

尖板眼

“通山腊肉哥”成长记

●记者 傅辉 通讯员 徐世聪 梁莎

11月3日—4日,第十一届全国食品安全监管信息工作交流大会暨全国食品产业高质量发展大会在甘肃省兰州市召开,我市报送的《专业指导,全程支持,“通山腊肉哥”茁壮发展》案例入选2024年度全国“推进食品安全社会共治”优秀案例。

■返乡创业,一波三折

这位“通山腊肉哥”就是通山县的90后青年阮长辉,因其精湛的腊肉制作技艺而声名远扬。2014年,他看到家乡正如火如荼打造乡村旅游产业急需年轻人,于是,他毅然辞职,开启了回乡创业之路。起初,阮长辉的创业之路并非一帆风顺。凭一腔热血,他尝试过养殖、经营过农家乐,生产销售麻饼、开过网店,试图通过探索出一条适合自己的发展之路。但每次局限于零敲碎打,小生意始终做不大、小算盘始终打不响。他既烦恼又彷徨。“难道我真的不适合创业?”接连的失败,让阮长辉产生了深深的自我怀疑。但天生倔强的阮长辉,很快整理好情绪,铁了心要一条路走到黑,“就算头破血流,我也决不放弃。”阮长辉一边给我加油鼓劲,一边到处寻找商机。

■找准赛道,说干就干

2019年春节,阮长辉在走亲访友中发现,无论是城市,还是农村,在过

年家宴中总喜欢做一道腊肉菜。自小在农村长大生活的他,起初并不觉得有什么稀奇。春节过后,妻子的一个外地亲戚,请求阮长辉寄点腊肉过去,这无形中给他带来了启发。“虽然说农村家家户户都有熏腊肉的传统,但本地市场上还没有一家做腊肉的企业,如果我搞腊肉规模化生产,那岂不是成了‘带头大哥’?”想到这儿,阮长辉猛拍大腿,立即确定了创业项目。

说干就干。阮长辉立即把村里的老屋改造成腊肉生产作坊,注册了腊肉生产个体户,并大量收购村里养猪农户的腊肉,请来村里老人作技术指导,风风火火开启了腊肉制作的序幕。由于生产作坊背靠隐水洞景区,第一批腊肉制完成后,阮长辉逐个向景区各个农家乐进行推销,没想到收到了良好的反馈,前来观光旅游的外地食客,对这种“土色土香”的腊肉赞不绝口。这无疑给阮长辉打了一针“强心剂”,于是信心大增的他决定放手大干。为了使熏制腊肉的手艺更加精进,阮长辉专门跑到湖南湘西的腊肉加工厂学习取经,很快掌握了腊肉、五花肉、猪脚及腊肠的制作方法。回来后,阮长辉大展拳脚,一口气建了4间熏制房,从腌制到熏烤再到风干,阮长辉亲力亲为,将外面方法和本土方法相结合,终于生产出来的腊肉,达到了色泽金黄,香味浓厚、肥而不腻的效果。但由于他是小作坊生产,缺乏正规企业的资质认证,很多电商平台限制了他的销售渠道,这也制约了事业的发展。



■专业指导,全程支持

阮长辉的创业事迹,慢慢引起相关政府部门的关注。为帮助其扩大生产规模,市市场监管局派出专业人员,从腊肉生产工艺流程,厂房科学合理布置等方面给予指导,通山县农业农村局支持其建起了冻库,通山县交通局支持其修好了进场的水泥路,通山县金融部门主动上门,提供贴息贷款……2023年8月10日,总投资600万元的通山县长辉农产品有限公司应运而生。市、县市场监管局还主动提供贴心服务,针对腊肉销售渠道局限、宣传氛围不够的瓶颈,主动协调我市多家新闻媒体免费为其拍摄专题宣传片、报纸专版介绍通山“腊肉哥”的回乡创业之路;同时,为了

帮他扩大腊肉规模化生产,市市场监管局相关工作人员引导他赴高新区现代化腊肉企业参观学习,开展合作。

■茁壮成长,致富乡邻

每到年关,也是阮长辉最忙碌的时候,他的两部手机接打不断。有找他学习取经学腊肉技术的,有找他预定香猪腊肉的,有请求他帮忙抖音带货的……阮长辉通过抖音直播销售腊肉的同时,帮助周边村民带货农产品、干菜等,每年带货销售100余万元,给100多户村民带来了增收,间接带动了200户村民增收致富。2023年,他的腊肉制品销售量达到了150吨,销售额突破了1000万元大关。

