



鲁甸县万亩马铃薯种植基地。

一颗马铃薯的蝶变之路

——云南理世集团以马铃薯全产业链带动3.7万群众增收纪实

记者 阮孝芝 王国江 高旭东 文/图

盛夏的乌蒙山区,湛蓝的天空下,连片的马铃薯宛如绿色的海洋,在微风中泛起层层波浪。这里是鲁甸县水磨镇,一个因马铃薯产业而焕发新生命的地方。在这片海拔2000多米的土地上,一颗颗不起眼的“土疙瘩”正演绎着从田间到舌尖的华丽蜕变,成为带动3.7万群众增收的“金豆豆”。

聚焦“薯农”

从“靠天吃饭”到“订单农业”的华丽转身

清晨7点,当第一缕阳光洒向大地,铁厂社区的种植大户李元亮已经在地里忙碌了1个小时。他弯腰拨开翠绿的马铃薯叶片,露出底下饱满的块茎,脸上露出欣慰的笑容:“看这薯型,今年收成不会太差。”



云南理世集团“噜咪啦”薯片生产车间。

8年前,李元亮家还是建档立卡贫困户,靠外出务工维持生计。转折发生在2018年,云南理世集团的挂钩帮扶员和技术员来村里推广“公司+科技+基地(合作社)+农户”的发展模式。“他们提供‘三包’服务(包种薯供应、包技术指导、包产品收购),我就试着种了2亩。”李元亮回忆道。

如今,李元亮的马铃薯种植规模已扩大至102亩,年收入突破30万元。更让他自豪的是,他成功带动了周边10余户农户一起种植马铃薯。“现在我们是‘旱涝保收’,公司给的保底价比市场价高10%。”正在地里喷洒生物农药的李元亮妻子说道。

云南理世集团的联农带农机制犹如一套精密的齿轮传动系统:前端联合云南省农业科学院及云南农业大学、云南师范

大学等高校,示范种植“合作88”“云薯304”等优质品种;中端建立6个科技示范基地,配备多名农技专家常年驻村指导;末端以高于市场价5%—15%的价格实行订单收购。该模式已带动1.1万户农户实现户均增收4126元,其中3500户脱贫户的增收幅度达23.7%。

聚焦“薯工”

扶贫车间里的幸福“食”光

上午10点,云南理世集团油炸车间飘出阵阵诱人薯香。王永辉,这个从乐红镇深山搬迁出来的汉子,如今已是技术骨干。

“以前在外务工,生活开销大,又不能照顾家庭。现在在车间工作,月工资4500元,公司还给我们缴纳‘五险’。”王永辉指着手机里的照片说,“去年我们买了辆小轿车,周末经常带孩子出去玩。”

像王永辉这样的员工,云南理世集团共有231人,人均年收入达3.72万元。公司在员工福利方面更是体贴入微:员工食堂每人每天仅收费1元,含早中晚三餐,上夜班的员工还有夜餐,标准为四菜一汤(不少于1个荤菜);免费提供4人间倒班宿舍,配备电视、网络、热水、卫生间、衣柜等;按不同季节发放不同样式的工作服;采用“送出去+请进来”的模式,为员工提供业务培训。

聚焦“薯业”

从高原特产到国际品牌的跨越之路

下午3点,在整洁有序的车间里,记者见证了“噜咪啦”薯片的生产过程:云贵高原的黄山马铃薯经过清洗去皮、切片漂洗、脱水膨化、光选配料、计量包装等12道工序,最终变成鲜香酥脆的金黄薯片。其中,折耳根、香菜、傣味春鸡脚等特色口味薯片,将地方饮食文化与现代食品工艺创新融合,成为网红爆款。

“我们坚持‘鲜切工艺’,从采收到加工不超过72小时。”云南理世集团董事长李斌指着全自动仓储系统说,“这套系统能精准控制原料的还原糖含量,保证每包薯片的口感一致。”作为高新技术企业和云南省企业技术中心,企业与科研院所开展“产学研用”深度合作,在搭建“郭华春专家工作站”“李先平专家基层科研工作站”等平台的基础上,借助国家科技特派团支持鲁甸马铃薯产业发展的契机,通过聘任科技副总经理,承担国家重点研发项目。此外,同云南省农业科学院共建云南省马铃薯技术创新中心,联合科研院所、优质供应商建立战略合作关系,推动企业创新发展。通过这一系列举措,公司在品种选育筛选、基地规范种植、品质评价验证、品种试验推广等环节取得突破,已获得20余项专利,推动着马铃薯产业的高质量发展。

