

嘉鱼小伙唐攀:

# 一个月卖掉20万斤野藕

咸宁日报全媒体记者 王恬 特约记者 龙钰 通讯员 杨远思

一场突如其来的疫情,让宅在家的人们开始习惯“线上”买菜,也让嘉鱼县新街镇王家村的野藕走上了大众餐桌。这个北漂回来的小伙子,在一个月的时间内,让20万斤嘉鱼野藕俏销全国,在当地引起轰动。

近日,记者前往探寻背后的故事。



## 从头再来

### 北漂回乡创建基地

“北漂虽然能挣到一点钱,但是一直在外面漂着不是长久之计,老人、孩子都在家,总归还是要回来。”唐攀说,北漂多年,夜深人静时最想念的就是家乡的一碗野藕汤。

嘉鱼素有“莲藕之乡”的美名,栽培历史悠久,旧时荒年老百姓以藕代粮充饥,现今又为宴席上的美味佳肴。原生野藕是嘉鱼县历经几代人传下来的一个野生品种,也是近年来嘉鱼县重点发展种植的特色水生蔬菜品种,每年9月中下旬野藕开挖,会一直持续到第二年的4月份。

2013年,唐攀辞别北京,回到嘉鱼

搞起野藕批发零售,通过一段时间的摸索,唐攀发现野藕销售市场一片大好,便有了自己种植野藕的想法。

2016年底,唐攀对王家村农田的基本情况进行一次考察,发现农田靠近西凉湖、斧头湖,水资源丰富,且湖底的黑泥淤非常适合种植野藕。

“综合比较和权衡,我对野藕种植最感兴趣。”唐攀说,父亲曾有一定的种植经验,而且他自己也觉得自由,还能够享受绿色美景,这样的生活,正是他苦苦追求的。

“包田、开挖、引种……短短3年,他种植的野藕面积已扩大到400多亩,被

当地群众称为“野藕大王”。记者跟随他,漫步在水中央的木栈道上,尽情观赏荷叶的清淡美丽。

“前段时间,荷花开了,真的太美了!”唐攀一回忆到那情景,顿时眉飞色舞。唐攀指着荷叶下面的水,颇感欣慰:“3年下来,水质也好了很多,野生的鱼儿也多了起来。”这正是他当初创业时希望看到的结果。

不仅如此,连片的荷叶吸引了不少当地村民欣赏,每到傍晚,一些村民就走出来,在荷塘边散步聊天、拍照。在他看来,自己的“绿色致富梦想”正逐渐变为现实。

### 生态种养打响品牌

野藕试种成功后,唐攀又尝试着在野藕池里放养泥鳅、鱼、虾、鳝鱼等水产品,形成了“水底有野藕,水中游水生生物”的混养模式。他给记者算了一笔账:野藕是水上经济,鱼虾泥鳅则是水下经济;种植野藕的农家肥释放出微生物供泥鳅食用,鱼虾泥鳅的粪便又可以滋养野藕生长,一举两得。

唐攀说,他们不需要喷洒农药,野藕享用的一切完全来自天然。

天然的有机肥,诞生了一个让他想不到的生态现象。“野藕池里到处都是水生物。”唐攀说,有小鱼、小虾、小螃蟹以及一些浮游生物。

“可不要小瞧这些小生物,它们可是我种植莲藕的法宝。”唐攀说,当这些浮游小生物在水中“泛滥”时,在一定程度上清洁水质。夏夜的野藕池里还引来了众多的青蛙和水鸟。

“这是别的样的生态景观,是一个春观雏鸟、夏听蛙鸣、秋闻花香、冬食莲藕的致富生态圈。”唐攀说。

得益于这种生态种养模式,野藕上市的第一年便被抢空。“我家的野藕,全部采用科学化、规范化的种植模式,不仅品相好,品质也好,所以常常供不应求。”唐攀介绍,按照现在的市场价格,种植一亩野藕能收入4万元,加上套养的鱼虾泥

鳅,除去种苗、土地租金、工人工资等开支,一亩纯收入可以达1万多元。

说话间,唐攀的手机响了,手机另一头传来预购野藕的声音。“像这样的电话几乎每天都有,有购买藕种的,有预定野藕的,还有请教技术的,全国各地的都有。”唐攀自豪地说。

2017年,唐攀成立了湖北省嘉野生态农业有限公司,注册了“湖地野藕”品牌。2019年,基地进一步扩大面积,与王家村签订土地流转合同,通过“产业+基地+合作社+农户”的产业扶贫模式,以每亩租金600元进行流转,直接让农民增收受益。

