

水煮笋加工，如何唤回产业“第二春”？

记者 余建文 通讯员 毛龙飞 徐华良

春回大地。3月中下旬起，伴随着沥沥细雨与和煦的春风，一株株“黄泥拱”在竹林里破土而出，竹乡又迎来一年的收获季。

宁波竹林资源丰富，鲜嫩优质、数量庞大的毛笋供给，造就了水煮笋加工这一特色产业，这也是竹乡农户卖笋挣钱的主要渠道。但近年来，水煮笋加工产业日趋萎缩，维持正常生产的企业越来越少，这已成为山区发展林业经济中一个亟待破解的难题。

小小的水煮笋，一头连着市场，一头连着农户的“钱袋子”。今年，受疫情影响，加上国外市场需求下降，我市水煮笋加工行业面临更为严峻的压力。困难面前，企业如何克难求存，开辟新市场？政府部门怎样精准帮扶，协力渡难关？最近，笔者走进奉化、余姚等地的水煮笋加工企业，了解企业战“疫”和生产状况，与行业管理部门相关人员共同探讨水煮笋产业的“脱困”之路。



向加工厂投售春笋，是山区笋农重要的经济来源。（余建文 摄）

企业四处“招兵”，边防控疫情边加紧收购、生产

上周，笔者来到奉化尚田街道印家坑村，村口的宁波诚吉食品公司是奉化最大的水煮笋加工企业。加工车间里一派忙碌景象：成吨的鲜笋倒入大池煮熟，上百个工人在工位上忙着剥笋、修形、分块……

水煮笋加工完全靠人工，看似简单，实则“粗中有细”。煮熟的鲜笋按大小切块，放入罐子，经过高温杀菌后密封包装。其中，修形要保留尖尖的嫩头，保证品相完好，笋的切割分装根据部位老嫩、大小分成10多个等级。

印家坑村党支部书记印彭耀是工厂现场负责人，他告诉笔者，企业今年计划生产3500吨水煮笋，收购鲜笋约8000吨，除了本地的笋，鄞州、海曙等地的笋农也来投售。目前，工厂每天要

收购鲜笋150吨至200吨。

水煮笋的加工季节性很强，今年受疫情影响，人手不足一时成了大问题。印彭耀说，3月中旬，眼看毛笋要开始收购，可工人还在外地，急得不得了，“我们通过人力资源机构，紧急用包车的方式，把工人从江西、河南、湖南、福建等地接过来。”工厂于3月21日开工生产，目前280余名工人中95%来自外省。“不仅包车花了一大笔钱，人工钱也涨了。”印彭耀说，男工的工资每天220元，女工每天160元，较去年涨了15%。

奉化有26万亩毛竹山，也是宁波水煮笋加工企业最集中的区域，产量占到全市的70%。奉化区农业农村局乡村产业与经济发展指导科负责人王明亚介绍，奉化全区有6家水煮笋与速冻毛笋

企业，今年投入生产的有5家，这几年一直维持着年产约70万罐的产量。

位于松岙的一成食品公司去年生产了16万罐水煮笋，现在仓库里还有不少存货。尽管如此，公司还是从江西招来250名工人，加班加点组织生产，每天消化本地鲜笋15万公斤以上，今年计划加工水煮笋10万罐。

前两天，位于余姚鹿亭乡的宁波一洲食品厂刚刚结束今春的加工季。“一洲食品”的水煮笋产量占全市的20%左右，厂长郑竹玲说，受市场影响，原本今年计划只做五六万罐，但为了解决农民卖笋难，最后工厂还是做了18万罐，消化了3000多吨毛笋，“我们是农业龙头企业，得承担社会责任。工厂敞开门收购，农民的毛笋才有‘出路’。”

