

洪湖藕飘香

——探寻洪湖莲藕“一招鲜走遍天”的故事

编者按:

一池藕跨出这一湖水,要经历怎样的“72变”才能翻越山海,去闯荡更广阔的天地?从田间到舌尖,原汁原味的“鲜货”如何换来多汁多味的生活?日前,由湖北省社科联、湖北广播电视台、湖北省委网信办联合主办,湖北电视综合频道联手长江云推出的系列理论故事节目《是这个理》播出第78期《洪湖藕飘香,探寻洪湖莲藕“一招鲜走遍天”的故事》。本报今日予以转载。

因水而生、因水闻名的洪湖,地处冲积平原,大量水生动植物在此沉积,形成了富含有机质和腐殖层的青泥巴,大自然慷慨馈赠下的丰厚“家底”孕育出洪湖藕地道的风味。极致的鲜,让洪湖藕农有底气端出一道“看家菜”,但食客大饱口福的同时,藕农的钱袋子却没能跟着鼓起来。靠水吃水的天然禀赋让洪湖藕这种“鲜食”出远门难,再加上品种不多、加工不强、品牌不响,难以提高产品附加值,一度成为洪湖莲藕产业之痛。

老旧鱼塘求转型 渔民变身新藕民

采收藕带,看似手一伸,泥一掀,轻轻用力,顺势一抽,但这其实是个实打实的技术活。为练就这个技术,今年60岁的严师傅严新喜守着15亩塘,可是花了大功夫。

洪湖市黄家口镇的新永宁村,得益于得天独厚的湖乡水质,2012年以前,严师傅和村里的400多户村民一起,主要守着精养鱼塘为生。养鱼时,严师傅天没亮就上池子割草、巡塘,每天辛苦干活,却赚不到钱,渔业市场的低迷,逼着这些老渔民们转型,去找个谋生的新路子。对于一家一户来说,虽然是“船小好掉头”,但考虑到年纪大,还要接触新事物,让“严师傅”们对于转型之路顾虑重重。

偌大的黄家口镇,镇域面积136平方公里,人口3.6万,想要集体转型,试错的成本就更高了。出路到底怎么找?在“一分山、四分水、五分田”的洪湖流域,渔民转型还得因地制宜。洪湖市蔬菜生产领导小组办公室主任张献忠介绍,这里的老旧鱼塘淤泥深,有机质丰富,很适合种植藕带。

老旧鱼塘转藕塘,好泥好肥能出好藕。但好藕能否有好产量,好产量又能否卖出好

价钱,种种未知的问题都摆在面前,在“尝鲜”这件事上,还得有人先带头。

“80后”赵科在大学毕业毕业后,接手了家里的生意,主要把洪湖的鱼贩到武汉,随着渔业市场的持续低迷,赵科的生意也不好做。一次偶然的契机,他认识了湖北华贵食品有限公司收购部的员工,经过沟通,赵科了解到黄家口镇适合种植藕带,于是他决定尝试闯闯新的行当。

2014年3月,赵科承包了50亩老旧鱼塘,成为村里第一个种藕带的人,他的第一百种也是由华贵公司提供的。

重研发技术破冰 育优品出新吸金

2012年,洪湖通过招商引资,投资2个多亿的湖北华贵食品有限公司落户万全镇,主打泡藕带的生产。和传统的莲藕品种相比,华贵和武汉农科院合作培育的藕带专用品种,亩产从300斤提高到了1200斤。小小的一根藕带,按照品相分级,身价倍增,一斤一级的藕带能达到十多元。而一旦被搬上了生产线,论“斤”卖的藕带又可以按“身段”变现,一根藕带,经过分节处理后可以变成泡藕带、藕笋、藕荷管、藕管头等多款产品进行售卖,实现更大盈利。

杨福元是华贵公司总经理,大学毕业后,他养过鸡、卖过蛋、创过业。后来,他带着十几年与农副产品打交道的经验,以职业经理人的身份加入华贵,开始与藕结缘。懂藕品质,还得懂藕市场,极具地方特色的农产品属于非标产品,做好品控的同时,推动藕的标准化生产是步入市场的关键一步。

