



跨越山海

浙江新农人为何扎根鄂南山村



近年来,一批批浙江新农人扎根鄂南山村,深耕现代农业,一待就是十几年。从雷竹、白茶到特色瓜果、水产养殖……他们抢抓机遇,找准市场,苦心经营,从一代拓荒到二代接力,从单打独斗到抱团发展,“老乡带老乡”的雁阵效应持续放大。

他们将点绿成金的奇迹写在鄂南的群山之间。他们带来的,不仅是资金与项目,更是吃苦耐劳的品格、敢闯敢试的创业精神、深耕市场的经营逻辑,以及将传统农业重塑为现代产业、把“不可能”变为“可能”的破局韧劲。



(湖北日报全媒体记者 魏隼 摄)

两代接力 把崇阳雷竹卖全国

湖北日报全媒体记者 李婷
通讯员 汪佳 黄凰

4月中旬,崇阳的春笋早已收尾,高笋笋刚冒尖。崇阳县桂花泉镇长富雷竹合作社基地里,负责人蒋国庆正忙着发货:“今天,一万斤发上海,一万斤走荆州。”不远处的厂房,带着新鲜泥土的高笋笋一箱箱装车,发往全国各地。

1997年,浙江临安来的“雷笋大王”叶琼带着雷笋种植技术,把崇阳一年只有30天吃笋的历史,拉长到了一年四季。

如今,崇阳全县4万多亩雷竹林,近八成是浙江人在经营。

蒋国庆是叶琼的儿子,根扎得更深。他娶了崇阳媳妇,在县城安了家,还建起“全国雷竹贸易市场”,构建电商平台,让崇阳雷竹“卖全国”“卖全球”。

“不管打雷下雨,拿把砍刀睡在山上”

雷竹原产于浙江临安、安吉、余杭等地。1999年,崇阳县决定将雷竹作为富民产业来抓,从浙江引种百万株。为请技术人才,县领导亲赴临安,经当地林业局引荐,找到了叶琼夫妇。

2000年,叶琼举家迁至崇阳。在天城镇山下村,200多亩试验基地里,雷竹第一次扎根鄂南的土壤。为守护竹苗,叶琼夫妇在深山搭帐篷,一住就是3年。山野多野兽,每到种竹挖笋的关键期,“不管打雷下雨,拿把砍刀睡在山上。”

这么苦,为何不放弃? “我性子倔,不服输。她就不信浙江人爱吃的东西,湖北人不会吃? 嘴巴不都一样嘛!”蒋国庆说。在临安是常识的技术——覆谷壳保温、出笋前控水、出笋后追肥——在崇阳无人知晓。叶琼手把手地教,先在自家林地做示范。

百亩示范林,最终冬笋破土而出。冬日的雷笋,崇阳人从未见过。

可推广远比想象艰难。市场也不认可:在武汉,本地楠竹笋几毛一斤,雷竹笋却要卖一块五到两块,贵出三倍。“卖笋的都不理解:我的笋又大又厚才这个价,你这小小的凭什么这么贵?”

转机来自政府推动。县里把厨师请到菜场,支起锅现场烹炒、免费品尝,办笋宴、搞比赛,用一股子扎实的“笨功夫”,一点点撬开了市场的缝隙。

“这条路上,我们走对了”

2006年,母亲叶琼一个电话,把在临安做生意的蒋国庆“连哄带骗”叫到了崇阳。

“起初不是让我来种笋,是卖笋。”蒋国庆长驻武汉白沙洲市场,负责搭建销售网络。干了五六年,渠道刚理顺,母亲又出新招——在桂花泉镇划给他一片四五亩的新基地。

他的步子比母亲迈得更开。从武汉批发市场转向电商,“雷竹优品”抖音店成为全网唯一拥有有机认证的鲜笋店铺。

2024年春天,蒋国庆投资的绿峰农业科技开发有限公司在桂花泉镇投产。400平方米冷库、百万斤储存能力,采用省内独有的液氮保鲜技术,开发红油笋丝、泡椒笋等产品,推动雷竹笋走向更广阔的深加工市场。

在崇阳,像他这样的浙江新农人不在少数。“他们带来了新技术、新品种,形成了雷竹、黄茶、白茶等特色产业。”崇阳县现代农业发展中心副主任金勋介绍,“在雷竹和茶叶领域,浙籍企业占比超过八成。”

