

# 又到秋分日 丰收味正浓

株洲日报记者 赵云超 王军 易蓉 刘芳 任远 通讯员/尹照 邓立平 周平刚

## 椒香惹人陶醉

丰收的味道是香辣的!王政拧开包装瓶盖,醴陵玻璃椒香四溢。

今年,是王政第5个丰收季,仓储车间内,晾晒好的红椒跑上生产线,打包封装后贴上“醴陵红”。大棚内新一季苗又开始移栽,王政领着农户收集移栽时间、水肥控制、室温调节等关键数据,为越冬生产积累经验。

从西装革履跑工地,到面朝黄土背朝天,王政习惯了这个执拗的转身。2016年,当地政府鼓励能人发展醴陵玻璃椒种植,在外从事工程基建的王政回到村里,而妻子留在了城里。

醴陵玻璃椒有辉煌的历史,曾一度远销东南亚和欧美等20多个国家和地区,但由于农户种植分散,加上没有形成品牌,这个产业走了下坡路。重新拾起“被遗忘的珍珠”,必定困难重重。

当王政信心满满地流转60亩农田,聘请农户在土地闹出声响,头一年就吃下败仗:亩产不到100公斤,亏损7万元。

从哪跌倒,就在哪发力。他把农技专家请到田间,又参加新型农民职业技能培训,第二年就扭亏为盈,鲜椒每公斤卖到9元钱,扣除成本还有20多万元的利润。王政趁热打铁,成立醴陵市岩泉生态农业有限公司,注册“醴陵红”商标,并摸索出醴陵玻璃椒种植规范。

有了示范带动,明月镇的辣椒产业风生水起,先后成立了6家从事醴陵玻璃椒生产的农民专业合作社,举办了“云岩辣片天”等节会。今年7月,镇里还成立农民合作社,按照标准,生产、技术、管理和销售“五统一”的模式,打造醴陵玻璃椒特色小镇。

最开心的是周边农户,不仅拿土地租金,还得了务工收入,自发种植成为趋势。王政向贫困户“赠送”种植大棚,并以垫成本、保技术、包底价收购的方式,带动农民增收。

“种是起步,加工才能拥抱更好的出路。”如今,醴陵玻璃椒种植已走上规模,王政又建成加工车间,引进半自动化制椒生产设备,让醴陵玻璃椒飘出更浓郁的香气。

### 【点评】

历史上红红火火的农产品,必定凝聚着祖辈的勤劳智慧。

醴陵玻璃椒再度“蹿红”证明,我们有能力在土地里重拾祖辈绽放的光辉,也应该更好地传承地、发扬她,让她成为我们美好生活的敲门砖。

## 枕着蛙声有好梦

丰收的味道是悦耳的,洒满繁星闪烁的星夜。每当这个时候,陈显日睡得特别踏实。

38岁的陈显日,是醴陵市板杉镇板杉村建档立卡贫困户。前半生,他是“补锅匠”,父母的病反反复复,打工赚的钱总不够用。

直到2018年,一场心脏病搭桥手术,让陈显日陷入绝望。驻村帮扶干部登门,鼓励他发展产业,可他愁:“哪来的本钱?哪有门路?”

山冲里荒芜的农田,缓缓流淌的溪水,零星响起的蛙声,点醒了陈显日。“对,就养青蛙!”一位表哥送来石斑蛙苗,指导陈显日开挖蓄水池、围拦搭网;周边农户也不收租金,把土地交给陈显日倒腾。

陈显日扎起小辫子,套上雨鞋和挡风衣,从春天忙到了秋天,可一场病害袭来,蛙苗死了大半。“养蛙可没这么简单!”2019年开春后,陈显日凑齐1万元学费,拜师一位养蛙大户。

有了技术,陈显日把养蛙基地扩大到18亩,在蛙池中央种植水稻,四周用尼龙网防虫防蛇,基地慢慢走上正轨。就在青蛙长到即将上市的头,陈显日又遭遇当头棒喝:今年年初疫情爆发,青蛙是否在禁养范围内引发争论。

好在一切有惊无险,在埋头打理基地的日子,石斑蛙迅速繁殖长大。“一亩地的池子,产量达到2000公斤。”陈显日跨入养殖基地,绿皮青蛙四处飞窜,水面密密麻麻一片,“咕咕”声此起彼伏。

