

返乡挖藕人过上幸福生活,从“逐藕而居”到日入700元—— 洪湖莲藕产业加速崛起

楚天都市报记者 周丹

十几年前,国民美食节目《舌尖上的中国》介绍了各地美食。在第一季第一集中,花了相当篇幅来介绍湖北莲藕和煨出来的绝美藕汤,也将挖藕这项既原始又辛劳的工作展现在大众面前。

如今,挖藕人的境况有了改善。借助新工具和电商,他们不必再像浮萍般“逐藕而居”。当地莲藕产业的发展,为挖藕人提供了一种“确定性”:在挖藕时节,他们不再因第二天没活儿而焦虑,每天都可以拿到一笔不错的收入,高的时候每天能有700元。

2020年,拼多多通过直播向全国推介洪湖地标性农产品洪湖莲藕,洪湖市领导也走进了直播间倾情讲解。当地龙头企业每年在拼多多的销售额达到3000万元。电商的带动,成就了洪湖莲藕这个地标农产品的同时,也让当地挖藕人过上了想要的生活。



美丽的洪湖风光。



挖藕工下水采挖莲藕。

更多挖藕人选择“打藕”

湖北挖藕最好的时节已经过了。

现在,洪湖市没有夏季“莲叶何田田”的盛景,也没有秋季莲藕成熟,各地工人前来采挖时的热火朝天。池塘里还留着枯萎的荷梗,水位低处露出湖底的淤泥,春季万物复苏前,谈不上美感。

51岁的赵道凯正做着这一季挖藕的收尾工作。过完年回来,湖北的冻雨打断了赵道凯继续干活儿的行程。天气放晴,他成了这片水面唯一的挖藕人。

这三天,他每天7点起床,吃过早饭骑着带斗的电动摩托车来到藕池边,便开始劳作。相比过去传统、纯人力的挖藕方式,现在都用水泵辅助挖藕,省时省力。不过,看不见池底,只能靠人慢慢摸索感知莲藕的位置。

确定了莲藕的位置,赵道凯小心地用右手拿水枪将藕一侧的淤泥冲干净,边冲边用左手摸索藕的生长走势。莲藕很脆弱,一定不能对着莲藕冲水,不然就冲断了,卖不出好价钱。水枪冲到莲藕尾部后,再回来冲莲藕

的另一侧。等两侧淤泥冲刷干净,从尾部轻轻把莲藕抽出来,往身后一甩,它会自动浮出水面,等结束后再打捞上岸。

这种方式被称为“打藕”,在当下是更多挖藕人的选择。对于熟练的打藕人来说,每根莲藕从被发现到漂在水面上只花费一两分钟,用时是传统挖藕方式的五分之一。

尽管如此,“打藕”依然辛苦,很少有年轻人愿意干这行。赵道凯有一个35岁的徒弟,“在这一行,他是我见过的年纪最小的。”

藕汤里是满满家乡味

湖北有“千湖之省”之称。富含养料的泥土沉淀湖底,造就了莲藕得天独厚的生长条件。据媒体报道,湖北莲藕种植面积和产量位居全国第一,种植面积达200多万亩,占全国莲藕总产量的1/3。

荆州市农业农村局2023年数据显示,洪湖莲藕占全省莲藕种植面积的17%,莲藕年总产量近30万吨,占全省总产量270万吨的11%。

挖藕之前,赵道凯在广州打工,超市里的藕又粗又圆,吃起来很脆,不如他记忆里的野藕香糯。

前几年,为了回老家照顾身体不好的妻子,他开始挖藕挣钱,才意识到在广州看到的藕并

不是洪湖的莲藕,“我们这里的藕是方形”。洪湖莲藕用于煨藕汤,煨出来是粉色的,吃起来软糯入口即化,藕汤也带着香甜味道。

邱珍兵之前也常年在外出工作,在温州一家国企做保安队长。后来,为了赡养父母,他回到老家。找了一圈工作,最后决定挖藕。第一年,他给一个有几十年经验的老师傅当徒弟,只要管饭就行。

