



看地标优品走出大别山 ⑩

黄州萝卜、黄梅鱼面、武穴佛手山药、团风荸荠……在黄冈大别山这块土地上,这些土特产个个是“宝”。可离了家乡,知道的人还不多,被称为“隐藏款”。

如何让土特产看得见、叫得响、卖得好?近年来,黄冈各地积极争取地理标志保护,

发力建设区域公用品牌,在“土”字上下功夫,在“特”字上谋思路,在“产”字上做文章,让这些小众产品走向大众市场,有力带动农民增收,丰富消费者餐桌。

11月,湖北日报全媒记者走近这些“隐藏款”土特产,倾听它们走出大别山的故事。

倔强的黄州萝卜,外向的佛手山药,念旧的黄梅鱼面—— 大别山土特产“土”出百味千面

黄州萝卜 别看个头小 身价可不低

湖北日报全媒记者 刘毅
通讯员 徐卫红 吕有明

“不管你们武汉的萝卜是不是几毛钱一斤,我们黄州萝卜2块钱一斤,一分钱也不能少!”11月16日,面对20多位从武汉慕名而来的游客,黄州区黄州窑店乡杨家湾村黄州萝卜种植基地生产队长徐友顺一脸倔强。

最后,这些游客不但没还下价,还自己下地连扯带拔,一家买了一百多斤。“种了一辈子萝卜,以前可没这个底气。”68岁的老徐笑着说。

黄州萝卜,因为长得又短又粗,上小下大,形似“不倒翁”,人称“站得住的萝卜”。与圆锥状的白萝卜不同,黄州萝卜还有含糖量高、纤维素多等特点,生食熟食腌制都风味绝佳,俗语形容:“生萝卜甜、熟萝卜香、腌萝卜脆,冬藏春吃更有味”。2008年8月,黄州萝卜正式成为国家地理标志保护产品。

“可惜这么好的萝卜,却一度没人愿意种。”说起种萝卜的历史,老徐的思绪回到了几十年前。

上世纪80年代,每到萝卜上市,一大早,老徐就骑上自行车,驮上一两百斤萝卜,花一个多小时,从村里送到位于城区的中心菜场,“一斤萝卜2毛钱,每天卖得精光。”靠着一双伤残的手,他组建幸福的家庭,把两个孩子抚养成人。

后来,萝卜越来越卖不起价钱,种一亩亏一亩。老徐只好搭起大棚,种起能赚钱的茄子、辣椒。和他一样,愿意种黄州萝卜的人越来越少。

2018年,村里请来一个市场主体,建立起萝卜种植基地,老徐受邀担任生产负责人。但一年过去,老板也没挣到钱。无奈之下,村党支部书记赵小雷决定村里接盘自己干,并成立专业合作社。

在老徐看来,赵书记也是个倔强的萝卜头,但他除了一门心思想把萝卜种出来外,还多了份农民没有的精明。

赵小雷认为,萝卜要卖上好价钱,一定要解决品质和品牌的问题。

想好就干。通过老徐,赵小雷把村里的老菜农召集到一起,共同想办法。

黄梅鱼面 坚持手工擀 留住乡里味

湖北日报全媒记者 刘毅 曹雯
通讯员 吴慕枫

11月22日凌晨5点,从大源湖捕捞来的第一批鲜鱼,送进黄梅戏牌农业科技公司。

杀鱼、剔骨、和粉、制面、清蒸……在氤氲缭绕的雾气中,一张张鱼面新鲜出锅。经过烘干、晾晒、切丝后,被放入印有黄梅戏元素的包装袋内,进入城区“戏牌鱼面”旗舰店售卖。

“春节前几个月,是鱼面生产的旺季。工厂一天最多生产上千斤,订单排到了年前。”黄梅戏牌农业科技有限公司总经理黎红娟笑得合不拢嘴。

今年50岁的她,头发利落地扎起,身上有股清秀气,做起事来却风风火火。

作为土生土长的黄梅人,黎红娟从小吃鱼面长大,对它有着特殊的感情。

“黄梅南临龙感湖、长江,水产众多,尤以鱼面最为有名,距今已有1000多年历史。2014年,还被认证为‘国家地理标志产品’哩!”谈起家乡土特产,她滔滔不绝。

鱼面以鲜鱼、苕粉、食盐为主要原料,口感爽滑弹润、营养美味,当地家家户户都在吃,但对外地人来说却是一款小众产品。

为此,黎红娟决定做点什么。2013年,她开始试着收购加工好的鱼面集中售卖,一年能卖个接近两千斤鱼面。

很快,她发现,在黄梅,鱼面虽然几乎家家都在做,质量却参差不齐,没有一个叫得响的品牌。

黄州萝卜



徐友顺在地里拔萝卜。(湖北日报全媒记者 刘毅 摄)



远道而来的外地游客“秀”武穴佛手山药。(受访方供图)



戏牌鱼面公司负责人黎红娟正在整理展柜。(湖北日报全媒记者 刘毅 摄)



种植大户曾红正在采挖团风荸荠。(湖北日报全媒记者 柯利华 摄)

武穴佛手山药

云上来吆喝 卖到北上广

湖北日报全媒记者 柯利华
通讯员 雷世达 耿文辉

你见过外形似手掌的山药吗?

