

宁夏石嘴山大武口凉皮 走出蝶变之路



资料图片

“从小到大，几天不吃就会非常想念。出去上学的这几年，我一直在给同学‘种草’，每次回家都会带几份回去和同学们分享。”不久前，宁夏石嘴山市大武口区居民陈佳玮探亲回家，又来到附近的凉皮店解馋。

在有30多年历史的大武口区“三住宅凉皮”店内，经理管咸宁一边忙着给顾客打包一边说：“我们店里每天能卖几百份凉皮，节假日期间每天的销量在2000份左右。有些顾客不仅带去外省，甚至带到外国，平时也经常有快递到各地的。”

石嘴山市是老工业城市、移民城市，大武口凉皮因口味独特受食客喜爱、市场认可。据介绍，大武口凉皮的制作流程工艺较为讲究，面皮柔韧透亮，面筋疏松透气，使用当地的平罗辣椒，搭配各类调料调配出酸辣香味。

2018年，“大武口凉皮”成功申报国家地理标志集体商标。经过多年积淀和传承，大武口凉皮已经成为当地的一张名片。

大武口区商务和投资促进局副局长马立昕告诉记者：“大武口凉皮糅合了多地风味，口味层次丰富，受众面广，有别于其他地方的凉皮，已经成为一年四季都受消费者欢迎的地方特色小吃。”

曾经，凉皮只是街头小巷里的小吃，店面自由发展，规模小，食客大多是本地人。后来，随着越来越多的大武口人走出石嘴山、走出宁夏，大武口凉皮得到全国各地更多消费者认可。

2016年，大武口区以“小凉皮大产业”为切口，开始布局发展凉皮产业。成立了凉皮协会，加强产业聚集；并在成都、大连、杭州等地成立大武口凉皮展销中心，与当地知名食品集团合作进行本

土化生产；举办各类品牌宣传活动，开办大武口凉皮节等，吸引更多区内外企业加工销售凉皮。

2021年，大武口区为破解产业规模瓶颈，打造了大武口绿色食品产业园暨凉皮美食小镇，引入食品加工企业，通过标准化、规模化来提升凉皮的产量与品质。居无椒与裹然皮就是两个新兴品牌。

走进裹然皮大武口凉皮总店，牌子上赫然写着4.9元一份，而大武口凉皮均价多是9元一份。“我们共有两个连锁品牌，分别走两种市场路线。一个是居无椒，卖的是正常价格正常分量；另一个是裹然皮，考虑到女性和小孩饭量不大，并且许多人把凉皮当作小吃，不当正餐，所以推出小份。”裹然皮大武口凉皮连锁店店长田少伟说。

依托大武口食品加工产业园的生产车间，大武口凉皮可实现批量化生产，供应加盟商毫无压力。目前，居无椒大武口凉皮已有20家加盟店，裹然皮大武口凉皮有5家加盟店。

“大武口凉皮作为一个集合体，每家店铺口味不同，在大武口凉皮大品牌下还有许多子品牌。”马立昕说，“我们考察了外地的擀面皮、麻酱凉皮，速食包装保质期可达一个月，从而助力大武口凉皮走向更大市场。”

近年来，大武口凉皮产业发展势头强劲。今年年初，大武口凉皮成功入选首批参加“千企百城”商标品牌价值提升行动的区域商标品牌。下一步，当地还将继续探索与供销社、铁路运输公司、预制菜生产企业的合作模式，推动大武口凉皮的新品开发和市场开拓。

“凉皮产业已成为带动本地餐饮产业高质量发展、促进就业、助推精准扶贫的重要抓手，我们将在推动大武口凉皮质量和口碑持续提升的同时，推动各类特色产品知名度、影响力不断扩大。”大武口区区长刘强表示。（杨开新 吴舒睿）

半年成长路 如琼瑶先生笔下情长

在这初雪未临的十二月，听闻琼瑶先生溘然长逝的消息，心中满是怅惘。她编织的那些爱恨情仇的故事，如同一串串晶莹的珠链，在岁月的长河中闪烁着独特的光芒，也在我心中泛起层层涟漪，让我不禁想起自己在中交二航局福安国道G228项目综合管理部入职半年的点点滴滴，那些经历与感悟，恰似一部部独特的“小传”，在我的职场画卷上徐徐展开。

还记得初入综合管理部时，我怀揣着憧憬与憧憬，如同琼瑶先生笔下那些初涉尘世的主角，对未来充满了未知与期待。那时候，每一项任务对我来说都像是一座等待攀登的小山丘，虽不巍峨，却充满挑战。就像《还珠格格》中的小燕子，误打误撞闯入皇宫，面对重重规矩与未知的宫廷生活，虽有些莽撞，却始终保持着那份对新环境的好奇与热情。我在综合管理部的初期，面对各类文件整理、会议安排等基础工作，也曾手忙脚乱，但我告诉自己，这是成长的必经之路，如同小燕子在皇宫中逐渐学会适应与成长一般。

