

徐廷祥:小小竹笋闯出大市场

通讯员 解维坪

重庆雪瑞盛泉农业开发有限公司(以下简称盛泉农业)方竹笋加工车间位于万盛经开区黑山镇天星村丛林深处,这里每天都有众多商家前来订货,上千吨的方竹笋成品从这里运往全国各地,甚至远销海外。

为何小小方竹笋加工生意如此火爆呢?“它是方竹笋加工中的一股清流,货好不怕巷子深。”经销商对盛泉农业加工的方竹笋如是评价。盛泉农业加工车间负责人徐廷祥,是万盛经开区农技协联合会理事长、区科协常委。

发现市场 因地制宜建工厂

“黑山镇是方竹笋种植大镇,我小时候就经常听人说方竹笋很好吃。”今年57岁的徐廷祥说。

多年来,徐廷祥在黑山镇经营过茶叶、猕猴桃、蕨菜、花生等农产品,在销售本地土特产品过程中,他洞察到了方竹笋的市场潜力。

“万盛方竹笋资源丰富,原材料供应渠道多。”徐廷祥介绍。方竹笋属于笋中之王,是十分珍贵的食材。随着生活水平的提高,人们更加追求绿色、生态、健康的食物,为此萌生了收购方竹笋销售的想法。

方竹笋属于季节性食品,季节过了市场价格就低了。考虑到季节对方竹笋价格的影响,徐廷祥开始思考对方竹笋进行深加工。“深加工可以生产出不同类型和口味的产品,产品经过密封包装后,可以存放更长时间,人们一年四季都能吃到方竹笋。”徐廷祥说,“原产地是方竹笋加工的最佳生产环境。”黑山镇天星村背靠大娄山脉,适宜方竹笋生长,无工业污染,交通便利,周边居民居住集中,还方便招工,非常适合做方

竹笋深加工。

说干就干,2004年徐廷祥注册了“黑山翠剑”竹笋商标,成立了专业合作联合社。

找准策略 打造绿色生态品牌

建起方竹笋加工车间后,徐廷祥开始深加工生产,一做就是十余年。

收购、杀青、冷却、清漂、搓衣平头、分级等,笔者在盛泉农业加工车间看到,工人们统一着装,戴上手套,忙着对方竹笋进行半成品加工。清澈的泉水直接引到车间,一根根方竹笋在泉水冲洗下,显得更加白嫩,感受到了浓浓的原生态气息。

“竹笋要在市场上有更好的销路,就要满足人们的消费心理,材料要原生态,加工中无添加剂。”徐廷祥说。公司加工的方竹笋原材料不是从市场上购买的,而是全部取材于农户的田间地头。

“绿色无公害食品,除了原材料来自农户的田间地头外,加工环节也要保持其新鲜度和原味。”徐廷祥说。从农户处收购来的方竹笋,均在当天6个小时之内进行杀青,保持方竹笋的新鲜度。同时,在加工过程中,为了保持竹笋原有的色泽,竹笋全部置于阴凉处存放。

同时,为了生产出干净、卫生、健康的方竹笋食品,盛泉农业投入20余万元引进巴氏杀菌机,对方竹笋成品进行杀菌和消毒。

经过十余年的摸索,目前,徐廷祥的方竹笋加工车间已有盐渍笋、清水笋、山椒竹笋、红油竹笋、罐装有机笋等近十种成品。

扩大销售 线上线下齐发力

有了纯天然的无公害原材料,确立了纯手工、卫生、健康的加工程序,徐廷祥生产的方竹笋该如何销售出去?

曾经从事茶叶经营的徐廷祥,与国内外的很多茶叶生产营销企业有较密切的业务往来,曾前往美国、德国、土耳其等地与茶叶相关组织和人士进行学术交流。徐廷祥充分利用展销会、广交会、糖酒会等平台,将深加工的方竹笋带到全国各地的展销平台,通过发放宣传单、试吃等方式,推销方竹笋。

经过多年的努力,徐廷祥的方竹笋产品被更多人熟知,也集聚了更多的人气,不少商家慕名而来。如今,徐廷祥的方竹笋不仅销往全国各地,还出口到了日本。

然而,随着互联网的发展,线上销售成为一种不可阻挡的潮流。“当互联网经济时代席卷而来时,我很茫然。”徐廷祥说。要想发展,做大做强,就必须另辟蹊径,他让儿子为他打理线上销售平台。

2014年,徐廷祥“触网”电商,在网站注册了重庆特产平台,将不同的方竹笋产品拍成图片放在网站上,同时,以优惠的价格吸引消费者眼球。此外,徐廷祥还注册了“农家优品”微信公众号,在方竹笋大量上市之际,把方竹笋采摘、加工、包装等各个环节都用图片和文字记录下来,通过微信公众号进行传播和扩散,收到了良好的宣传效果。