水煮笋加工生存艰难，竹林面临“荒败”窘境

尽管水煮笋加工生产热火朝天，但难掩行业整体低迷、举步维艰的状态。

王明亚说，奉化区高峰时曾有30家水煮笋加工企业，从2006年起逐步萎缩，目前仅剩6家。而全宁波的水煮笋加工企业已不到10家。

水煮笋加工行业的“没落”，有多重原因：一是市场单一，90%出口日本；二是受福建、江西等外省同行的“挤压”，竞争日趋激烈；三是近年来用工成本不断增加，企业负担越来越重。奉化区水煮笋协会会长胡建平说，目前，水煮笋还是原料初级加工模式，新产品开发不足，加之对日本市场过于依赖，成为产业发展最大的瓶颈，“企业普遍规模小，融资能力弱，加上近年来环保要求的提高，很多厂家就没办法撑下去。”

郑竹玲告诉笔者，农业加工企

业希望政府帮忙减负。三年前，企业投资1000多万元用于环保治污和技术提升，实施“机器换人”，员工减到160余人。经过大手笔投入，劳动效率提升了，企业利润却没见增加，反而亏钱，“再持续下去，大家都没信心了。”

宁波每年出产竹笋17万余吨，70%要通过水煮笋企业“消化”。如果产业链顶端的加工企业难以为继，直接影响到广大山区农户的生计。

上周末，笔者来到溪口、萧王庙等地采访，很多村里设置了毛笋收购点。溪口小溪岙村收购点的江师傅从事该行当10余年了，正为收笋而发愁。“这几年，毛笋收购价一直很低，今年只有每公斤1.2元”，江师傅坦言，农民辛劳一天，把200公斤笋抬下山，也就200来元，还不如做小工划算，竹山也

谈不上有收益。“挖笋、运笋是体力活，农村里壮劳力越来越少，恐怕再过几年没人干了。”

加工企业处境艰难，没办法提高收购价。但笋价低，就没人上山挖笋、护理竹林，山林荒败情况将日趋严重，这就形成了一个恶性循环。

市农业农村局竹产业专家陆志敏说，毛竹的生命周期一般在10年左右，只有及时清理老鞭，竹子才会长得好。“竹笋加工行业不景气，农户卖笋难，不仅影响生产积极性，对毛竹资源的健康发展也影响极大。”陆志敏对笔者说，挖笋的人少了，竹鞭生长不好，长出的竹子就越来越小，大风一吹容易倒掉。这几年，位置偏远些的竹林因无人打理，已出现大批倒掉的情况，甚至荒败变成灌木，情况不容乐观。

政企携手辟新路，产品升级破困局

水煮笋加工业，别看产值不大，作用可不一般。印彭耀很清楚企业承担的使命：一家工厂，不仅关系着万千农户的生计，还有身后这一片片竹林的健康成长，“加工厂要是都关了，竹乡的‘根脉’就很难维系了。”

政府部门、专家也看到了加工企业面临的困境和行业“痛点”。去年开始，奉化区对水煮笋加工企业的毛笋收购予以补贴。王明亚说，今年区财政又批了50万元，对企业收购本地毛笋予以2%补助，最高每家不超过10万元。加工水煮笋的市级农业龙头企业，可享受贷款贴息优惠政策。前段时间，区农业农村局组织人员深入农业企业，帮助企业解决招工、融资等实际困难。

加工企业要渡过难关，扭转“不死不活”的局面，除了政府予以帮扶，关键在于自身如何过“市

场关”。胡建平表示，宁波有全国最好的春笋资源，未来国内市场特别是北方地区潜力很大，如果改变产品结构，实现从原料粗加工向精加工转变，拓宽渠道，一定能打开一片新天地。

新品开发，补链强链已成共识。陆志敏说，当下，水煮笋加工生产每年仅40来天，做一个月停11个月，场地、设备长期闲置。“除了大罐水煮笋，笋丁、笋丝等能不能加工？既能把场地用起来，产品附加值也能提升”。像山区的农家，家家晒毛笋干，但自然光晒出的笋干颜色泛黄，还易被虫蛀，如果企业生产，用电烘箱烘烤就能解决这个问题。“我们估算过，一个合作社用电烘箱每年烘1万公斤笋干问题不大，就能解决20万公斤毛笋的出路。”陆志敏说，每公斤笋干售价50元，利润不错，如果每个竹笋产区能发展一批这样的合作