目前,华贵采用科技保鲜技术,解除了藕带长时间、长距离储存和运输的限制,标准化的企业生产模式,让藕带从泥里的土特产一

跃成为了市场上的商品,也让洪湖农家泡藕带走上了品牌之路。华贵的泡藕带一经推出市场,就站稳了脚跟,年销量破千万包。但是,藕带的采摘和生产具有明显的季节性,集中在每年的5月到9月,靠单品打开的市场,越来越难以抵挡同质化竞争的压力。如何避免重复性竞争,打好抢位赛?创新,成为制胜砝码。

夏秋之际的新藕是一年品质最好的,这也是杨福元最忙的时候。他得从源头把控质量,尽可能多地抢占中高端市场,客户定下产品标准,华贵做深度加工,每根藕的直径甚至精确到不低于4厘米,确保产品质量。除了鲜食,杨福元还靠着泡藕带精深加工的经验,把更多的精力放在了藕汤的研制上。经过500余次的试验和几十大卡车莲藕的消耗,日日吃藕的调试,华贵公司研发的莲藕新品横空出世,便一炮打响,年销售接近20亿元。技术破冰,产品出新。2019年,洪湖藕汤一经推出,就成为了市场的宠儿,“洪湖藕”品牌也更加广为人知。盒马鲜生、海底捞、钱大妈等国内高端连锁超市纷纷把目光对准洪湖,开始了与洪湖莲藕的定向合作。

一旦销路不愁,藕农种植莲藕的积极性就有了。抱着华贵公司这样的“大腿”,2015年,赵科顺势在家门口成立莲藕合作社,和农户签订供销合同,自己也开始从事莲藕等水生菜的初加工。目前,赵科的合作社日收购量超2万斤,辐射面积超2万亩,从本村村民种植辐射到周边地区,带动大家一起致富。

合作生产开新篇 藕多吃鲜遍天

想要从泥塘里培育出一个完整的莲藕

产业,说一千、道一万,让处在生产链最底端的农民有钱赚才是关键。一旦在家门口种、在家门口卖,投资更少,回报更快,还有价格兜底,藕农的积极性也就有了。2016年,养了30多年藕的严新喜也加入了藕带种植的大军,收入也很可观。

目前,像赵科这样的莲藕种植专业合作社,在洪湖有30多家。它们让莲藕种植不再是个人、一个家庭的单打独斗,而是多个农户、多个家庭的集体合作。而这种形式略显松散,但规模强大的集体合作也让洪湖莲藕拓展出新的销售渠道。线下保品质,线上促销量,双线齐发力,让“浑身都是宝”的洪湖莲藕不断开启电商新征程,电商销售量占洪湖莲藕年总销量的五分之一。目前,从一根小小的藕带,洪湖孕育出了“洪湖莲藕”“洪湖藕带”“洪湖莲”“洪湖荷叶茶”4个国家地理标志产品,并已加工成了泡藕带、野藕汁等上百种产品。22万亩的莲藕栽培总面积,10万亩的野生面积,32万吨的年总产量,几十家专业合作社,百余家莲藕相关企业,让洪湖每年三分之二的莲藕都走进了加工厂,实现莲藕年综合产值50亿元。

2022年12月,中央农村工作会议强调,各地推动产业振兴,要把“土特产”这3个字琢磨透。“土”讲的是真正建成产业、形成集群。要延长农产品产业链,发展农产品加工、保鲜储藏、运输销售等,形成一定规模,把农产品增值收益留在农村、留给农民。如今的洪湖,春吃藕带夏吃藕,秋冬喂藕到过年,一年四季藕飘香。浪打浪的洪湖水,质地独特的青泥巴,一代又一代藕农的匠心培育,让洪湖莲藕这种“地方小菜”凭借“一招鲜”便吸引了全国的消费者。产业化之路上,也会不断迸发出“新滋味”。

兵书记的如磐初心

记洪湖经济开发区茅埠村党支部书记廖前江

乡村振兴,他是勇往直前的“领头羊”

2018年,廖前江当选为洪湖市经济开发区茅埠村党支部书记,他秉持军人保家卫国的责任意识,想群众之所想,行群众之所嘱,以改善人居环境及精神文明建设为重点,带领村委班子成员,迎难而上,扎实工作,全方位提升村民生活幸福感。