“线上每年销售额达30万元,线下销售额达1200余万元。”徐廷祥说。产品覆盖全国31个省市。下一步,他将增加一条有机竹笋生产线,扩大海外销量,把万盛方竹笋做出更大的名气。



世界顶尖科学家协会主席、诺贝尔化学奖得主罗杰·科恩伯格。

罗杰·科恩伯格出生于1947年,美国生物学家,斯坦福大学结构生物学教授。1972年获得斯坦福大学博士学位。因其对“真核转录的分子基础所作的研究”而荣获2006年诺贝尔化学奖。科恩伯格教授有关真核转录的研究第一次将基因的这一转录过程细致地描述下来,使了解基因的转录过程成为可能。了解基因转录在医学研究中起着决定性的作用。

新华社记者 王翔 摄

张想:“取经”路上树立良好形象

记者 王子婷

2020年9月15日,张想从重庆两江新区被派往四川天府新区天府总部商务区挂职。“2019年7月,我就曾来过成都对接考察,当时就对天府新区印象深刻,没想到在一年后,我就踏上了取经之路。”张想说。

2020年9月,川渝共互派101名干部投入成渝地区双城经济圈建设工作,为促进双城经济圈发展提供有力干部保障。两江新区现代服务业局副局长张想正是其中之一。

张想告诉记者:“对于两大新区的干部互派交流,我们是带着互学互鉴的心态去思考如何优势互补,促进成渝地区双城经济圈的建设。”

成都的“营城造城”理念给了张想很多启示,成都厚植于服务业核心竞争力,高标准推进“三城三都”建设(世界文创名城、旅游名城、赛事名城和国际美食之都、音乐之都、会展之都),消费新场景的打造、特色商业街区的建造等都让张想印象深刻。

作为公园城市的首提地,天府新区不断在公园城市里面建产业、放项目。“以天府公园为例,公园里不仅有花草树木,鸟语花香,更建设有运动中心、青年艺术文创中心、惬意茶社等室外经营项目,这些消费新场景,让市民更有参与性。”张想思考着,两江新区有118座公园,已建成“百园之城”,天府公园的消费新场景或

许也能成为两江新区公园的未来一景。

积累经验的同时,张想更深知肩上的重任,埋头苦干。他希望充分发挥着纽带作用,进一步见证成渝两地的合作与发展。例如,作为协作单位,张想参与了两地街道合作的推荐会。11月24日,在成都天府新区华阳消费新场景深圳推荐会上,来自天府新区的华阳街道和来自两江新区的人和街道共同亮相,一同签订了《区域新消费经济圈伙伴关系协议》。张想还参与了华阳街道与中海商业、蔚来汽车、施华洛世奇等运营商、品牌方的现场接洽,探讨未来合作机会。

此外,张想参加了2020成都首店经济大会,现场推介了西部国际博览城商圈,从规划理念、城市配套、消费客群、生态环境、会展优势等方面介绍了品牌布局西博城商圈的理由。

迈好第一步,新年新气象。张想告诉记者,2021年,他将继续在工作中唱好“双城记”,努力工作,投身于天府新区的投资促进“百日擂台赛”,争做实干家。同时继续学习“营城造城”的理念,在总结思考后能够在成渝两地的工作中学以致用。“2021年,我会在天府总部商务区作出自己应有的贡献,展现出重庆干部的良好风采。”张想说。

科技先锋



内容科技领域正在经历“云网边端”载体演进。云,就是云应用;网,就是5G网络和基站;边,就是架设在不同场馆边缘的平台;端,就是手机、大屏、小屏、音箱等互动终端。这些承载传播内容的载体不断演进,给用户带来新体验。内容行业正在向视觉化、场景化、平台化、融合化、智能化方向发展。——胡博
(胡博,中国联通研究院5G智库研究室主任)

成渝地区双城经济圈建设要把精力放到提高经济发展质量上来。要实现成渝地区双城经济圈高质量发展,就需做好两篇文章:一篇是做好国内大循环这篇文章,另一篇是要做好高水平对外开放和国际循环的文章。——朱小能
(朱小能,长三角一体化示范区专家代表、上海财经大学金融学院副院长、上海国际金融与经济研究院副院长)

无论是智能手机还是其他信息终端,通过芯片的植入,就可以获得更强的边缘计算能力,从而解决终端智能化问题。增强主流价值观传播,在终端解决比在发端解决更有利。——宋建武
(宋建武,中国人民大学新闻学院教授、博士生导师)

中国新气候目标的提出,对国内疫情后加速低碳转型和长期低碳发展战略的实施,以及推进全球气候治理进程都会产生重要指引作用。碳达峰、碳中和,实际上是两个阶段的奋斗目标。第一个阶段,在2030年前,我国二氧化碳排放达到峰值。第二阶段,努力在2060年之前实现碳中和。——何建坤
(何建坤,清华大学气候变化与可持续发展研究院学术委员会主任)