今年青蛙的行情略有下降,虽然赚点小但陈显日很满足。“今年共卖了4万多元,存栏的货足得很。”陈显日会在凌晨开始捉青蛙,趁着夜色送到株洲和长沙的农贸市场,虽然忙得黑白颠倒,但努力付出有了回报。

9月18日,板杉村的帮扶后盾单位市中心医院也拿下了2000公斤的订单,按照30元每公斤的价格,这一单就有6万元。

如今,陈显日不仅顺利脱贫,还购买了私家车,房前屋后的山林种满果树,一阵阵蛙声传来,仿佛在催他“赶紧找媳妇”。

### 【点评】

谁的生活都不会一帆风顺,但不能缺少向命运抗争的勇气。

生活给了陈显日“伤口”,但痊愈后生出的能量,成为他战胜困难的一柄利器,不抛弃、不放弃应该成为我们每个人的生活指南。

### 导读

丰收的味道越来越浓了。她在广袤的田野里,金黄的稻穗笑弯了腰,那是“一寸土地一寸金”;她在繁茂的枝叶间,红心猕猴桃清香诱人,乡野处处“桃李罗堂前”;她在清澈的溪水中,石斑蛙纵身一跃,耳畔响起“蛙声一片”……这是辛勤耕耘的成果,这是善待土地的馈赠,人们奔走相告,丰收的喜悦洋溢在脸上、荡漾在心里。连日来,记者走进田间地头,探访丰收的味道。

## 5. 白关丝瓜“甜万家”

丰收的味道,应该甜满千万家。至少梁艳深信不疑。

9月21日,白关丝瓜种植大棚,敦实的丝瓜挂满藤蔓,株洲市东方四季农业科技开发有限公司负责人梁艳说:“这份甜从5月持续到10月。”

白关丝瓜是白关镇1933年以来最具代表性和影响力的农产品,其外观美观、通体洁白、粗细一致,烹饪后白嫩如玉、口感极佳,白关镇也被称作“丝瓜小镇”。

得益于良好的种植技术,今年白关丝瓜迎来了大丰收。梁艳说,“今年基地共种植了516亩白关丝瓜,每亩产量可达1万斤。”

今年的白关丝瓜也不愁卖。近年来,梁艳作为白关丝瓜的代言人,积极打造地方农产品品牌,为村民提供优质种子、销售渠道等方面服务,让种植户都尝到了甜头。

“我今年种了3亩多地,相比过去,预计每亩要增收3000元左右。”种植户沈大民说,“刚上市时,一条

白关丝瓜可卖到20元,大家种植积极性越来越高,勤劳点就能丰收。”

努力获得回报。白关丝瓜不仅荣获了株洲市十大区域公共品牌农产品称号,通过了绿色食品认证,还获得种植技术专利。今年,白关丝瓜还获得国家地理标志认证。

白关丝瓜凭借优越的品质,成为市民餐桌上最喜爱的菜肴之一,不仅在本地畅销,北上广等一线城市的高档超市都跑来“橄榄枝”。

“白关丝瓜种植效益越来越高,产业发展前景也越来越广阔。”刚参加完新一期的“白关丝瓜高效种植”培训班的梁艳说,看到周边种植户赚得盆满钵满、脸上洋溢着幸福的笑容,当初选择这个富民产业真就对了路。

一人甜不算甜,万家甜是真甜。白关丝瓜打响了品牌,让更多农户尝到了甜头。我们的产业选择,就是要在最合适的土地选择最恰当的品种,让农民成为参与主体,实现家门口致富增收。

### 【点评】

白关丝瓜打响了品牌,让更多农户尝到了甜头。我们的产业选择,就是要在最合适的土地选择最恰当的品种,让农民成为参与主体,实现家门口致富增收。

## 6. 肉冬瓜抢滩“新大陆”

丰收的味道,就像“小胖小子”,肉嘟嘟、圆滚滚,让人爱不释手。三门肉冬瓜便是如此。

肉冬瓜曾被遗忘。上世纪八九十年代,人们选择产量高、个头大、抗病性强的杂交长条冬瓜,肉冬瓜逐渐远离餐桌。

肉冬瓜登上“新大陆”,得益于湖南舜农企业管理有限公司。2018年,公司负责人萧军在三门镇98岁的吴兰花老人的地里,发现了这一奇怪的“黑皮西瓜”,细问之下才知道是冬瓜。萧军回忆,“当时,老人介绍这个冬瓜蛮好恰,比肉还好恰。”

