

衢山流干面,能否走出闺门闯市场

海客谈 | 小井

在岱山县衢山镇东忒村有一家名为东谷源的共富工坊,这里制作的流干面传承古法,口感细腻爽滑,深受消费者青睐,不仅是衢山人抹不去的“乡愁”,更成为当地村民增收致富的“金疙瘩”。或许因为深藏闺中不为人知的缘故,衢山流干面虽在当地富有口碑,但并未走向更广阔的市场。在政府的政策扶持下,东谷源共富工坊将推动流干面朝规模化、产业化、品牌化方向发展,共同富裕的美好愿景值得期待。

红薯变面就是打造产业链

制作流干面的原料是当地出产的红薯,而将红薯加工成流干面,正是提高农产品附加值的过程。随着生产规模的扩大,就能形成一条产业链,带动更多农户在家门口就业。如此变“卖原料”为“卖产品”,村级经济自然上了一个大台阶。

红薯本身价格不高,再加上海岛乡村土地稀缺,出产有限,单凭种红薯难免“勤劳不致富”。这样一来,又影响农户积极性,导致土地越少越容易抛荒。东谷源共富工坊初步形成流干面产业链后,种植、加工、销售都旺了起来,红薯就由“土疙瘩”变成了“金疙瘩”。

东谷源共富工坊自运行以来,共吸纳村内40多户红薯种植户定向提供原料。不仅如此,纯手工流干面制作要经

过磨粉、淀粉净化、炒芡、揉面、捞面、晾晒等多道工序,需要不少人力投入,这就带动了周边村民就业增收。在红薯丰收后的3个多月时间里,一个帮工每天能赚200多元,这在农村无疑是笔可观的收入。今年流干面产量预计有4000余公斤,产值近40万元,发展势头着实不错。

当然,仅此而已依然是“小打小闹”。衢山流干面既然是一种传统美食,一直局限于当地产、当地销显然过于“小家子气”。兰州拉面、重庆小面、武汉热干面、山西刀削面……只有把“一碗面”做成大产业,才能带来滚滚财源、致富一方百姓,这样的例子不胜枚举。

那么,能否先立足于舟山来做大产业规模、拓展销售市场?舟山对各种面条的消费量并不少,但至今并无著名的本地品牌,这应该是衢山流干面崛起的机会。我市不少海岛原本就出产红薯,如能做大衢山流干面产业,将有利于在全市形成“地瓜经济”,从而带动更多农户增收致富。

让个性化成就品牌化

舟山岛屿众多,历史上由于大海阻隔、交通不便,各岛自给自足的特征明显,这也形成了许多“一岛一特色”的食品加工工艺。就拿岱山来说,就有长涂的倭井潭硬糕、衢山的流干面等产品。特色、个性正是参与市场竞争的优势,如能顺势让个性化成就品牌化,大可以

使这些“非遗”或手工作品大放光彩,成为共富工坊的致富法宝。

但凡传统美食都是经过岁月沉淀的,当代人理应不辜负“老祖宗赏饭”,将“老字号”发扬光大。不但要让传统工艺代代相传,更要紧跟消费需求,勇于创新发展,并通过与现代产业链、销售链无缝接轨,使“老字号”在新时代焕发出勃勃生机,成为风靡市场的网红产品。

东谷源共富工坊虽然已经有了良好开端,但接下来还须克服“小富即安”思想,在“旺季日产100公斤”的基础上进一步扩大规模,争取让流干面早日走出闺门闯市场。一方面,要注册商标、打响品牌,通过线上线下的宣传让更多消费者知晓衢山流干面;另一方面,要积极开展对外营销,通过开设专柜、门店等办法让衢山流干面在全县、全市扩大销售。

以海鲜面为切入口,或许是衢山流干面打开市场的一条捷径。在各种面馆星罗棋布、老牌面条充斥市场的现状下,要让广大市民、游客普遍接受一种小众化面食并不容易。衢山流干面如能与海鲜形成“绝配”,或许可以凭借“舟山海鲜面”的知名度快速入市。衢山流干面不妨“借船出岛”,与各地的网红海鲜面馆、海鲜夜排档合作,一旦有了美誉度、知名度,也就不难占领市场。

共富工坊能否“小马拉大车”

一个村级共富工坊能否凭一己之

力打响品牌、做大产业?这不仅是衢山镇东忒村在生产流干面时面临的问题,也是当下的一个普遍性问题。应该说,很多共富工坊原本就是小作坊,能够让村民有活干、有钱赚已属不易,再想“小马拉大车”,承担起带动产业发展的重任,实在难以苛求。那么,诸如流干面这样的产业,该由谁来振兴?