茅埠村的乱埋乱葬一直是历届村委班子头疼的问题。房前屋后,路边、田间,只要有空隙的地方都是坟头,严重影响了人居环境,甚至给交通带来不便。为了解决这个“陈年旧疾”,廖前江跟“两委”班子商量后,决定在茅埠村建立一个规范化的生态陵园。

道阻且长,行则将至。他一方面向上级部门积极争取资金、政策,一方面想办法解决公墓占地问题,最难的是如何说服老百姓迁坟。有时候,为了劝说一些“钉子户”,廖前江要上门十多次;有时候,为了办理一个审批手续,他要等上好几个小时。廖前江的膝关节在服役期间受过伤,由于没有及时治疗,落下了病根,现为八级伤残军人。由于高强度的工作,他的腿常常疼得不能直立。妻子埋怨他:“你怎么就不知道爱惜自己呢?”面对妻子的埋怨,他也只是一笑了之,因为他总是想着:“全心全意为人民服务就是我的使命。”在他的努力奔波下,茅埠村生态陵园于2020年6月落成,并安排了专人管理,这个困扰了茅埠村村民和“两委”班子多年的问题终于得到了有效解决,村民们纷纷竖起大拇指夸赞:“还是廖书记能力强!”

利民之事,丝发必兴。三年来,廖前江拖着病腿拼出了一个又一个战绩:先后争取各项资金近600万元,对卫星河及全村小微水体进行了综合治理;新修污水管网3000多米,新建小街小巷公路2000多米;争取项目资金100多万元,让S103省道茅埠路段全线亮灯;将村里的主灌渠进行疏通、硬化;进行三沟升级,道路拓宽,并将小学路段进行了全面硬化;新建防洪排涝涵洞,解决了村庄积水问题。

排忧解难,他是春风化雨的村支书

多坐坐老百姓的“热板凳”,多钻钻老百姓的“矛盾窝”,多听听老百姓的“心里话”,多算算老百姓的“生活账”。三年来,廖前江带着“两委”班子,走街串巷,深入到每位村民家中,家长里短,询问困难,排查矛盾,征求意见,赢得了群众的信任,奠定了良好的群众基础。

在走访中得知村民王东平患病严重,生活困难,廖前江积极向上级部门反映,为他争取了近2万元的生活补助;廖德群反映自己未生育,后代是抱养的,担心养老问题,廖前江经多方查证属实后,向民政部门争取,为其办理了五保户分散供养。还有一些退伍老兵因为某些原因心生气,廖前江就对他们说:“有什么困难找我,因为我也当过兵的,我理解你们,我也会尽我所能帮助你们解决困难。”在廖前江的真诚劝说和积极帮助下,化解了一起又一起的矛盾……“生命安全”的大事,“鸡毛蒜皮”的小事,“脱贫致富”的急事,“愁眉苦脸”的难事在廖前江和“两委”班子挨家挨户的走访中得到了切实有效的解决。

遗失声明

洪湖市人力资源培训考试中心不慎遗失湖北省非税收入票据38份,具体单号分别为:字轨2020年001304358、001304379、001304382、001323392、001323142、001270852、0012720855、001304156、001304167、001270859、字轨21年000538201、000538205、000538148、000538156和资金结算票据1份,单号为字轨2020年001439722,特此声明作废!
2023年10月27日

遗失声明

洪湖市凌枫家庭农场(统一社会信用代码91421083MA4953AX1K)不慎将公章遗失,特此声明作废!
2023年10月27日

荆州市师德标兵、螺山镇铁牛学校教师邓烈菊:

用爱之匙开启学生心灵之门

口 记者 谢蒙

躬耕教坛 强国有我⑤

“邓老师,您真是一个好人,是我们家的大恩人啊!”洪湖市螺山镇铁牛学校学生州州的奶奶,紧紧拉着前来家访的老师邓烈菊的手激动地说。

老家人口口声声说的恩人邓烈菊,也是熟悉她的村民、师生、领导有口皆碑的“好人”“好老师”“好校长”。

五年前,邓烈菊因为机缘巧合,毅然放弃自己创业干了4年正红红火火的汽车销售与维修公司,从武汉江夏考入了洪湖市螺山镇铁牛学校,当上了一名乡村教师。五年来,她从一个教育新兵成长为学校的顶梁柱,先后被评为“螺山镇优秀共产党员”“荆州市中学教育先进个人”“洪湖市优秀教师”,并当选为洪湖市第九届优秀政协委员。

把学生当“顾客”

有人问邓烈菊怎么学的是汽车运用与维修专业,却能把书教得这么好?她笑着说:“我干汽车营销的诀窍,就是想设法向顾客推销汽车的优点和完善的售后服务。现在我发现,教书其实也是一场营销,只不过产品变成了知识,我的顾客就是学生,教学是我的营销策略!”

