

## 庄坡香芋走俏市场 “胖姑娘”远嫁港澳

■ 林凤玉

“瞧，这是我们新引进的芋头品种，从体型看，是重量级的，但口感极好！下个月就可以收获了，到时候还可以远销港澳呢！”定安新竹庄坡芋头专业合作社带头人王德义站在田埂边，指着田间的芋头向记者介绍。放眼望去，只见葱葱的芋头植株疏密有致排列成林，引水沟渠纵横交错穿越其间。

这是2013年12月新竹镇从广东潮州引进的优良芋头品种，以个头大、产量高、口感粉而闻名。潮州槟榔芋，引入新竹后，更名为庄坡香芋。庄坡香芋因其个头大易于加工，得到了港澳市场的青睐，也成为了定安特产的新秀。

### 芋头种植 农民创收喜心头

在定安提及芋头种植地，几乎无人不晓，那就是地处定安西北部的新竹镇。新竹镇地势西高东低，西部为丘陵，东南部为半丘陵，土层浅，土质贫瘠，成土母质为沙页岩。总面积79.68平方公里的土地上，耕地面积达2.4万亩。年平均气温24.2℃，且雨量充足，年均降水量1800-1900毫米，是芋头最佳种植地带。长期以来，芋头一直是该镇的重要种植农作物，年种植面积稳定在2500亩左右。早在1985年，芋头生产就成为该镇农民收入的一项重要产业，占该镇农民经营性收入的10%。

“我们采取瓜菜+芋头+水稻的一年三造轮种模式，可以在有限的土地资源上创造更多更高的经济效益！”祖坡村委会居福村的王康进给记者算了一笔经济账。“我家有3.5亩地，光芋头种植，每亩地就有4000-6000元的收入，还有辣椒和水稻的轮种，年

收入3万元是不成问题的。”

采用轮间种植模式不仅增加了田地亩产值，还进一步提高农户的经济收入，成为了不是种植户的首选。

“芋头全身是宝，我们种植的芋头梗酸爽可口，也广受群众喜爱呢！”王德义颇为自豪地说道。“2013年7月我们申请了‘利口脆’芋头梗品牌注册，进一步提升品牌效应，期待明年商标证书的正式下发。”

为了充分利用芋头梗的食用价值，目前新竹镇委、镇政府正在帮助该合作社谋划芋头梗加工包装品牌工商注册申请事宜，积极引导芋头深加工上下功夫，可制成芋粉、芋泥陷、冰淇淋等，最大程度发挥芋头的经济效益。

“下一步，镇委、镇政府将引导塔岭工业园区农副产品加工企业与合作社合作共同开发芋头梗的包装及销售市场，拉长芋头延伸产品产业链条，以实际行动促进农民增收。”新竹镇长蒋莉萍说。

### 芋头引进 新奇“炸弹”闯港澳

由于品种较为单一，上世纪80年代，新竹镇的芋头品种主要是白芋和红芋，种植面积仅有200亩，亩产2000斤，一般做为副食或零售，售价每斤只有0.2-0.5元；90年代引进潮州香芋和八月红等新品种，种植面积1500亩，亩产3000斤左右，售价每斤1.0-2.0元。

为做大做强新竹镇芋头产业，在县委、县政府的支持下，新竹镇组织种植户到深圳、东莞等地考察。2013年12月引进广东潮州槟榔芋，从县政府拨付的40



新竹镇种植户陈益清手拿庄坡香芋乐开了怀。王召发 摄

万元专项扶持资金中拿出15.3万元购买芋头种子免费发放给农民种植。

这种芋头因为形似炸弹，也称炸弹芋头。在种植上，采取政府+公司+农户模式，以农民自愿种植为主，形成种、产、销一条龙服务。镇委、镇政府安排工作人员下去做好摸底调查工作，根据自愿种植登记在册原则给农民发放芋头种苗，全镇尝试性推广示范种植庄坡香芋690亩。富盛农业发展有限公司的总经理不仅现场讲解芋头市场，公司还聘请技术人员，全程提供技术支持，种植适合出口港澳的庄坡香芋。

由于定安县的土壤、气候、水资源等非常适合这种芋头的生长，因此一试试种马上收到意想不到的效果，种出来的芋头比原产地个头还大，非常容易成活，味道也很鲜美。

“全镇共有690亩的实验性示范推广种植，亩产可达4000-5000斤，预计今年6、7月份上市，收获时年产量将达1.2万吨，

全部芋头将定向发往港澳市场，会给种植户带来好的收益。”新竹镇分管农业生产的人大副主席王召发告诉记者。

### 芋头注册 品牌商标走天下

由王德义牵头创办的定安新竹庄坡芋头专业合作社成立于2008年3月，有成员12人，已形成“一村一品”的龙头产业。为了创造芋头产品品牌效应，增加产品附加值，该合作社于2009年11月申请注册新竹庄坡芋头品牌，2010年底该合作社又开始将产品进行包装，2011年9月成功注册了“新竹庄坡”芋头商标，从此走上了品牌商标走天下之路。

“有了品牌商标后，品质得到认证，消费者更为放心购买了，品牌堪称享誉省内外了！”王德义笑称。

2014年3月，为了提高该镇农民种植庄坡香芋的积极性，进一步推广“新竹庄坡”芋头的品牌之路，新竹镇政府专门带领部分芋头种植大户及种植能手到广东

进行考察。在深圳和东莞分别考察了芋头的销售市场，在昌市和阳山县分别考察了芋头的种植基地和加工基地。农户们受益匪浅，不仅看到了实实在在的销售市场，增强了种植芋头的信心，更为关键的是还学习到了更为先进的种植技术。从小小的种植和收获工具，到田垄如何规整大小，再到具体的田间管理事宜等，大家算是开了眼界，长了见识，计划2014年11月份全面推广庄坡香芋种植，精心打造一镇一品促增收。