“浙江人对产业有种坚定的执着,一代接着一代干,亲力亲为破解难题。”蒋国庆这样总结,“临安人做雷竹,安吉人做白茶,浦江人搞葡萄……老乡带老乡,后来连我都不认识的新面孔也一窝蜂跟过来——但这恰恰说明,这条路上,我们走对了。”



安吉葛小峰

引种吊瓜白茶 57岁牵手武大博士搞AI

文/图 湖北日报全媒体记者 李婷
通讯员 汪佳 黄凰 魏隼良

4月的崇阳县青山镇,两千亩青港白茶基地绿浪翻滚,百余名采茶工指尖飞舞,采摘鲜嫩的安吉白茶。

这里是湖北三大白茶基地之一,年产量1800万元,带动周边50多户农民投身茶业。

基地负责人葛小峰带来的竹、瓜、茶三大产业,在崇阳创造了超30亿元的综合产值。

把深山楠竹卖到江浙市场

葛小峰来崇阳,起初是因为追风口。“当时,浙江一个县有几千家竹制品厂,这里一家都没有——这是空白,更是风口。”葛小峰回忆。听说湖北咸宁是“十大竹乡”,2003年,他怀揣180万元,一头扎进崇阳县港口乡,建起全县第一家竹制品厂。

“资源不加工,等于一场空。”他把深山楠竹直接与江浙沪前沿市场对接,不仅填补了全省楠竹抚育新技术的空白,更带出32家加工企业,砸出3亿元的年产值。但他眼里盯着的,从来不只是山上的竹子。2005年,他看到本地村民种水稻,一亩地刨去成本只剩200元。

“这地,得换个种法。”他从浙江长兴县引种“瓜蒌1号”吊瓜,一亩地的效益飙到两三千元。如今,1.2万亩吊瓜让农民亩均增收近4000元,小产业做出5000多万元产值。

真正的转折在2007年。在当时政府鼓励下,他决心引进家乡的安吉白茶。

第一年,他就交了昂贵的学费。港口乡试种的500亩基地,因土层太浅茶苗早死,上百万投资打了水漂。

他迅速调整,在青山镇重新流转500亩荒山,全套移植安吉的品种、工艺和设备。他算了一笔关键账:同处北纬30度附近,崇阳白茶上市比安吉早5到7天。“市场空白,价格洼地,这步棋必须抢!”

5年培育,茶园终获成功。消息传回浙江,安吉、松阳、绍兴等地茶商闻风而来。

几年间,26家外省企业携资1.5亿元涌入崇阳,建成4.1万亩茶园。白茶、黄茶、黄金芽,这些崇阳人听都没听过的品种,在这片土地上扎了根。

他给崇阳带来的,不仅是几个新品种,更是把沉睡的山水资源,标上了市场的价签。

不追政策追市场,57岁再闯AI

“浙江企业是盯着市场干,有些地方的企业是围着政府转。政策一调,企业可能就倒了。”葛小峰的话直白犀利。

他的信条是:政府补助是锦上添花,自身造血才能走得长、走得远。

这一逻辑贯穿其商业抉择。2012年,当竹加工厂从独家增至30多家、陷入资源竞争时,他果断关厂止损。2023年,57岁的他再次跨界,与武汉大学博士合伙成立人工智能公司,进军智慧水务与物业集成领域,当年即拿下200万元订单。

从竹木到茶叶,从农业到AI,步伐跨度极大,内核却始终如一:周期变化中寻找市场空白,依靠自身能力造血生存。

23年,异乡客商成了新崇阳人。

“在浙江,我就是个最普通的农民;在这里,我入了党,当了市人大代表,还拿了全国五一劳动奖章。”说到这里,他的声音里透着激动。

他的茶园优先雇用本地中老年劳动力,人均月薪180元;他的人工智能公司,也想着为这座县城引入新质生产力,做个示范,“能引领更多年轻人来做,我也算胜利了。”



浦江黄铁强

卖车凑了70万 靠种葡萄草莓逆袭翻身

文/图 湖北日报全媒体记者 李婷
通讯员 汪佳 黄凰 丁祚龙

崇阳县白霓镇杨洪村国道旁,“铁强葡萄种植专业合作社”棚内,葡萄藤蔓延郁郁。

这片200多亩种植基地的主人黄铁强,操着浙江口音的普通话,正指导工人整枝管护。

“来的时候,正是人生走下坡路的时候。”2012年,在老家浙江金华浦江发展受挫的黄铁强,受朋友邀约来崇阳散心。转了一圈,别人看的是山水风景,他眼里看到的却是“空白”——连个像样的采摘园都没有。彼时的老家浦江,早已是“中国巨峰葡萄之乡”,采摘园比比皆是。

一边是汹涌的红海,一边是沉睡的蓝海,浙商的敏锐让黄铁强一拍大腿:干!

