

从拥有200多家连锁店,到回乡开辣椒加工厂

她要试探自己的创业极限

株洲日报全媒体记者/成姣兰

车子驶入进村主干道,两边30余公顷湘莲基地幽香浮动,右拐进村部,鱼塘波光粼粼,火红的太阳下,橙黄明亮的辣椒分外打眼。午后的涠口区龙船镇河包村,静谧异常,又按捺不住张扬。

回到这样的家乡创业,一定幸福感满满,干劲十足。匆匆赶来的李晓慧打断了记者的思绪,这位身材娇小的女孩,就是湖南省乡村振兴青年先锋。额头长达10厘米的伤口、左手手肘青紫一片,李晓慧主动解惑:昨天被一个精神病患者打了,已经处理好。

原来,回乡创业之路,并非表面看起来那么美好。规模发展湘莲、黄辣椒种植,建起黄辣椒深加工工厂,一步步打造王十万辣椒品牌,河包村从软弱涣散村变为让人羡慕的明星村,这位“轻伤不下火线”的河包村支委委员、乡村振兴负责人李晓慧是关键人物之一。

乡村振兴“新战场”,青年先锋冲锋在前,沉寂的乡村有了新气象。

1 乡村呼唤人才归,年轻妹子回乡当村官

这是李晓慧回乡的第三个年头。村上发出邀请,则要追溯到2017年。

那时,李晓慧才25岁,读过书、吃得开,在外小有成就。村干部青黄不接,急需新鲜力量。“周边几个村不断反超,包河村则像一辆走到了悬崖边上的汽车,风雨飘摇。”2017年党员活动上,镇上领导单独找李晓慧谈心,剖析村里情况,向她发出邀请。

在李晓慧以前的认知里,村干部做得再好都要受气,她对这份职业并无认同。随后她推荐了两位同村年轻人,村上亦未游说成功。

后来,在外创业的文志祥回乡当了村支书。根据文志祥提供的情况,李晓慧作为外援,一周做出了河包村十五年规划。

年轻人的力量被看见,新一轮游说再次开始。

那时的李晓慧,已经成立了公司,在全国拥有200余家连锁店,事业上顺风顺水,回乡意愿无限拉低。

湘江北上,在王十万骤然拐弯,形成了独特

的冲击平原。湘江泥沙淤积的特殊砂质土壤——青夹泥,恰到好处地弱碱性,孕育出了皮薄肉厚、色泽明亮、香脆辣爽又余味回甘的黄辣椒。

2020年,我国打赢脱贫攻坚战,乡村振兴的号角吹响,土特产成乡村振兴产业。当年,在文志祥的带领下,河包村开启了黄辣椒规模化、科学化种植,“株洲王十万黄辣椒”获得国家地理标志证明商标,河包村依靠种植“株洲王十万黄辣椒”入围第10批全国“一村一品”示范村。

