国花椒贸易商、辐射南亚东南亚的全国最大的国际青花椒交易市场。

花椒应该有一个固定的交易市场!作为昭通市的一名人大代表,2021年赵孔发提交了“在昭通建设花椒专业大市场”的建议。

为了论证这个建议,大成农业做足调研工作。昭通位于昆明、贵阳、重庆、成都的中心地带,交通连接四大花椒产区和四大城市中心,通过市场推动,政府加以规划和引导,将会在昭通形成一个服务西南椒农、覆盖全国花椒贸易商、辐射南亚东南亚的全国最大的国际青花椒交易市场,同时吸引周边产区的核桃、天麻、砂仁、辣椒、大蒜、中药材等高原特色农产品进市场交易。通过项目建设可实现花椒及农产品交易量40万吨,实现产值300亿元,年累计可为昭通山区椒农增加6000万元收入,带动昭通花椒产区人口脱贫致富……

小小花椒树,致富大产业。在昭通建设花椒专业大市场,是赵孔发的远方,更是大成农业利用鲁甸青花椒品牌带动更多群众参与产业发展、共享福利的愿景。

一个马铃薯的价值

记者 谭光吉

刘元省说。

以马铃薯作为基础原料进行深加工,原料的品质尤为重要。昭通得天独厚的地理位置和优越的气候条件,促使“昭通大洋芋、世界马铃薯”成为巩固拓展脱贫攻坚成果接续乡村振兴的又一大产业。这为理世实业(集团)有限责任公司进行马铃薯产业深加工、延伸“薯链条”奠定了良好的基础。

与普通商品薯不同,考虑到损耗,加工薯片用的马铃薯需要在50克到150克之间,是典型的小土豆。除了相应的生长环境,这对种植技术也提出了更高要求。为了实现良种化、规范化的马铃薯种植,提高马铃薯使用效率,理世实业(集团)有限责任公司自2005年开始和省农业科学研究院、云南农业大学、云南师范大学等进行合作,借助科研团队技术选育、测试、推广良种,采取“公司+科研院所+基地+农户”模式,扩大马铃薯种植面积。为了提高农户种植积极性,公司除前期

引导种植外,还垫付资金,提供相应的技术服务。如今,公司已建成规范化马铃薯种植基地2万多亩,覆盖昭阳、鲁甸、永善、巧家、彝良等县(区),带动1.3万群众增收。

“昭通山地居多,不能实现大型机械化种植,种植成本高。要满足薯片、薯条的加工,标准化种植的马铃薯需达到30万亩以上。”刘元省说。公司每年都会与农户签订协议,每吨1600元的收购保护价,但实际的收购价格往往高于保护价。今年价格高,执行的是每吨2200元。

没有好原料就没有好产品。但是有了好原料,还得有好技术。26年时间,云南理世实业(集团)有限责任公司经历了3次生产工艺技术变革。2000年至2006年,公司借助外部技术资源,大胆进行技术革新,引进具有国际先进水平的生产线,以优异的品质赢得了市场和客户。

2006年至2016年,公司追求以人为本、管理规范,形成先进科学的企业管理体系,引进一套国外全自动化设备,在原有的150公斤进口生产线的基础上,增加到300公斤,“噜咪啦”薯片在西南局部区域形成一定的品牌基础,销量快速提升。

2016年至今为跨越阶段,这一阶段公司追求双核驱动、纵向延伸,使用光学分选技术,通过脉冲技术有效抑制薯片在油炸过程产生碳化物,用强压的过滤装置,最大限度保证食品低油脂、低盐。同时,每条生产线至少节约了15个劳动力。

“我们致力于打造一个以云贵川渝为主、陕甘宁为辅的区域品牌布局。”刘元省说,在产品包装设计上,公司对标国内一线品牌,新推出了小浪片、大V片、薄脆片3个系列,通过产品创新,改变外观形象,着力提高品牌认知度。下一步,将继续延伸产业链,给予消费者更多情感体验以及文化感受,实现企业的跨越式发展。



马铃薯加工车间一瞬。

刚出炉的薯片。

本版图片来源于昭通日报图库