在信息收集与整理的工作中，我仿佛化身《梅花烙》中的白吟霜，在复杂的宫廷人际关系与家族事务中小心翼翼地探寻真相。施工行业的信息繁杂多样，从项目进度数据到人员调配情况，从物资采购清单到安全管理规范，每一个细节都不容有失。我需要像白吟霜那样在重重迷雾中寻找生存之道那般，耐心地梳理、甄别每一条信息，将有用的数据和资料准确无误地整合起来，为部门决策提供可靠的依据。有时候，面对海量的数据和紧急的任务，我也会感到压力如山，但一想到白吟霜在困境中不屈不挠的坚韧，我便又鼓起勇气，继续前行。

而在与各个部门沟通协调的过程中，我似乎又看到了《情深深雨濛濛》中的依萍在大上海舞厅中周旋于各方人物之间的身影。综合管理部就像是一个沟通的桥梁，连接着施工项目的各个环节与部门。我需要与工程部商讨施工进度计划的推进，与财务部核对预算开支，与采购部协调物资供应，与项目部对接人员安排。这其中，难免会遇到各种意见分歧和利益冲突，就如同依萍在大上海所面临的复杂人际关系和情感纠葛。但我学会了像依萍那样，用真诚和智慧去化解矛盾，以柔中带刚的方式协调各方利益，确保项目能够顺利进行。在这个过程中，我收获了同事们的信任与支持，也逐渐成长为一名能够独当一面的沟通协调者。

随着时间的推移，我开始参与到一些重要活动的组织策划中，这时候的我，仿佛变身成为《一帘幽梦》中的紫菱，在自己的梦想舞台上尽情挥洒创意与才华。无论是大型的检查，还是内部的员工活动，从场地布置到流程安排，从嘉宾邀请到活动宣传，每一个环节都需要精心策划和细致执行。我像紫菱在创作小说时那般，用心去构思每一个细节，力求打造出一场场完美的活动。当看到活动顺利进行，员工们积极参与，项目因活动而得到更好的推动时，我心中的成就感油然而生，如同紫菱在实现自己的文学梦想时那般满足与喜悦。

这半年以来，在综合管理部的经历，如同琼瑶先生笔下的故事一般，有欢笑，有泪水，有挑战，有成长。琼瑶先生的作品教会了我在爱情中要勇敢追求，在生活中要坚守善良与真诚。而在工作中的，我也领悟到了责任与担当的重要性，学会了在困境中不屈不挠，在平凡中创造不凡。

如今，琼瑶先生虽已离去，但她留下的精神财富将永远伴随着我在职场道路上继续前行。我将带着她作品中的那份温情与力量，在中交这片广阔的天地里，继续书写属于自己的精彩篇章，用努力与汗水浇灌出更加绚烂的职业之花，向着未来的每一个挑战与机遇奋勇迈进，如同她笔下那些永不言弃的主人公一般，坚定而执着地追逐自己的梦想与幸福。

（中交二航局福州建设 韦天宇）

“链”出大产业 缙云麻鸭何以“一毛不剩”

近日，地处浙江省丽水市缙云县新建镇的浙江盛羽体育用品用品有限公司数字化加工生产线格外忙碌，一片片麻鸭羽毛经分级、插球、注胶、烘干等30多道工序，变成一个个羽毛球，销往全国各地。

公司负责人杨娅介绍，公司每月平均消耗鸭毛2万余斤，其中四分之一来自缙云麻鸭。缙云麻鸭羽毛质地优良，能保证羽毛球的速度、稳定性和耐用性。原本废弃处理的麻鸭羽毛，经公司统一收集和开发利用，通过技术创新全面提升羽毛利用率，形成羽毛深加工产业链，让缙云麻鸭“一毛不剩”。

目前，浙江盛羽体育用品有限公司年产120万打羽毛球及3亿片专业级羽毛球毛片，成为羽毛球品牌亚狮龙(RSL)核心供应商，同时也自主生产专业训练羽毛球，公司年产值达9000余万元。

缙云是中国麻鸭之乡，缙云麻鸭存栏32.5万只，产蛋量3673吨，茭鸭共生面积超10万亩。随着体育运动休闲需求的日益增长，山区小县掀起“体育”的脑筋，掀起产业新风潮。在现有



资料图片

装备制造产业基础上，缙云加快布局运动休闲和体旅融合产业，建成了综合性产业园，打造了一批高标准羽毛球体育馆和运动场，加快开展全产业链招商，推动麻鸭产业向“新”而行。

“麻鸭浑身都是‘宝’，我们全面开发鸭身、鸭舌、鸭肠、鸭翅等各个部位，推出了系列休闲零食。”浙江欣昌农业开发有限公司负责人虞挥介绍，公司与宁波大学食品学院开展合作，推进缙云麻鸭健康卤味项目建设，推出“仙都有

礼”“快乐达人”“茭绿”等子品牌，开发卤味鸭、咸鸭蛋、老鸭煲预制菜等产品60余款，研发鸭屎香咖啡等产品，全面打开了年轻人消费市场。

小麻鸭“链”出大产业。缙云正加大主体培育，加快产业集聚，建设缙云麻鸭国家级保种场，挂牌浙江缙云麻鸭科技小院，打造集保种育种、畜禽养殖、肉食加工、羽毛制作、体育竞技于一体的“一毛不剩”全产业链，产值达21.8亿元，带动1.4万名农民在家门口增收。

（鄂敏 汪峰立）