



赤水“竹”变:132万亩竹林如何撑起百亿产业

中经记者 王登海 黄永旭 遵义报道

在赤水市复兴镇复兴村,58岁的竹业种植大户穆树宣伫立在山间坡地,亲眼见证产业新变:一架无人机悬挂着两捆竹子,从山坳缓缓升空,径直飞向山下公路。

“以前深山里的竹子运不出去,大多只能烂在林间、白白浪

无人机盘活远山竹林

曾经沉睡的远山竹海,彻底变成了可变现的绿色资源。

赤水地处黔北川南交界,132.8万亩竹林覆盖了全市近八成国土面积,人均竹林面积近8亩,居全国前列。竹,是这座城市最厚的家底。

然而,赤水曾长期面临着得见资源,却赚不到收益的困境。连绵的山地让大量远山竹林沦为“闲置资产”,人工背运成本高、效率低,困住了竹产业扩容和竹农增收。

复兴村党支部书记、村委会主任赵涛常年和村民、竹林打交道,对这份困境了然于心。“一吨竹子收购价也就500元左右,只要竹林离公路超过100米,人工搬运的费用就会超过

龙头企业吸附全链条

“以竹代塑”是赤水正在抢占的新赛道。

竹子从山上运下来,最先抵达的是乡镇的切片厂和加工作坊。在赤水,这类粗加工主体遍布各竹产区乡镇,构成了产业链的最前端。

“我们镇上有40多家小型加工作坊,几乎每个村都有切片厂。”王修成介绍。粗加工的利润有限,真正让一根竹子身价倍增的,是十几公里外赤水经开区里的龙头企业——泰盛(贵州)竹资源发展有限公司(以下简称“泰盛公司”)。

走进泰盛公司厂区,从瑞典引进的蒸煮塔、奥地利引进的浆板机和纸机、西班牙引进的碱回收蒸发器等设备有序运转。竹片经过蒸煮、漂白、烘干等工艺,加工成浆板与各类纸品。

费。”穆树宣向《中国经营报》记者坦言,“如今有了无人机转运,山林竹材采收量至少能增加三分之一。”

这片焕发绿色生机的土地,有着深厚的红色底蕴。赤水市地处川黔交界、赤水河中下游,是遵义会议后中央红军北上入川的重要作战地,一渡赤水的关键渡口。

竹子本身的价值。老百姓心里有账,算下来不赚钱,干脆就不砍、不收。”

在赤水的山野间,大量退耕还林的竹林,就这样常年无人问津。穆树宣深耕山林二十余年,对此感受真切。“我自家的林子退耕还林二十多年,有些偏远地块十几年从来没动过。竹子越长越老,慢慢枯萎、变质,最后只能当柴火烧。好好的生态资源,就这么白白浪费了。”

据当地基层干部测算,此前赤水近四成竹林因运输难题无法有效采伐利用,丰富的资源禀赋,始终无法转化为实实在在的产业增量和群众收入。产业的瓶颈,卡在“最后一公里”的山路上。

随着国产无人机技术成熟、使用成本下降,赤水率先在全省将无人机规模化投入竹原料吊运,引进深圳大疆、广州极飞等企业,支持专业采伐队伍和种植大户实施无人机调运竹材,并将无人机列入农机补贴范畴,用科技破解山地产业的原生痛点。

穆树宣是最早用上无人机的农户之一。“现在除了50米以内的短距离离人扛,超出100米的基本上都靠无人机。”穆树宣说,无人机运输的费用根据距离而定,一般在每吨140元至250元之间。虽然这占据了竹子收购价的一半左右,但相比此前“一分钱都挣不着”,这无疑是质的飞跃。

看似简单的科技工具普及,为赤水竹产业释放了海量增量。“无人机至少盘活了我们镇上30%到40%原本完全采不到的老旧竹林。以前一亩竹林最多产出1.5吨竹原料,只能烂在山里,现在全部能运出来、卖出去。”复兴镇党委委员、副镇长王修成给出了一组直观数据,无人机的普及让全镇竹原料产量提升近三分之二,曾经沉睡的远山竹海,彻底变成了可变现的绿色资源。