### 瞄准电商转型发力

的野藕从过年后,就在兴盛优选、十荟团等app上销售了。”唐攀说,即使在疫情期间,他家的野藕也是每天打包装车运走万斤。

更让唐攀没想到的是,疫情期间,他的野藕基地与盒马鲜生签署战略合作协议,成为咸宁首个盒马鲜生签约的蔬菜直采基地。

“盒马鲜生作为阿里巴巴‘新零售一号工程’,对于产品的质量安全非常重视,对于它授牌的直采基地,要求极为苛刻。”唐攀说,能够拿下盒马鲜生的订单,源于打造绿色原生态湖地野藕品

牌,加上嘉鱼特有的生态种植环境,所产的野藕口感独特、品质上乘。

再过几个月,他今年种植的野藕又要上市了。这段时间,对于唐攀而言,是一年中最轻松的时候。每天,他总是习惯到野藕田里走一圈,看看是否有异常情况。

今年,湖地野藕怎么卖,唐攀已有主意:野藕采挖后,首先用清水清洗,让藕保持自然的状态。然后自然风干、真空分级包装。第一种是餐饮包装,去头去尾;第二种是快递包装,就是做电商、微商这一块;第三种就是最精品的,供高档超市和个人。

下一步,唐攀有两个打算:一是定期集中村民学习生态野藕套养种植技术,同时扩大优质野藕的种植面积,带领全村群众一起养野藕奔小康;二是把野藕基地建成集观光采摘、休闲垂钓、餐饮娱乐于一体的乡村绿色氧吧,让城里人来这里吃农家饭、住农家屋、品农家情。

“前几天,我给村民开会,谈起这两个打算,又有几户村民吵嚷着要加入我们公司呢!”唐攀脸上笑开了花。

田野里,藕池内,是醉人的清香……

中行咸宁分行为小微企业

## 筑牢复工复产“金融堤坝”

经营的民营企业,公司成立已50年有余。受疫情影响,公司今年1到4月份基本处于停工停产阶段,几个月不开工让曹建红心里直打鼓,厂里100多名工人都等着机器动起来养家糊口。5月份开始接单让曹建红松了一口气,可一到6月份,由于市场环境好转,订单突然增多,流动资金短缺的问题就突现起来。

就在这时,中行咸宁分行“百行进企”金融小分队的到来让曹建红看到了希望。中行工作人员在详细了解该公司情况后,迅速整理材料申报普惠贷款,“感谢中行500万元的贷款支持让我们心无旁骛生产作业”,曹建红满臉喜悦。

湖北金力液压件有限公司是一家专门从事液力件、液压件和铝合金加工生产

无独有偶,位于赤壁的湖北云再生实业有限公司在复工复产阶段也遇到流动资金短缺问题,不同的是,该公司成立不足两年,在申请贷款时因不符合标准被多家银行拒绝。中行咸宁赤壁支行客户经理聂曼子在专业评估后,按照《中国银行关于进一步支持湖北省疫情防控适时分类分时复工复产的若干措施(三十条)》文件精神,特事特办,加班加点搜集整理贷款资料上报。8月21日晚8点,中行咸宁分行400万普惠贷款让公司顺利度过难关。

该行为贯彻落实党中央、国务院关于统筹推进新冠肺炎疫情防控和经济社

会发展工作的决策部署,聚焦“六稳”、“六保”,强化稳企业保就业支持政策,落实省委省政府出台的优化营商环境“30条”,加大金融支持力度,不断提升服务效率和水平,积极打通实体经济的金融血脉,精准施策,建立绿色通道,简化业务流程,创新金融产品,让利小微企业,为小微企业筑牢复工复产“金融堤坝”。截至目前,中行咸宁分行为全市113户普惠小微企业提供2.1亿元融资支持。

风雨相守



### 合加新能源汽车有限公司

合加新能源汽车有限公司是上市公司启迪桑德资源股份有限公司的全资子公司。主要生产和销售固体废弃物处理、污水处理的成套设备及环卫类专用车辆。

该企业成立于2008年1月,占地面积560亩,注册资本3.86亿元,拥有固定资产3.37亿元,厂房6万平方米,各类现代化加工设备200多台套,建立了国内先进的环保机械设备和环卫专用车辆生产线,具有年产各类环保设备1000台套、环卫专用车辆3000辆,产值逾10亿元的生产能力。现有员工331人,其中高级技术人才60余人。