次年,在湖南农业大学蔬菜专家的指导下,湖南舜农培育了第一代肉冬瓜品种进行试种,取得了标准化规模种植的成功。今年,三门肉冬瓜进行了第二代种子的提纯复壮,种植面积已扩大到1000多亩,年产量达到了3000多吨。

除了外形与其他冬瓜有明显区别,肉冬瓜口感也特别清甜,肉质厚,肉冬瓜抢滩,深受食客喜爱。”萧军

说,即使是年产量3000多吨,市场依然供不应求。“在天虹超市,上架2个月,成为最受欢迎的蔬菜之一。”

在刚结束的2020中国国际食品餐饮博览会上,肉冬瓜也吸睛无数,第一天500个肉冬瓜以50元/个的价格被一抢而空。

在博览会上,湖南舜农企业管理有限公司除了与株洲百货股份有限公司、奇迹超市、彭厨、兄弟厨房等大型商超、高端餐饮签订了近一亿元的产品订单,还与台湾中华美食交流协会签订了战略合作协议。

“新大陆”版图在扩张。前不久,湖南舜农蔬菜产业园成为株洲市首批入选粤港澳大湾区“菜篮子”的蔬菜生产基地,并通过了港澳地区的质量检测标准。这也意味着,肉冬瓜将成为株洲首个进入港澳地区直接销售的农产品。

农产品闯荡新大陆,要具备自身特色,对接市场需求。

三门肉冬瓜被挖掘的过程,实际上也是整合资源、加大品种改良、深入技术攻关的过程。丰收路上,促进农业科技成果转化应用需要久久为功。

“除了外形与其他冬瓜有明显区别,肉冬瓜口感也特别清甜,肉质厚,肉冬瓜抢滩,深受食客喜爱。”萧军

萧军说,即使是年产量3000多吨,市场依然供不应求。“在天虹超市,上架2个月,成为最受欢迎的蔬菜之一。”

在刚结束的2020中国国际食品餐饮博览会上,肉冬瓜也吸睛无数,第一天500个肉冬瓜以50元/个的价格被一抢而空。

在博览会上,湖南舜农企业管理有限公司除了与株洲百货股份有限公司、奇迹超市、彭厨、兄弟厨房等大型商超、高端餐饮签订了近一亿元的产品订单,还与台湾中华美食交流协会签订了战略合作协议。

“新大陆”版图在扩张。前不久,湖南舜农蔬菜产业园成为株洲市首批入选粤港澳大湾区“菜篮子”的蔬菜生产基地,并通过了港澳地区的质量检测标准。这也意味着,肉冬瓜将成为株洲首个进入港澳地区直接销售的农产品。

农产品闯荡新大陆,要具备自身特色,对接市场需求。

三门肉冬瓜被挖掘的过程,实际上也是整合资源、加大品种改良、深入技术攻关的过程。丰收路上,促进农业科技成果转化应用需要久久为功。

“除了外形与其他冬瓜有明显区别,肉冬瓜口感也特别清甜,肉质厚,肉冬瓜抢滩,深受食客喜爱。”萧军

萧军说,即使是年产量3000多吨,市场依然供不应求。“在天虹超市,上架2个月,成为最受欢迎的蔬菜之一。”

在刚结束的2020中国国际食品餐饮博览会上,肉冬瓜也吸睛无数,第一天500个肉冬瓜以50元/个的价格被一抢而空。

在博览会上,湖南舜农企业管理有限公司除了与株洲百货股份有限公司、奇迹超市、彭厨、兄弟厨房等大型商超、高端餐饮签订了近一亿元的产品订单,还与台湾中华美食交流协会签订了战略合作协议。