龙头企业的价值,不止于产能与产值,更在于全域产业带动。泰盛公司常年稳定吸纳千余名本地群众就业,带动70余家竹木加工企业、16家下游纸制品配套企业稳定经营,产业链常年吸纳就业1286人。每年撬动本地运输车辆7万车次,为周边富余劳动力提供280万个采伐务工工日。

“这套完整的竹产业链条,不只是单一造纸生产,更能联动多方业态协同向好。”何洪波说,企业发展同步带动了林产加工、物流运输、竹林文旅等多元产业。

“以竹代塑”是赤水正在抢占的新赛道。2023年,国家发展改革委等四部门印发《加快“以竹代塑”发展三年行动计划》。赤水在省内率先完成县级“以竹代塑”产业发展规划,围绕竹制品、“以竹代塑”、新材料三大方向构建“一园一区”格局。

贵州兴常美竹业发展有限公司是其中最具代表性的。这家企业2023年5月从福建引资落户赤水,总投资3亿元,是国家赤水竹产业示范园区内“以竹代塑”集聚区的重点企业,该公司将楠竹加工成竹刀、竹叉、竹勺、竹签等一次性快消品,日产15万套,产品出口占比达70%,企业还将竹加工废料加工成竹炭,每月消耗竹渣约5000吨。

截至目前,赤水“以竹代塑”产品涉及3大类、12个小类,共100多个品种,涵盖竹浆纸制品、竹浆模塑产品、竹制快消品、竹日用品、竹粉环保袋、竹粉环保地膜等,广泛应用于餐饮、包装、装饰、家具、建材、运输等领域。

如果说水果产业是桂圆林村的“里子”,那么红色文化就是它的“面子”。而这两者,正在发生深刻的化学反应。

元厚渡口是红军四渡赤水中“一渡”的重要渡口之一。1935年1月,中央红军长征抵达黔北,在遵义会议后决定北上入川。元厚渡口夜渡战,是红军突破国民党黔军封锁、成功渡河的关键一役。

如今,渡口纪念碑静静矗立在赤水河畔,诉说着91年前的烽火岁月。这里也是赤水市唯一以“红军渡”命名的地方,作为全国重点文物保护单位、全国红色旅游经典景区、省级爱国主义教育基地,元厚红军渡承载着厚重的红色记忆。

红色文化的传承,离不开一代代义务讲解员的坚守。肖义武,桂圆林村的老支书,他义务讲解红色故事多年,即便身患癌症,仍坚持在渡口纪念碑前为来访者讲述那段历史。在他的培养下,一支青年义务讲解团逐渐成长起来。如今,接力棒交到了黄文韬等年轻干部手中。

“我是2023年进单位的,也是那一年开始做义务宣讲。”元厚镇党政办工作人员,也是元厚渡口义务讲解员黄文韬告诉记者,他所在的“元厚镇青年义务讲解团”现有成员约10人,都是镇里的青年干部。

两年多来,黄文韬已讲解四五十场,听众涵盖文旅局、学校、医院等各单位,“幼儿园的小朋友听得特别认真,听到红军战士用木盆渡河的故事,都很受触动,说要向红军学习,不怕苦不怕累。”

事实上,桂圆林村的红色文



图为泰盛(贵州)竹资源发展有限公司车间。 王登海/摄影

增值收益流进农民口袋

产业发展为乡村集体经济打通了造血通道。

产业发展的成效,最终要体现在老百姓的钱袋子里。

原竹售卖是竹农最基础的收入来源。杂竹收购价稳定在500元/吨左右,楠竹约450元/吨。泰盛公司2024年收购竹原料129万吨,支付原料款8.2亿元,这笔钱通过切片厂、收购商流向千家万户。

除了原竹出售的稳定收益,竹笋采摘也是每年固定的增收补充。

“冬笋刚上市时,本地市场价一斤能卖到10至20元,我们拉到上海等大城市,最高能卖到50至80元一斤。”王修成介绍。依托红赤水等本土加工企业兜底收购,农户不用担心滞销和压价;春笋采挖季,农户单日务工收入可达400元,短期增收效果十分可观。

采伐环节也催生了新的就业形态。赤水农村有一支专业的“砍伐队”,由留守在村里的五六十岁劳动力组成,专门替没有劳力的农户砍竹。赵涛介绍,砍伐队按件计酬,近的林地一天能挣三五百元,远的包下来干,手脚快的能挣上千元。从采伐、切片到运输,每个环节都需要人手。