它产在武穴市,因此地佛教文化悠久,被称为“佛手山药”,以种在同心村的为佳。

“高山、多雨加上特有的沙层土,我们村种出的山药外形最像佛掌、入口粉糯鲜甜,价钱比其他地方高出一倍。”11月21日,海拔600米的梅川镇同心村,面对来访的湖北日报全媒记者,正在挖山药的村民洪黄道难掩自豪。

武穴种植佛手山药已有千年历史,春季播种,冬季采挖。2009年6月,武穴佛手山药获国家农产品地理标志认证。保护范围为武穴梅川镇、余川镇。种植面积约3万亩,年产量4.5万吨。

《本草纲目》称,佛手山药能治诸虚百损、疗五劳七伤。在民间,佛手山药除入药外,一般为鲜食,用山药与排骨、鱼头等煲汤,口感独特,糯香浓郁,是秋冬季进补的上好食材。

然而,相当长时间,这里的山药卖不出好价。

“藏在深山人未识,本地人种本地人吃,没有走出武穴市场。”武穴市农业农村局副局长陶玉池介绍,苦于产业链短缺,种植得不到精深加工和商贸流通有力支撑,佛手山药只能在本地集贸市场出售,或者作为礼品赠送给外地朋友,外销率长期徘徊在10%左右,难以溢价。

互联网思维破解了这个难题。

在同心村,每块山药地头,都立着一根智慧杆——装备4K高清摄像头,配有太阳能电池板,实时上传高清视频以及温度、湿度等数据,通

过小程序,农户种植更科学、更省力,消费者可在手机上全天观看山药的生长情况,目击从种到挖的全过程,实现“土地”到“餐桌”的直接对接。

同心村党总支书记宋美霞说,这个小程序由武穴市农水集团与山村药种植合作社共同开发,让山药从“产供销”变成“销供产”,今年山药上市前一个月,已接到北上广等大城市1万多斤订单。

种了40年山药的洪黄道说,佛手山药越卖越俏,地头收购价从每公斤5元,逐步升至每公斤10元以上。他今年种了1亩山药,亩产1500公斤,去除生产成本,纯收入可达8000元。

尝到云上吆喝的甜头,武穴市还邀请“谷哥”等各路网红,将直播间搬到各村佛手山药种植基地,为农户直播带货。

如今,武穴佛手山药的外销范围,已从武汉、九江扩大到上海、广东、北京等地,年外销量达到1.5万吨,占三分之一。

欣喜之余,烦恼仍存。

与铁棍山药长条外形不同,武穴佛手山药外形不规则、且皮层薄,在快递过程中,不耐碰撞,破口处容易氧化、变色。“这是佛手山药走出去的一大难题。”宋美霞说,最早用泡沫箱发货,破损率40%左右,经历客户退货之后,合作社在每层山药之间,用海绵做垫层,破损率下降到20%。

虽有掣肘,但挡不住佛手山药的远行之路。武穴市一边破解鲜货出山难题,一边在资金、政策方面给予倾斜,壮大10余家佛手山药深加工龙头企业,开发出山药面、山药麻花、山药粉等食品,卖到全国各地,综合产值超过10亿元。

团风荸荠

机械来采收 农户一起富

湖北日报全媒记者 柯利华
通讯员 赵林武 邓义

“不是卖不动,而是种不动。”11月25日,团风县方高坪镇响水村,正在挖荸荠的曾红无奈地说。

荸荠俗称马蹄,形如板栗,味甜多汁,能清热化痰、开胃消食、生津润燥,被称为“地下雪梨”。团风荸荠是国家地理标志保护产品,以产自方高坪镇的最为闻名。眼下正是荸荠采收、上市时节。

曾红是帅乡马蹄种植合作社理事长,带领社员种植600亩荸荠。她说,因今年高温时间长,荸荠收成差,亩产比去年少了三分之一,只有3000斤。

说话间,曾红的电话不时响起,有商贩打算来基地采购,请她组织人挖荸荠。“迟一点再来吧,现在还不能大规模上市。天气冷得晚,糖分还不够,得在地里蓄一蓄。”她婉言谢绝。

曾红说,头年11月到次年5月是荸荠采挖季,每到此时,来自武汉、鄂州、河南等地的大批商贩进村采购,合作社年产荸荠过百万公斤,春节前能卖掉50%。

她算了一笔账:按今年行情,亩产3000斤,每斤2元的均价,一亩田的荸荠毛收入6000元,远高于种水稻的效益。

尽管效益不错,种荸荠的农户却越来越少。方高坪镇荸荠种植面积,从高峰期的1.5万亩,逐年减少到5000亩。

“荸荠还没有实现机械化采收,年轻人不愿种,老人只能种上

一两亩,挣个工夫钱。”曾红解释,荸荠个头小,埋在20多厘米厚的泥土里,需要农民拿起铁锹翻开泥土,再用耙子分离荸荠与土,最后逐个捡拾,耗时费力。如果请人来采收,一亩荸荠需要28个人工。人工成本高达2800元,利润就所剩无几。

银连水生蔬菜合作社理事长彭建银种了40多年荸荠。他说,合作社每年有一半荸荠,供应黄商超市,不愁销路,愁的是产量。

解群众之盼,2021年,方高坪镇政府主动赴省城,请来华中农业大学张国忠教授团队,前来攻关研发荸荠采收机械化设备,破解“采收难”“削皮难”。

经过三年努力,第一代样机,解决了翻挖难题,每小时可采挖3亩,相当于60个人力的劳动量;第二代样机,把人工挖荸荠的破损率15%,降低到7%;第三代样机,12月下田测试,主要解决拾检难题。

“拾检这个环节,最耗劳力,还要改进。”研发团队成员刘浩蓬博士说,面对试制试验研发周期长的困难,团队利用“计算机辅助设计+田间试验”模式,动用10多台高性能计算机昼夜计算,期望尽早帮助农户实现荸荠采收机械化。

方高坪镇农业技术服务中心主任陈仁义说,解决了种植环节难题,就会有规模化种植,镇上就能引进荸荠加工企业,生产荸荠饮品等,形成“企业+合作社+农户”的模式,带动更多群众致富。