在电商直播间,一位“00后”主播正在向粉丝展示新推出的“云南黑松露味薯片”。“看这个切面,能清晰地看到马铃薯的纹路,我们选用天然草本植物作为调料……”这样的直播每天持续16小时,带动线上销量同比增长35%以上。目前,“噜咪啦”系列产品已进入沃尔玛、大润发、美宜佳等连锁商超,在西南地区休闲食品市场的占有率突破60%。

聚焦“薯益”

乡村振兴的未来“薯”光

公司成立27年来,董事长李斌相继担任云南省工商联(总商会)副会长、昭通市工商联(总商会)副会长以及昭通市光彩事业促进会副会长;2023年,入选第一批“兴昭人才支持计划”行业骨干人才;2024年,荣获全国民族团结进步模范个人称号。自成立以来,云南理世集团积极参

与社会公益活动,累计捐款1000余万元。2024年,公司先后向云南省光彩事业基金会、昭通市红十字会、鲁甸县红十字会、鲁甸县老年人体育协会等机构捐款22.27万元。

经过27年的发展,公司员工从最初的34人壮大到如今的900余人。2007年成立党支部、2017年建立党总支,目前有3个党支部、52名党员,先后被评为“云南省规范化建设示范党支部”“云南省‘两新’组织‘党建强、发展强’示范党组织”“云南省先进基层党组织”。公司相继获评“农业产业化国家重点龙头企业”“全国模范劳动关系和谐企业”“国家级绿色工厂”“全国民族特需商品定点生产企业”,实现了“小企业、大发展,小土豆、大市场”的发展愿景。

暮色降临,云南理世集团的会议室依旧灯火通明。墙上挂着的《马铃薯全产业链中长期发展规划图》,清晰地标注着未来5年的发展蓝图:建设10万亩以上标准化种植基地,打造国家级马铃薯产业园。

“我们正在推进‘五个一’工程。”董事长李斌介绍道,即培育一批新型职业农民,建设一套溯源系统、打造一个云贵薯片品牌产业链条、建成一个地域农产品特色电商平台、构建一个满足理世集团发展所需的商学院。据测算,该工程全面实施后,将带动产业链综合产值突破5亿元。

从李元亮家丰收的马铃薯田,到王永辉操作的智能化生产线,再到远销海外的“噜咪啦”薯片,理世集团这条贯穿三大产业的“金色链条”,正在乌蒙山区铺就一条可持续发展的乡村振兴之路。



常国顶:“打工人”回乡创业成就“擀面将”

记者 胡远松 文/图

在镇雄县中屯镇柳林村,有一座现代化的面条加工厂,每天生产上万吨优质面条,产品销往全国各地。这里,就是镇雄县擀面将面条农民专业合作社(以下简称“擀面将”)的加工厂。

在加工车间,记者看到成排的面条在自动化生产线上整齐悬挂着,随着传送带缓缓进入恒温烘干区,宛如一道流动的瀑布。

“面粉从生产线的一端放进去,约6小时后,干面条就从另一端出来。这条生产线采用的是新型链挂式800型低温全自动面条生产线,曾是全国最先进的设备。”合作社理事常国顶告诉记者。

返乡创业

从“卖面人”到“擀面人”

常国顶的老家中屯镇常家院子村民小组,他是家中长子,有两个兄弟。

俗话说,出林笋子先折断。作为家中长子,常国顶身上背负着重任。2008年,常国顶读了一年高中便外出打工,辗转广东、浙江等地,先后在五金厂、光电科技公司工作。虽然收入不错,但他还是想回家乡发展。2015年,常国顶辞职回到家乡,准备创业。但干什么好呢?