产业发展还为乡村集体经济打通了造血通道。在赤水,各村依托竹木资源组建集体经济合作社,以设备、场地、资源入股切片加工厂,探索“保底分红+浮动收益”的合作模式。

“我们和市场主体合作经营,每年有2.5万元保底分红,如果加工厂利润突破10万元,村集体还能享受1%至5%的浮动分红。”赵涛介绍。效益好的切片厂,一年能给村集体带来近10万元纯收益。全镇集体经济纯收入少的2万多元,多的6万至7万元,最高的近10万元,为乡村公共服务、基层治理、民生保障提供坚实支撑。

赤水河畔:以晚熟果业和红色文旅书写乡村振兴新篇章

中经记者 黄永旭 王登海 遵义报道

仲夏时节,赤水河在黔北的崇山峻岭间奔流不息。河风拂过,位于赤水市元厚镇的桂圆林村,漫山遍野的果树枝叶婆娑,青涩的桂圆

晚熟果业“甜进心坎”

从蓉遵高速元厚下道口驶出,沿着赤水河谷前行,道路两旁的果树便扑面而来。桂圆、荔枝、李子、桃子、柑橘、樱桃、枇杷……驻村第一书记指着窗外介绍:“我们村主打‘四季有果、四季有甜’,每个季节都有新鲜水果上市。”

桂圆林村的水果种植历史可以追溯到300年前。村里现存最古老的桂圆树已有200多年树龄,至今仍被挂牌保护。但大规模种植始于20世纪80年代,现种植果品主要包括龙眼、荔枝、李子、柑橘、樱桃、桃子等。

这一规模在赤水河谷地带堪称罕见,正如当地干部所言:“整个赤水市所有乡镇都在种水果,但元厚的水果是四季都有,品种最多。”

最让桂圆林村引以为傲的,是“贵州晚熟龙眼之乡”这块金字招牌。“我们的龙眼是全国最晚熟的,9月中旬到10月中旬才上市。”驻村第一书记吴安亭告诉记者,晚熟的时间差带来了显著的市场优势,当主产区的龙眼早已下市,桂圆林村的晚熟龙眼恰好填补了空白。

吴安亭说:“赤水河谷地理气候条件非常独特,海拔比较低、光照时间长、昼夜温差适宜,所以我们这里的龙眼甜度特别高,村民都说是‘甜到心坎里’。”

据介绍,当地龙眼品质也得到

和荔枝挂满枝头。这里是红军“四渡赤水”一渡渡口所在地,也是远近闻名的“贵州晚熟龙眼之乡”。

“我们的龙眼是全国最晚熟的,9月中旬到10月中旬才上市。”驻村第一书记吴安亭告诉《中国经营报》

了官方认证,2002年被原国家农业部检验为“一等品”,2019年又获得国家“绿色农产品”和“地理标志产品”双重认证。

除了龙眼,村里的荔枝同样也走“晚熟”的路线。桂圆林村支书袁勇介绍:“我们村的荔枝比四川合江、泸州产区晚熟10到15天,因为这个晚熟时间差优势,前年我们的优质品种‘带绿’批发价达到了每斤25到30元,去年虽因合江大丰收价格有所回落,但‘妃子笑’荔枝价格仍稳定在每斤10元,‘带绿’的价格维持在每斤15元左右。”

一位村民告诉记者,她家的荔枝树去年一棵树就卖了七八千元,两棵大树收入过万。“懂技术的还要嫁接、环割,让果树觉得受伤了,就会拼命输送营养,果子的质量就更好。”

然而产业并非一帆风顺,“以前我们桂圆林村的桂圆品种比较杂,品质参差不齐。”袁勇坦言。现有6000余亩果林虽达到一定规模,但品种繁杂、品质不高、产量不稳定的问题长期存在,市场影响力不足,产品价格波动较大。

改变始于近年的品种改良工程,在茅台集团每年50万元的帮扶资金支持下,村里对集体果场的70亩龙眼进行了矮化嫁接改良,同时引导周边农户逐步淘汰低产杂株,改种优质品种。