产业起步,人才需求更为迫切。“后来文书记转头开始游说我妈,拉住她一谈就是三个小时。”李晓慧说,最终妈妈被说服了。

接到妈妈的回乡令,李晓慧和同村年轻人几番探讨,几人的回乡意愿一轮一轮增强。

“自己刚在外做成了一件事情,既然乡村这么需要人干事,我也想试一试自己的极限。”李晓慧说。

2020年底,李晓慧从广东回到家乡,成为河包村支委委员。

三个字的含义,直接将冷库辣椒发过去,造成这一局面。

“我暂时没法严格要求他们,只能自己来把关。”李晓慧说,为了保证辣椒出品,今年,村干部组成辣椒收购组,所有进厂辣椒也都由村上把关。

随着产业的壮大,劳动力短缺问题也日益突出。

今年,河包村共发展黄辣椒规模种植50多公顷,湘莲种植30多公顷,鱼塘10多公顷,年用工需求100余人。然而,河包村老弱病残偏多,只能从隔壁村请外援。

同时,李晓慧也想方设法挖掘困难家庭可用劳动力,人员分级,岗位分类,缓解用工荒,也重建了他们生活的信心。

老年村民做分拣,五六十左右的做种植、采摘,来工厂做事,成为困难家庭的新出路。李晓慧合计,几乎村上所有困难家庭,都在工厂有事做。

2021年、2022年连续两年,河包村发放工资120余万元,人均工资收入2000多元。2021年,村集体经济突破30万元,成为远近闻名的明星村。

为了让村集体经济走上规范发展之路,就在本周,她从株洲市招聘了两名年轻的管理人员,希望新鲜的思维和人,能有益于公司标准和制度的落地。

眼下,黄辣椒采摘进入尾声。干辣椒、浸辣椒、剁辣椒、油辣椒……910立方米的冷库里,各色成品堆积如山,等待市场疲软期过后的好价钱。

“龙船镇近500公顷辣椒,眼下都指着加工厂。要放在去年,谁也没办法。”李晓慧说。

从三年乡村创业的梳理中抽身出来,李晓慧目光中褪去了烦闷,逐渐清澈起来。

这两年,她已完成了王十万辣椒、品荷包洲两个商标,设计了黄辣椒Logo,开发了吉祥物,公司发展之路也日渐清晰。

“如果公司没了,100多个就业岗位就没了。”李晓慧说,经历了今年的丰收和价格战后,更坚定了做强品牌、做强销售渠道的决心。

“只有品牌效应出来了,不管天气好不好,收成好不好,辣椒价格才不会被动市场牵着鼻子走。”李晓慧说。

黄桃丰收后的冷思考

株洲日报全媒体记者/李军

预计总产量8.5万吨,比去年增长约20%。炎陵黄桃火热了“一夏”,即将明年再约。

复夏今年的盛况会发现,从茶陵到攸县,再到天元区等地,都有黄桃涌入市场。

这无疑给炎陵黄桃带来了市场压力,而从长远讲,跟风种植或许也难行稳致远。对彼此无益的怪圈,如何才能打破?

“以肉搏的形式参与市场竞争”

“炎陵黄桃,桃醉天下。”经过30余年技术沉淀与发展,炎陵黄桃已然成为株洲农产品“金字招牌”,它称第二,第一就将空缺。

既是“顶流”,难免被模仿,炎陵黄桃也不例外。

众所周知,炎陵黄桃一般在7月中旬以后上市,但近年来,各种侵权和“模仿”却总想抢“鲜”一步。

早在今年6月初,炎陵县黄桃产业协会就发出公告称,线上线下已经有商铺销售所谓的“炎陵黄桃”,并要求其停止侵权行为。

7月中旬,2023年炎陵黄桃开园指导时间发布,最早的一批是炎陵县霞阳黄沙垄、石子坝等县城城郊区域种植的黄桃,指导开园时间是7月18日。

而此前,市市场监管局就接到举报,荷塘区某超市在售卖“炎陵黄桃”。经调查发现,这家超市以“炎陵黄桃”标签售卖的黄桃实来自湖北三湖,执法人员迅速依法立案查处。

除了侵权,炎陵黄桃在株洲本土也有不少竞争对手。

检索网上的报道可发现,首批炎陵黄桃开园之前,茶陵县严塘镇的某农业公司黄桃种植基地近266公顷锦绣黄桃宣布“正式上市”,并打出“抢‘鲜’上市”的口号。

而从攸县到株洲市区的天元区,不乏黄桃种植基地的“逐鹿市场”。记者观察到,某黄桃基地走“采摘经济”路线,游客自己入园采摘,黄桃按4元每公斤出售。

面对来自市内外涌入市场的黄桃,及其造成的价格与市场份额挤压,炎陵县黄桃产业协会相关负责人直呼,“今年的炎陵黄桃,可以说是以肉搏的形式参与市场竞争”。

但另一方面,该负责人又对炎陵黄桃充满自信。他认为,炎陵钟灵毓秀的地理气候优势、多年的技术积累

与品牌塑造,以及广大果农的辛勤培育,造就了炎陵黄桃的优质与知名度。“长期来看,别的地方的黄桃拼不过炎陵黄桃。”他说。

完善全产业链创新加宽品牌“护城河”

炎陵黄桃的优势确实得天独厚。

别的黄桃,或许只是一颗水果;透过一颗炎陵黄桃,却能见山清水秀的绿色生态,看见神农安寝福地的古色肃穆,看见革命老区的红色基因,看见带领老区百姓脱贫致富的为民情怀。

作为株洲最出圈的农产品品牌,炎陵黄桃如何摆脱屡屡被“模仿”的困扰?