多年来,柳林村生产面条的小作坊众多,“柳林面条”早已远近闻名。常国顶发现,家乡的面条口感很好,在当地也有名气,但因销售渠道有限,导致许多小作坊生产的面条销量不是很好。于是,他购买了一辆面包车,穿梭于县内的大街小巷和广大农村,走乡串户专门售卖“柳林面条”。一段时间后,喜欢“柳林面条”的人越来越多,他便收购了柳林村所有作坊生产的面条,由自己统一销

售。当一个人忙不过来后,又叫来自己的弟弟,兄弟俩一起走乡串户销售面条。两年过去,“柳林面条”的市场越来越大,现有产量已经无法满足市场需求,加之小作坊加工的面条口感不稳定,他便和弟弟商量决定自建面条加工厂。

2017年,常国顶利用自家房屋建成一个200平方米的半自动化面条加工厂,成立了镇雄县擀面将面条农民专业合作社。面条加工厂日产量达3000多斤,但还是无法满足市场需求。于是,他和弟弟一起成立了镇雄县香满派食品有限公司,盼望着在面条行业大干一场。

2019年,常国顶在柳林村摩海地村民小组新建了一个700平方米的厂房。至此,两个工厂每天可生产面条8000斤,却仍然供不应求。而且,由于设备智能化程度不足,面条烘干采取的是日光晾晒和锅炉烘干,导致面条干得慢,生产效率低。尽管面条生意时盈时亏,但一家人的日子在不断向好发展。

科技赋能 从小作坊到“擀面将”

一个产业要做大做强,离不开“天时、地利、人和”。2020年,在巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接的过程中,“擀面将”迎来了重要发展机遇。这一年,常国顶成功申请柳林面条加工厂扶贫车间建设项目。项目由村集体投资285万元,他自筹资金400万元、贷款300万元。他投入40多万元把双山村村民小组的一块坡地推平、砌起堡坎,在6000多平方米的土地上建起3000多平方米的重型钢厂房。同时,斥资450万元引进了一

条当时全国最先进的新型链挂式800型低温全自动面条生产线,实现了日产3万斤面条的目标。

常国顶深知,品质和效率是企业生存的关键。新厂采用全自动化生产线,从面粉加工到制成成品面条仅需6小时,大幅提升了生产效率和产品稳定性。“擀面将”的原料选用陕西、河南、山东等地的优质小麦,将传统工艺与现代技术相结合,让“柳林面条”以口感筋道、品质优良赢得了市场青睐。

常国顶特别重视产品的质量,凡是达不到质量标准的面条,坚决禁止流向市场,每年为此承受不少损失。2024年,因技术把控失误,导致工厂加工的一批面条品质未达标。常国顶得知后,立即要求召回已售出的全部面条。

不经历风雨,怎能见彩虹。2024年,“擀面将”的面条加工厂年产量达800万斤;今年1至5月已生产面条450万斤,全部销售一空。如今,“擀面将”面条通过线上线下双渠道销售,打开了更广阔的市场,销售范围扩展至浙江、福建、贵州等地,高峰期单笔订单超10万斤。就在记者采访当天,合作社接到了来自浙江省永康市的一笔订单,当地一家公司订购了6万斤面条。常国顶表示,等对方提供的专用包装材料到位后,将用两天时间集中生产,包装完后用一辆大型挂车直运永康市,确保3天内完成交货。

只有紧跟时代步伐,才能更好地应对挑战。如今,“擀面将”已在多个平台开设账号,通过抖音、快手等平台开展直播带货,在淘宝、拼多多等电商平台进行销售,日均订单量达2000单。

情系乡梓

从“打工人”到致富“领头雁”

悠悠天宇旷,浓浓故乡情。常国顶正是怀着对家乡的热爱和对乡亲们的深厚情谊,才回到家乡发展。10年来,常国顶始终牢记“企业源于群众,回馈群众”的初心,整合当地面条厂资源,牵头成立了“柳林面条”加工协会,带领大家抱团发展。合作社的25名员工均为本村村民,其中12人是脱贫户,人均月收入3000至7000元,销售骨干月收入上万元。2021年以来,合作社每年都将按政策向脱贫户分红,累计分红超33万元,惠及柳林村、齐心村、郭家河村的559户农户。



常国顶(左)在指导员工包装面条。