邓烈菊巧妙地将营销的理念运用到教书育人的实践中,她始终把学生当“顾客”。在营销的词典里,顾客不分优劣都是“上帝”,只有想尽一切办法让“顾客”喜欢你、喜欢你,你的“产品”才能推销出去,实现“产品”与“顾客”的完美结合。

学生州州患有先天性兔唇,先后经历了6次手术,智力也受到了一定影响。由于嘴角时常流水,州州总会不断地用纸巾擦拭。以前的老师为了方便他扔纸巾,安排他坐在教室最后面靠近垃圾桶,州州也渐渐成了同学们口中的“垃圾仔”。邓烈菊接手这个班级后,敏锐地察觉到了这一问题,她将州州的座位调到了教室第一排靠窗户的位置,并发放了垃圾袋用于收集纸巾。定期到州州进行心理辅导,慢慢地消除了他内心的隔阂。为了让州州融合到班集体中来,邓烈菊有意安排州州担任一些班级活动的小组长,在增强其班级荣誉感和团队精神的同时,也让同学们逐渐接纳了州州。不到半个学期,州州便与同学们成了好伙伴,学习成绩也有了明显进步,再也没有同学叫他“垃圾仔”了。

州州的蜕变,给了邓烈菊极大的信心,也仿佛找到了教书育人的法门——真爱就是打开“顾客”心灵枷锁的钥匙。

把知识当“产品”

教育不仅是一场需要用爱心链接的双向奔赴,更需要用技巧把书本知识成功地转化为学生的知识和能力。从走上讲台开始,邓烈菊就把知识当“产品”研发,不断学习更新,提高知识储备和教育艺术。

她所在的学校是一所九年一贯制乡村学校,师资短缺和学科结构矛盾的问题较为严重。在这里,青年教师就是一块砖,哪里需要往哪里搬。热爱学习的邓烈菊从小学“搬”到初中,从数学“搬”到道德与法治,从教学人员“搬”到管理人员,常常是边学边

教、边教边学。为了胜任每一个新的岗位,邓烈菊成了学校的“考证狂人”。换一个学段学科,她就考一个对应的教师资格证。用她自己的话讲:“考证就是督促自己学习,以免误人子弟!”

压力就是动力。一次“学生楼顶”危机,让她意识到学习心理知识的紧迫性。九年级学生小洪中考考期间心态不佳,因老师收了他的手机,他激动地爬到教学楼顶想往下跳,吓得老师和同学们团团转。邓烈菊跟政教主任不顾一切第一时间爬到楼顶,与小洪开始了一场“心理战”,因为邓烈菊是小洪喜欢的“政治老师”,她的话小洪相信,才侥幸成功化解了危机……事后,邓烈菊自学了教育心理学和心理健康的相关课程,并顺利取得了省人社厅颁发的心理咨询师执业证,成为学校唯一“持证上岗”的心理辅导老师。

把教学当“售后”

邓烈菊始终坚信,每一个学生都是一粒好种子,只要有阳光雨露,会精耕细作,都能开出美丽的花朵。学生彭彭性格活泼,在班级里也经常调皮捣蛋,同学们送其外号“捣蛋鬼”。邓烈菊注意到彭彭有极好的身体协调能力和较高的舞蹈天赋后,鼓励他登台表演,从此“一战成名”,实现了从“捣蛋鬼”到“舞蹈小王子”的华丽转身。七年级随班就读的智力残疾学生小莉,一度不肯上学。邓烈菊在多次家访中发现,小莉正义感很强,见不惯同学的一些不文明行为。邓烈菊便提出让她当班级纪律监督员,小莉欣然同意,再也没有逃过课。

公益广告

绿色生活 低碳出行

深化文明创建 争做文明市民