记者,“晚熟”正是桂圆林村优质水果的差异化竞争优势。

在这片15.76平方公里的土地上,518户1630名村民正依托6000



图为位于赤水市元厚镇桂圆林村元厚红军渡口纪念碑。 王登海/摄影

记者在果园看到,部分老桂圆树已被嫁接上新枝条,树干上包裹着泥土的脱苗正在培育,袁勇表示,这种嫁接技术可以让果树更快挂果,缩短收益周期。

据介绍,村委会副主任是一位拥有几十亩果园的种植大户,早年外出学技术归来,如今已成为村里的“土专家”,不仅自己致富,还为其他农户提供嫁接技术支持。正是在这样的示范带动下,越来越多的村民开始接受品种改良。

经过数十年发展,目前全村果林面积已达6000亩,其中龙眼4500亩、荔枝500亩、李子1000亩,年产龙眼50万斤、荔枝8万斤、李子50万斤,水果产业综合产值超过500万元,覆盖农户310户,户均增收9600元以上。

余亩特色果林和厚重的红色文化基因,探索出一条“党建引领、红色铸魂、绿色兴业、文旅富民”的乡村振兴新路径。

红色基因的当代传承

如果说水果产业是桂圆林村的“里子”,那么红色文化就是它的“面子”。而这两者,正在发生深刻的化学反应。

元厚渡口是红军四渡赤水中“一渡”的重要渡口之一。1935年1月,中央红军长征抵达黔北,在遵义会议后决定北上入川。元厚渡口夜渡战,是红军突破国民党黔军封锁、成功渡河的关键一役。

如今,渡口纪念碑静静矗立在赤水河畔,诉说着91年前的烽火岁月。这里也是赤水市唯一以“红军渡”命名的地方,作为全国重点文物保护单位、全国红色旅游经典景区、省级爱国主义教育基地,元厚红军渡承载着厚重的红色记忆。

红色文化的传承,离不开一代代义务讲解员的坚守。肖义武,桂圆林村的老支书,他义务讲解红色故事多年,即便身患癌症,仍坚持在渡口纪念碑前为来访者讲述那段历史。在他的培养下,一支青年义务讲解团逐渐成长起来。如今,接力棒交到了黄文韬等年轻干部手中。

“我是2023年进单位的,也是那一年开始做义务宣讲。”元厚镇党政办工作人员,也是元厚渡口义务讲解员黄文韬告诉记者,他所在的“元厚镇青年义务讲解团”现有成员约10人,都是镇里的青年干部。

两年多来,黄文韬已讲解四五十场,听众涵盖文旅局、学校、医院等各单位,“幼儿园的小朋友听得特别认真,听到红军战士用木盆渡河的故事,都很受触动,说要向红军学习,不怕苦不怕累。”

事实上,桂圆林村的红色文

旅发展,离不开茅台集团的帮扶。作为贵州省国资委指定的帮扶单位,茅台集团自2022年起挂帮桂圆林村,这一年,正是桂圆林村入选“贵州省第一批红色美丽乡村示范村”的年份,全省23个,赤水市仅有4个村入选。

据介绍,茅台第一期投入1000万元,主要用于桂圆林村基础设施建设和民宿打造,此后每年提供50万元帮扶资金,用于产业扶持。

“这笔资金对村庄的帮扶效果非常明显。”袁勇表示,茅台集团的帮扶,不仅帮助村民改良果树品种,还推动了红色美丽乡村的整体建设。红色美丽乡村建设以来,村里相继成立了劳务公司、商贸公司和民宿管理公司,集体经济实现了从无到有,近两年营业收入达五六百万元,纯收入约五六十万元。

如今,依托红军渡和红色美丽乡村村庄的品牌,桂圆林村正在打造“红培”+“红旅”的融合业态。村里建有红色培训基地,与党校合作开展教学,2022年至今已接待红色培训100余次、15000余人,为村集体增收50余万元。茅台集团帮助建设的民宿有20来个房间,虽然因乡镇条件限制,在旅游旺季的入住率不及预期,但每月仍有一两万元营业收入。

“虽然今年的旅游相对比去年要差一点,但前景依然可期。”吴安亭坦承,随着交通网络的完善,以及红色旅游市场的持续升温,村里正在谋划将红色培训、民宿接待与水果采摘体验相结合,让游客“白天听红色故事、晚上住河谷民宿、四季采新鲜水果”。