9、10月份的湖北天气依然炎热,挖藕工人凌晨4点钟就开始工作了。刚开始邱珍兵甚至在淤泥里抬不起腿,光走进去都要花很大力气。一年后,才掌握了怎么找莲藕。

“刚开始挖藕有力气不知道怎么用,又气又急又累,浑身刺挠。”邱珍兵回忆。太阳升起后,

一天的劳作也就结束了,五个小时左右的时间,别人少则挖五六百斤,他只能挖一二百斤左右,挣不到多少钱。

后来邱珍兵也学到了“打藕”的方式。打出来的藕表面干净,不像泥藕抹着厚厚一层泥巴,更易保存。

去年12月到今年过年前,煨藕汤的旺季,邱珍兵和赵道凯一天都没休息。他们通常会穿三层保暖内衣,把结冰的湖面先敲碎,下去之后刚开始冷得刺骨,“但是干起活来一直在动就不冷了”。忙碌,也有收获。

邱珍兵说,儿子在洪湖市的婚房都是他一点点挣出来的。有了孙子之后,他每个月还能给儿子2000元补贴家用。

挣钱不用远走他乡

像赵道凯和邱珍兵这样的挖藕工,都在为湖北华贵食品有限公司(以下简称“华贵集团”)工作。这家公司创建于2006年,如今是全国最大的莲藕类生产企业,生产的泡藕带、莲制品、莲饮品和淡水鱼四大系列十多个品种畅销全国,并出口至欧美、东南亚,产值近20亿元。

在生产莲藕制品过程中,华贵集团投入1.2亿元改造智能加工工厂,并在2022年4月改造完毕投入使用。

华贵集团总经理杨福元介绍,2019年在洪湖当地开辟了12000亩荷塘种植品种“洪湖莲藕一号”,口味不输洪湖野藕,产量是野藕的四倍。“我们和当地30个农村合作社、200多家农户进行合作,种植面积达15万亩。”在收购莲藕时,华贵集团开出不低于保底价2块8毛钱的价格,当市场价高于保底

价时,将用市场价收购,“比如2023年,我们收购价在3块1毛—3块5毛之间”。

从2019年开始,每年9月份,万亩荷塘就迎来各地50多名挖藕人,每两个人每天负责1.5亩荷塘,平均每人每天挖六七百斤,挖干净一片荷塘就换另一片,这样可以连续工作到年前。好的时候,挖藕工每天可以挖1000斤藕。

2017年,华贵集团入驻拼多多,不到三年,便在莲藕品类的销量做到了第一位。2020年,拼多多推介华贵集团在央视开启了一场线上直播,向全国推介洪湖地标性农产品洪湖莲藕,洪湖市市长也走进直播间倾情讲解。华贵集团拼多多店铺负责人贺刚刚说:“那次卖得很好,坚定了我们和拼多多深度合作合作的决心。”2023年华贵集团在拼多多的年销售额达到3000万元。

赵道凯和邱珍兵,每用水泵打出一斤藕卖给华贵集团,就可以挣7毛钱。邱珍兵说,为了照顾父母,他从温州回到老家洪湖,“如果这样,我还出去干活,我图啥呢?”

以前在别人家干活,五六十个人住在联排简易房子里,那时他还是一个挖泥藕的新手,满身是泥地出来后,他无法洗一个干净的热洗澡,只能擦擦脸擦擦身子,也甚少换上干净的衣服,因为第二天又要重复前一天的工作。晚上他躺在床上,既要忍受挖藕带来的身体不适,还要忍着白天挖得比别人人少的无奈和心酸。

现在,通过拼多多,藕有了稳定销路,他可以回家慢慢享受一天里的休憩。“谁不想在干完活儿之后回家洗一个热水澡,然后舒舒服服地睡一觉呢?”邱珍兵说。这个小愿望终于实现了。



莲藕喜获丰收。



莲藕被送至加工车间进行清洗。