卖车凑了70万,带着老家的优良品种和精细化种植技术,他一口气流转了50亩地。

2014年,他建起崇阳首个规模化草莓采摘园。请浙江工人,搭高标准大棚,一亩地砸进去好几万元,“露天雨多鸟多,病虫害也多,精品果要住精装房。”

本地村民不理解,看他就像看个“败家子”:“种地哪要这么金贵?简直是拿钱打水漂!”

然而,市场给出了最直接的回应:他的葡萄15元一斤且供不应求,第一年毛利润就近百万;红颜草莓一上市便风靡远近,春节期间采摘客络绎不绝,日均营业额近万元。

“采摘园模式是我引进的,咸宁很多同行都来取过经。”黄铁强的话里,透着拓荒者的自信。

在崇阳14年,黄铁强不仅自己扎了根,还把亲哥、好友、同乡全“卷”了过来。

他的基地带动20余户农户种起精品水果,形成种植、技术培训、加工、销售一条龙。土地租金加上务工费,村民在家门口年增收3万余元。

外乡人的心,也被这方水土点燃。车钥匙忘了拔,大门忘了关,总有淳朴村民提醒;干部的实打实帮扶,让他心安。

2017年,他郑重递交了入党申请书。不仅自己扎了根,他还把女儿也拉来“接班”。去年,父女俩捧回了咸宁市农村实用人才创新创业大赛一等奖。

如今,满棚绿浪翻滚,黄铁强那股“不安分”的劲头又来了。他盘算着,今年要试种浙江诸暨的香榧,要把义乌古法红糖的技艺引过来,种甘蔗熬红糖,还要把露营地搬进果园,把农旅融合的链条拉到最长。



嘉兴张永连

干笨活用巧劲 专攻市场空白养精品虾

文/图 湖北日报全媒体记者 李婷
通讯员 汪佳 黄凰 魏隼良

“罗氏沼虾是出了名的娇贵,这里水质好,养得出来!”4月10日,崇阳县青山镇洪桥村戴家畈,塘埂上,晒得黢黑的张永连眯着眼,操着一口浓郁的浙江普通话。

今年65岁的张永连是浙江嘉兴平湖人。2011年,他承包戴家畈的一块荒地,挖出几口鱼塘,投入50多万元开始养罗氏沼虾。

张永连与崇阳的结缘,并非偶然。15年前,还在浙江老家做苗木生意的他,经常跟着桂花树的物流车来崇阳,敏锐地嗅到了水里的商机,“老家9块钱一斤的虾,崇阳能卖到20块钱!”

一端是高昂的市场差价,一端却是崇阳沉睡的青山绿水。“老家土地少,没法规模化养殖。”算清了生意账,他毅然跨省,一口气承包100多亩水田,从种苗木转身养虾。那一年,他50岁。

多年养殖摸爬滚打,张永连摸索出一条差异化竞争的路子——只做高端水产品养殖,专攻市场空白。从加州鲈鱼到罗氏沼虾,哪个行情好,他塘里就养什么。最让他得意的是,这娇贵的“淡水虾王”在他手里几乎没闹过病虫害。

“生态好是老天赏饭,但不盯着,饭也喂不到嘴里。”好水是底子,零病虫害的背后,是近乎苛刻的精细。投苗、喂料、测水质,他全靠自己一双泥手去摸索。

不仅自己干,张永连的虾塘还带动了周边村民。到了起虾时节,他请周边村民来帮忙,开出150元一天的工钱。

因为效益可观,村民们纷纷加入。赵应军也养了10余亩罗氏沼虾,张永连倾囊相授养殖技术,甚至有赤璧的养殖户也慕名来学。

如今,张永连一年有八九个月都待在崇阳,只有淡季才回浙江。谈及未来,他望着波光粼粼的虾塘,眼神笃定:“还要再干5年。”

从半百到古稀,张永连把异乡变成了故乡。这背后,算得清的是“差价账”,闲不住的是“折腾劲”,放不下的,是崇阳人把他当一家人的真诚。

临安蒋国庆