东谷源共富工坊当然可以因地制宜尽力而为,事实上也已经把流干面做成当地的一个特色产业,并且带动了一大批农户家门口就业。从以往经验看,由乡村小微企业起步,最终办成大企业、大产业的并不鲜见。

当然,市场的归市场,政府的归政府。由于流干面制作是一种民间传承,并不具有专利性,东忒村之外的其他经济组织以及企业也都可以从事生产、销售,最终能形成多大的产业规模是由市场需求、政策环境等多种因素共同决定的,带有较大的不确定性。

从目前的情况看,衢山流干面深受当地消费者青睐,而岛外市场仍是有待开发的处女地,大有进一步做大做强产业的潜力。与此同时,流干面加工以红薯为原料,对海岛乡村辐射面广、带动性强,有利于带动广大农户共同致富。据此,不仅东谷源共富工坊应继续朝着规模化、产业化、品牌化方向发展,各级政府及相关部门也应当提供政策扶持、信息服务和业务指导,积极促成这一富民产业发展壮大。

“哪都便宜”才是真实惠

点滴录 | 小小

位于岱山县高亭镇育才路上的菜篮子旗舰店开张后,不少顾客发出“确实是便宜”的感慨。这应该是意料之中的,新店开张哪有不便宜的,何况是菜篮子旗舰店。令人惊喜的是,有市民发现家门口私营超市的蔬菜也跟着降价了。这说明,菜篮子旗舰店起到了平抑菜价的作用。

对于“马大嫂”来说,“哪都便宜”才是真实惠。否则,仅是菜篮子直供店、惠民店有便宜菜,难免“想说爱你不容易”。道理很简单,“菜篮子”只是自家菜品便宜而平抑不了农贸市场的菜价,不是数量有限就是质量有别。这样的“实惠”,显然要大打折扣。因此,每当听说哪家店菜价要比周边市场低15%时,总让人心生疑惑。

显然,“菜篮子”要做到一家便宜并不难,比如进来三五头羊,就可以卖几天便宜羊肉。但要实现“哪都便宜”就没那么容易了,三五头羊是压不住阵脚的,那得找到价廉物美的渠道,实行常态进货、常态供应。

岱山菜篮子控价的秘诀,就在于“头和尾”两端把控。去年4月,该县成立农业发展集团有限公司,又引进了明康汇生态农业集团有限公司,并建立全县首个农副产品批发市场,从源头批发端解决了农副产品的价格问题。同时,从“零售末端”发力,以“加盟”模式打造国有菜篮子加盟体系,实行政府指导定价。如此,“便宜”就有望随门店不断增加而扩散开来、生发开来。

岱山菜篮子旗舰店一开张就赢得满堂彩,这是个良好的开端。老百姓不仅需要“哪都便宜”,更期盼“总是便宜”,这需要持之以恒的不懈努力。可以相信的是,只要真抓实干,海岛“菜篮子”终究是可以轻下来的。



本版署名文章不代表本报立场
每个人都应有话筒,欢迎争鸣

海客谈 | 李海州

去年我市深入开展知识产权兴企行动,知识产权强市步伐稳步向前。全市有效发明专利5598件,同比增长7.65%。其中高价值发明专利增速明显,达到2348件,同比增长53.16%。

高价值发明专利主要是指符合国家重点产业发展方向、专利稳定性较强、经济价值较高的有效发明专利。高价值发明专利在技术、法律和市场三个维度上均有较好表现,其中技术是核心,法律是对核心的合理有效保护,市场则是在产品化、市场化的过程中所带来的收益。国家知识产权局明确将以下5种情况的有效发明专利纳入高价值发

明专利拥有量统计范围:战略性新兴产业的发明专利、在海外有同族专利权的发明专利、维持年限超过10年的发明专利、实现较高质押融资金额的发明专利、获得国家科学技术奖或中国专利奖的发明专利。

发明专利已经成为产品升级、企业转型、推动企业高质量发展的核心动力。高价值发明专利对企业的发展作用更加明显,在企业发展目标和实现路径上能够发挥支撑作用,可大幅提升企业市场竞争力,甚至可以起到引领产业行业发展的作用。因此,培育高价值发明专利是助力企业高质量发展的一项重要工作。那么,企业如何培育高价值发明专利?

培育高价值发明专利,一要规范市场竞争,加强知识产权保护。通过行政、司法手段保护正常市场竞争中专利权人的合法权益,规范市场竞争秩序,降低维权成本,提高侵权赔偿额度。二要树立创新意识,鼓励面向市场的创新。发明专利一头连着创新,一头连着市场,企业要高度重视市场是高质量发明专利“孵化器”的作用,才能使创新成果真正转化为现实生产力。三要做好专利布局,构建矩阵专利组合。企业对技术成果的保护力度,决定企业对未来市场的把握程度,企业要构建出强有力的、系统性的、有组织的、更具竞争力的专利组合。四要做好政策赋能,打造高价值专利培育体系。

地方政府要高度重视,加大高价值发明专利培育政策力度,做好专利质量提升工程、专利质押融资、专利联盟建设等工作,优化提升专利质量的工作环境。五要支持专业机构,帮助企业做好专利运营。支持和培养一批专利运营专业机构,与企业科研人员深度结合,提供从研发立项、实施到授权全过程的服务。

在未来竞争中,高价值发明专利对于企业的重要性将会越来越突出。企业要把高价值发明专利培育作为核心工作,只有掌握了高价值发明专利,才能在市场竞争中占据有利地位,企业高质量发展也将从愿景照进现实。

文明健康 有你有我 公益广告

不留卫生死角

美丽舟山是我家

干净整洁靠大家

舟山市自行设计作品