社，既能帮农户卖笋，又能增收。今年，溪口的“雷笋大王”虞如坤就在自己加工厂里制作笋干菜，把生产季延长，还准备试验用水煮毛笋做油焖笋。

水煮笋加工企业也在动脑筋，争取“多条腿”走路。“一洲食品”与国内大的食品企业合作，把水煮笋切条切丁，用于水饺、包子等速冻食品上。目前，“一洲食品”生产的水煮笋60%出口，40%在国内市场销售。而位于奉化区的宁波市大埠冷冻食品有限公司另辟蹊径，生产速冻毛笋，产品远销欧美和澳大利亚。去年公司生产的1300多吨速冻毛笋全部销完。去年底，该公司又与客户签订了2000吨速冻毛笋销售订单，比上年增加700吨。公司董事长傅大方说，“办法总比困难多。求新求变，企业才有发展，也能为山乡发展贡献更多力量。”



工人正对水煮笋高温消毒封盖。（余建文 摄）

拓展市场 苦练内功 镇海紧固件产业化危为机加快“突围”

记者 何峰
通讯员 陈巍 顾闻

进入4月，宁波中斌紧固件制造有限公司的车间里非常忙碌，工人在生产线上为国内企业加工刚研发出来的产品。“所幸我们‘调头快’，及时开拓国内市场，公司的发展不至于陷入停顿。”企业负责人孙斌说，公司业务原本以欧美市场为主，受疫情影响，使得国外业务货也不能发，订单也不能生产。

“欧美国家企业的复工时间遥遥无期，客户发来邮件告知60天

后再做决定。”孙斌告诉笔者。为应对市场的急剧变化，中斌紧固件从今年2月便开始了转型之路。他们迅速将销售重心转向国内市场，针对国内客户需求进行研发，成功取得了一批大型国企的订单。4月10日，笔者在企业包装车间看到，工人将刚刚下线的螺栓产品打包，准备发往中国中车集团。“我们和中车集团签订了6000万元的框架采购协议。”孙斌说。

新冠肺炎疫情在全球蔓延，企业海外订单被取消或延期。镇海区以出口为主的紧固件企业，积极转变思路，发力内销，在销售、运营

等方面不断创新，把市场震荡期转变为练好内功的机遇期。

“从毛利上来说，新增的国内市场毛利润更高。”孙斌说，国外业务由于有批发商负责分销，企业利润率受到限制。而国内业务直接企企对接，同样的原材料和工艺，利润率是国外业务的数倍。因此，一季度企业整体效益不降反增。

金鼎紧固件是镇海区最大的紧固件企业，该企业计划从4月15日开始，利用订单不饱和的档期兴建智能化仓储系统。“我们将投入5000万元进行改造，改造完成后的仓储设施将全部由计算机

和机器人控制。”金鼎紧固件党支部书记嵇奇鸣说。

镇海区是全国知名的紧固件生产和出口基地，在国际国内市场中占有重要地位，尤以九龙湖镇的紧固件企业为最多。“一部分紧固件企业正在积极拓展国内的业务，一部分则按照镇海区紧固件产业提升发展方案进行内部改造。”在九龙湖镇镇政府发展服务办主任姚国华看来，面对不确定性增加的市场，抢抓市场格局重塑和提质增效的机遇，关系到紧固件行业的长远发展，“这次疫情会对企业造成交货延缓、现金流不稳定等问题，但挺过短期的震



中斌紧固件制造有限公司的工作人员在包装产品。（陈巍 何峰 摄）

荡，镇海紧固件产业的长期发展还是充满前景。”

“我们也在积极跟银行对接，为企业解决资金方面的缺口，同时为企业拓展国内市场牵线搭

桥。”姚国华表示，市场严寒之下，相关部门正加大信用贷款、智能化改造等方面的扶持力度，帮助紧固件企业练好内功、提升竞争力。