有本土产业观察人士指出,炎陵黄桃急需学会更多“新玩法”,实现从“鲜果”向“仙果”升级。

具体来说,卖“鲜”,别人就能抢“鲜”,但如果继续做强深加工,加宽挖深品牌“护城河”,那逐步拉开的显著差距,就能让自身变“仙果”,令众多模仿跟风者望尘莫及。

而反观炎陵黄桃产业现状,受限于保质期短、冷链条件有待完善,目前总体而言还处于卖鲜果阶段,像湖南娜妹子食品有限公司一样的深加工企业仍然不多。

这方面,日本有不少值得学习借鉴的经验。

在日本一些农产品做得好的乡村,相比产品,当地更关注的是产业。而围绕农产品全产业链,日本人善于在每个环节进行创新,还形成了多种创新模式,具体有种植、种质(资源)创新;包装流行创意;流通购销形式;泛农业产品创新等。

以日本的马路村为例,全村只种柚子,却种出了2亿元的产值。“产品不够,工业来凑”是其独特的产业思维。加工柚子果汁、果酱,通过与科研机构合作,开发柚子香皂、化妆水等护肤产品,该村不断提高产品附加值。当地也善于“卖文化”,在柚子的生产上,有着明确的品牌意识,同时,还将整个村落形象跟商品结合起来销售,贩卖“乡愁”,将乡村情怀体验到极致。

炎陵黄桃要升级,模仿者也要因地制宜找到适合自己的特色农产品,并打造农产品品牌,助推形成“一村一品”“一县一特”格局。各个地方都能实现专业化分工、工厂式生产,也能以差异化发展促进市场繁荣,美美与共地全面推进乡村振兴。

李晓慧下车间检查辣椒分拣质量。记者/成姣兰 摄

03

株洲日报

乡村振兴

2023年8月18日

星期五

责任编辑:刘小波

美术编辑:左骏

校对:杨卓

继续做活“水文章”

讲述人:市派驻茶陵县舂乡官溪村乡村振兴工作队队长 董志荣



官溪村水产养殖基地。受访者供图



董志荣走访贫困户。受访者供图

8月17日清晨,深水河畔,旭日初升,茶陵县舂乡官溪村逐渐苏醒,村民们陆续开启了新一天的忙碌。

我简单吃完早餐后,照例在8点前赶到村部,为新一天的驻村帮扶工作做准备。

这两天,全市开启了防返贫监测大排查工作。官溪村有16个村民小组,有751户村民3124人。通过前段时间开展深入摸底,我们将对123户重点对象、重点人群实行逐户“过筛子”,全面摸清脱贫户、监测户、边缘户、档外低保户、档外五保户、事实无抚养儿童等人员的基本情况,建立各类人员台账。

根据计划,我们今天要走防返贫监测对象,了解他们的生活状况、经济收入情况等。

靠山吃山,靠水吃水。以前官溪村村民主要靠捕鱼为生,自实施禁捕令以来,渔民们纷纷“上岸”。由于该村耕地少,水资源丰富,村民主要发展种养业。

如今,走在官溪村的养鱼基地,一眼望去,50多口池塘排成一排,从空中俯瞰宛如一串珍珠项链,昔日的“捕鱼村”蝶变成“养鱼村”。去年,仅水产养殖就实现了200万元分红。

在这份耀眼的成绩单背后,我们通过几个月的深入调研,也发现了一些问题。比如,产业规模有进一步扩大的空间,基础设施的缺乏限制了养殖户的发展等

等。为此,我们投入了20万元资金,扩大中华倒刺鲃、黄牛养殖规模,来带动村集体经济持续增长,还投资建成了一座电排,解决了桥北垄产业基地及农户种养用水问题。

产业要走得更远,关键还要加强品牌建设。为此我们正在注册官溪产品商标,希望形成品牌效应,带动产业做强做大,预计在下一个月将得到批复。

为了解决养殖户的销售渠道问题,我们还打算建立一个电商销售平台,推动村级做好黄牛、水产养殖产品线上线下销售,建成官溪村销售平台。

考虑到官溪村有丰富的水资源,我们想着乘旅游热的东风,做活“水文章”,发展旅游业。目前,我们成立了村旅游公司,吸纳村民入股参与,依托“官溪院子”建设了民宿,还将在下潭建成一个农产品销售及游乐接待中心,以及建设一些特色的水上游乐设施。

还有一个好消息是,我们与湖南仙度耕食小镇投资发展有限公司签约,建设了“研学”和“劳动教育”基地,预计在9月份可投入运营。

随着一个个项目的落地,曾经在我的脑海中构思过无数次的乡村振兴蓝图,清晰地呈现在了眼前。我相信,在我们驻村工作队和村干部、村民的一起努力、拼搏下,未来可期。

(株洲日报全媒体记者/刘芳整理)