贺胜鸡汤“链”产业

●记者 傅辉
通讯员 卢琪 王永红 孙玉洁

近日,走进咸安区贺胜桥镇,不少外地车辆停在107国道旁的鸡汤馆,游客专程来此品尝贺胜鸡汤。“旺季时,一天能卖出上千只鸡。”开鸡汤馆40余年的周桂云说。

贺胜鸡汤是贺胜桥镇有名的特色美食。据介绍,20世纪80年代,贺胜鸡汤“香飘万里”,107国道沿线有上百家鸡汤馆开业。然而随着京港澳高速湖北段全线通车,107国道车流锐减,大批鸡汤餐馆生意下滑。

随着贺胜桥镇打造“中华鸡汤小

镇”,转机悄然而至。在政府帮扶下,以贺胜鸡汤为公共品牌的各大餐厅、酒店集聚发展,并积极拓展线上市场。

周桂云说,目前门店经营土鸡汤、鸭汤等多种产品,通过商超、酒店及线上平台销往全国各地,其中线上销量占总销量超过50%。

贺胜鸡汤声名远播,但传统瓦罐装鸡汤保存时长有限、无法常温运输,影响市场规模扩大。对此,贺胜桥镇引入企业,与湖北省农科院合作研发生产工艺,延长罐装鸡汤保质期。湖北咸宁贺胜桥汤业食品有限公司负责人郭明说,目前开发了锡箔纸、真空袋、铁罐等多种包装,该企业的鸡汤产

品年销售量超10万份。

拥有“贺胜鸡汤”名片,贺胜桥镇也发展特色产业,打造产业链。贺胜桥镇相关负责人介绍,近年来,通过引进温氏集团,发挥其龙头带动作用,引入相关企业“补链”,并以支持项目建设、生产线提档升级“强链”,目前已形成“鸡苗孵化、养殖、饲料加工、屠宰、熟食、有机肥”的完整产业链。该镇连续荣获农业农村部“一村一品”示范乡镇、全国乡村特色产业产值超十亿元镇称号。

近日,农业农村部发布《2024年农业产业融合发展项目立项名单》,



贺胜桥镇成功入选。“眼下,我们正在申报‘贺胜桥土鸡汤’农产品地理标志保护产品,加强品牌宣传,下一步将开拓供应途径,创新产品种类,让贺胜鸡汤走进千家万户。”相关负责人表示。

结缘猕猴桃,种出“致富果”

●记者 傅辉

“你们店的猕猴桃汁多肉甜,好吃!再来一箱送我父母也尝尝。”李女士要求店员按照地址发过去。近段时间,位于通山县滨河路60号的轩之猕高山金果店的员工们忙得不亦乐乎,既要招呼进店购买猕猴桃的新老顾客,又要为线上下单的客户包装发货。总经理陈轩告诉记者,他的这个店平均每天要销售2000斤左右的新鲜猕猴桃。

2018年,在外做石材生意的陈轩回乡创业,看中夏铺镇南岭山,这里紧邻九宫山国家级森林资源自然保护区,海拔900多米,年平均气温22℃左右,

常年云雾缭绕,土壤肥沃,光照充足,很适宜野生猕猴桃生长。2018年9月,陈轩于是成立公司在这里建立基地,在省农科院专家的指导下,种植果实饱满、汁多肉甜的优质“黄金果”猕猴桃,全部采用绿色环保无公害的有机肥。

致富不忘众乡亲。为带动当地村民共同致富,陈轩的猕猴桃产业基地到2025年进入盛果期,亩产鲜果有望达到3000—5000斤,年产猕猴桃可达100万斤以上。目前,南岭山基地的“轩之猕”猕猴桃已通过线上线下销售相结合的方式,近销周边居民、超市,远销到浙江和河北等地的水果批发市场。

陈轩介绍,他的猕猴桃基地到2025年进入盛果期,亩产鲜果有望达到3000—5000斤,年产猕猴桃可达100万斤以上。目前,南岭山基地的“轩之猕”猕猴桃已通过线上线下销售相结合的方式,近销周边居民、超市,远销到浙江和河北等地的水果批发市场。

“公司计划在3到5年的时间里,建成高标准猕猴桃园1000亩,同时带动周边村民发展1000—2000亩。”陈轩表示,在种植规模起来后,继续发展产品深加工,延长产业链,提升附加值,让猕猴桃成为乡村振兴的“致富果”,同时利用良好的生态和旅游资源,开发旅游康养业,带动村民增收致富,让绿水青山成为金山银山。