为使芋头生产朝商品化、规模化、专业化方向快速发展，定安新竹庄坡芋头专业合作社还充分利用农超对接、美食节宣传、外贸批发等手段，积极引导和扶持芋头的发展。在实施供港芋头种植基地这项工作中，新竹镇与富盛农业发展有限公司达成共识，坚持原产地品牌原则，继续沿用“新竹庄坡”芋头这个品牌，把牌子做大做强，让品牌来拉动效益促进农民增收。

## 仙沟一老汉卖粽子年收入30多万元

■ 叶彦彤

定安粽子一直以来以其独特口感和优良品质备受消费者青睐。在定安县仙沟墟就有一位卖了24年粽子，年过六旬的老汉吴必礼，他家的粽子香而不腻，深受消费者欢迎，每天可售出300多个粽子，一年赚30多万。看得出来，小粽子也能赚大钱，究竟他家的粽子好在哪里？记者就此专程做了个采访。

### 每日300个粽子 一大早被抢空

“还好今早7点就出门来仙沟，不然又吃不到你们家的粽子了。”5月20日，家住定城镇老城蔡女士特意起了个大早，从县城赶到6公里外仙沟墟购买了吴老汉的20多个粽子送给亲朋好友品尝。

“这摊主卖的咸鸭蛋粽子味道好极了，价格也不贵，5元一个。几乎每天早上8点多就卖完了，不早点是买不到他家的粽子的。”蔡女士说，今年初陪同

家人到定安仙沟一家骨科诊所治疗时吃过吴老汉家的粽子，其独特的口味，使家人吃后念念不忘，正好端午节快到了，买些送给亲朋好友们品尝。

蔡女士口中所说的吴老汉就是定城镇仙沟墟民生街的吴必礼，他每天天蒙蒙亮就在仙沟墟摆摊卖粽子，每日300个粽子总是一大早就被抢空。

“粽子已经卖完了，下次要来早点。”在采访的过程中，吴必礼一刻也没有闲着，他忙着拆粽子叶，把剥好了的粽子递给客人，数钱收钱……不到8点半，粽子已经卖完了，之后还时不时有顾客前来买粽子，吴必礼只能这样“劝”他们再来早一点。

吴老汉今年67岁，他总是戴着一顶印有“天涯海角”字样的草帽，那顶草帽似乎成为了他的最爱，即使大热天他也不肯脱下，草帽下面是一张憨厚老练的脸，大眼浓眉看起来十分有神，爽朗的笑容流露出他的热情好客。

“昨天有客人专门找我订购了120个粽子带去深圳，所以我们全家连夜多包了120个粽子，一刻工夫也没闲着，粽子出炉晾干后，早就给客人送去。”吴必礼一边数着钱，一边乐呵呵地说，端午节前是他们家粽子卖得最火的时期，包的粽子要比平常多出一两百个。

### 销量好 一年可赚30多万

吴必礼卖的粽子属于家族小作坊经营模式，从父辈开始包粽子卖粽子，到现在已经有30多年了。

1990年，43岁的吴必礼从石墨矿工厂下岗后，继承父亲手艺包粽子卖。据吴老汉回忆，当时粽子才卖几毛钱一个，没赚多少钱，只能算是糊口而已，全家6口人都挤在一间祖辈的老屋子里，煮粽子的厨房浓烟滚滚，时常呛得眼睛睁不开。

“当时想过卖粽子不赚钱，考

虑要放弃转行做别的，但是转念想自己的父亲包了那么多年粽子所积累下的手艺荒废掉十分可惜，加上自己并没有更好的出路，所以决定接手父亲的手艺，这一干就是24年。”吴必礼说。

山穷水复疑无路，柳暗花明又一村，吴必礼也没有想到，卖粽子也能赚大钱，他给记者算了一笔账，一个粽子可获利3元，一天平均卖300多个，一年下来也能赚30多万元，现在他不仅住上了楼房，还给两个儿子娶了媳妇。

### 粽子越卖越火 让儿子继承手艺

吴必礼告诉记者，经过长期的研究摸索和不断改良，形成了一套自家的包粽子手艺，包出了独特风格口味的粽子，受到市场欢迎。他说，定安粽子制作过程十分讲究，在选粽叶的环节，一定要将采摘的新鲜粽叶浸泡冲洗干净，还要晾干水分，如果包粽子时叶子上带水，煮熟的粽子就容易

发馊。

吴必礼家，包粽子是传统的人工包扎。包粽子过程中，米和肉搭配比例是关键，定安粽子的最佳搭配是肉与米的比例为1:1，也就是说，定安粽子糯米和肉各二两，这样的比例配置是最佳搭配。

煮粽子环节十分讲究火候，一般火要旺，需要十几个小时不断地加柴添火，煮粽时间的长短可决定粽味的浓厚醇香，煮好的粽子还要摆开晾凉。

“端午节期间全家人都包粽子，主要是以接外来订单的方式售卖粽子，前两天已经收到订单200多个，忙不过来，把在外打工的儿子也喊回来一起包粽子。”吴必礼说，每天下午4时全家聚在一起开始包粽子，直到次日凌晨5时新鲜出炉，将粽子晾干后就可以运到市场销售了。

看到粽子越来越越好卖，吴必礼在外打工的儿子吴林谦表示，打算回来接过父亲的活，继承父亲手艺，打造自家粽子独特品牌。