“新大陆”版图在扩张。前不久,湖南舜农蔬菜产业园成为株洲市首批入选粤港澳大湾区“菜篮子”的蔬菜生产基地,并通过了港澳地区的质量检测标准。这也意味着,肉冬瓜将成为株洲首个进入港澳地区直接销售的农产品。

农产品闯荡新大陆,要具备自身特色,对接市场需求。

## 4. 小小辣椒金黄黄

### “芝麻开花节节高”

丰收的味道,能染出意想不到的颜色,这是专属王十万的黄辣椒。9月21日,溁口区龙船镇长源村、荷包村,田间地头披上“黄金甲”。

王十万黄辣椒种植历史悠久,相传可追溯到明朝,比普通辣椒更为皮薄、肉脆、味辣、色泽金黄,因此,这种黄辣椒对种植环境要求比较特别,须泥沙淤积形成的特殊砂质土壤——青夹泥,在株洲也只有龙船镇的长源、荷包几个村及朱亭镇小部分地区适宜种植。

辣椒品质虽好,但早期并未形成规模,也没有塑造出真正意义上的品牌,直到遇见唐正庚。

年逾不惑的唐正庚,是湖南琅豪生态农业发展有限公司总经理,也是土生土长的本地人。数年前,他回到家乡创业,想将这份“家乡的味道”分享给更多人。

“大家祖祖辈辈都种黄辣椒,但产品规格并不统一。早些年向农户收黄辣椒,最多一天亏了七八万,原因是收来的辣椒不合格。后来,我们决定自己种,并且带动乡亲一起种,提升种植技术,逐渐实现量产和规模化。”唐正庚表示,为提升黄辣椒的附加值,琅豪公司还制作剁椒、泡椒、辣椒酱及干辣椒粉,今年该产品畅销到了广州、深圳、中山、上海等地。

眼下,王十万黄辣椒迎来了口感巅峰,也正是其加工产品的销售旺季。“每天都从农户购入四、五千斤辣椒,也都有数吨的产品发往全国各地,这不下这几台冷链车便是将2吨新鲜辣椒发往广东中山,1吨的剁辣椒成品发往深圳。”唐正庚难掩激动,“挺过了疫情,今年公司的业绩还将赶超往年。”

一家人的欢庆,也是全村人的丰收。

据统计,该公司通过“企业+基地+合作社+农户”的方式,与380户农户签订供货合同,平均每户年产量黄辣椒2000斤左右。“按照每斤7、8元的辣椒收购价,还有雇村民采摘、挑选辣椒,平均一户农民便可增收至少2万元。”唐正庚说。

“再晒几个日头,这些芝麻就能送去榨油了。”老刘说,“当了一辈子农民,还是觉得土地最亲切、最诚实,种下去什么,就得到什么。”

丰收的味道,就像“小胖小子”,肉嘟嘟、圆滚滚,让人爱不释手。三门肉冬瓜便是如此。

肉冬瓜曾被遗忘。上世纪八九十年代,人们选择产量高、个头大、抗病性强的杂交长条冬瓜,肉冬瓜逐渐远离餐桌。

肉冬瓜登上“新大陆”,得益于湖南舜农企业管理有限公司。2018年,公司负责人萧军在三门镇98岁的吴兰花老人的地里,发现了这一奇怪的“黑皮西瓜”,细问之下才知道是冬瓜。萧军回忆,“当时,老人介绍这个冬瓜蛮好恰,比肉还好恰。”

次年,在湖南农业大学蔬菜专家的指导下,湖南舜农培育了第一代肉冬瓜品种进行试种,取得了标准化规模种植的成功。今年,三门肉冬瓜进行了第二代种子的提纯复壮,种植面积已扩大到1000多亩,年产量达到了3000多吨。

除了外形与其他冬瓜有明显区别,肉冬瓜口感也特别清甜,肉质厚,肉冬瓜抢滩,深受食客喜爱。”萧军

萧军说,即使是年产量3000多吨,市场依然供不应求。“在天虹超市,上架2个月,成为最受欢迎的蔬菜之一。”



村里的志愿者们帮着刘强胜夫妇收割地里的芝麻。易蓉摄

村民丰收肉冬瓜。受访者供图

在炎陵红心猕猴桃种植基地,工人们正在采摘猕猴桃。任远摄