该企业专用汽车已获得国家工信部的企业及产品公告;环保产品获得国家知识产权局授权专利47项,其中发明专利有8项,实用新型39项;并顺利通过了质量管理体系认证、环境管理体系认证、劳动健康安全管理体系认证,获得二级机电安装资质证书、国家高新技术企业证书。2019年完成工业总产值25447万元。

### 咸宁市诺贝佳机电设备有限公司

咸宁市诺贝佳机电设备有限公司于2015年成立,注册资本757万元,是一家集研发、设计、生产、营销为一体的自动化设备研制企业。

公司主营产品为各种规格的PCB工厂自动化收放板机、基板物流、整厂规划。广泛在SMT电子组装、电子产品装配、PCB自动化、全自动喷涂等领域,为诸多国内外知名企业提供、设计、制造、改良出优良的设备和自动化控制系统。部分自动化设备配套出口到韩国。2019年完成工业总产值3856万元。

### 咸宁欣畅管业有限公司

咸宁欣畅管业有限公司成立于2014年4月,注册资本5000万元,占地面积3000平方米。目前是鄂东南地区最大的钢筋混凝土制品生产企业,产品主要包括从D300-D3000平口、企口、承插口、钢承口等各种型号规格的钢筋混凝土排水管,同时生产方砖、护坡砖、路缘石、井盖等水泥预制构件。

公司拥有专业的产品研发团队,配备有国内最先进的钢筋混凝土管道芯模生产线,拥有高素质的核心管理层和技术丰富的生产人员。2019年完成工业总产值3888万元。

(咸宁日报全媒体记者 王恬 整理)



### 居家理财

## 持家就是理财

咸宁日报全媒体记者 焦姣

王女士和丈夫都是国企员工,工作稳定、福利待遇较好的同时,收入也比较固定且有限。但这几年通过王女士的经营,小日子也算过得美满。

“消费上,要省而不抠、量入为出。”王女士表示,自己在消费上发扬的是先苦后甜的精神,严格控制支出,按最急需的先消费,不急需的不消费,把钱花在刀刃上。但该有的人情不能少,该要的质量不忽视,以性价比来选择产品,而不是一味追求便宜,为了省钱而抠门或贪小便宜。

王女士介绍,婚后,夫妻二人改变了很多消费习惯。像婚前,上餐馆是二人的家常便饭,如今却大多在家自己动手。不仅省钱,也锻炼了自己的厨艺,去年的年夜饭也是自己在家操持,得到了双方家长的一致称赞。

“先生很喜欢电子产品,之前有新款出来总是忍不住立刻购买。现在如果不是急需,我们会过几个月再买,价格上至少能省一千多!”王女士说,不要小看每一笔支出,点滴汇聚起来,也是不小的财富。

财务上,发挥一加一大于二的效果。将二人的资金放在一起成立家庭账户,开支基本从家庭账户走,用两个人的薪水过“共同”的生活,能比较快速的积累财富。

一般而言,一人的薪水足够应付两个人的生活。另一个人的薪水就用来购买风险较低的债券型基金等理财产品,提升收益。

最后,养成记账的良好习惯,到了月底,家庭收支情况一目了然。这样也更方便了解家庭资金流向,从而更好地去调整家庭消费行为。通过记账本回顾上个月的消费,能很清楚的发现哪些是不必要的开支,如此几次下来,在买东西之前都会仔细想一想。

“之前商场打折促销,我总是会忍不住去看,为了便宜买回了一堆不太用的上的东西,如今大都闲置在家。”王女士说,通过回顾上月消费账单,现在对于商场的促销活动,也能冷静处理,避免了许多不必要的冲动消费。

量入为出,开源节流,积少成多,持家也是一种理财方式。

### 嘉鱼农商行

## 助力乡村旅游

本报讯 通讯员杨惠春报道:“今年合作社在嘉鱼农商行新街支行贷款60万元,对承包的300多亩果园进行改造升级,四季都有瓜果、蔬菜采摘,吸引来玩的人越来越多了,合作社效益非常可观。”日前,嘉鱼县嘉多宝生态果蔬专业合作社负责人高兴地说,这只是嘉鱼农商行全力支田园经济发展的一个缩影。

近年来,随着人民生活水平的提高,越来越多的人选择回归自然,通过绿色生态乡村旅游来放松身心。嘉鱼农商行紧跟绿色生态乡村旅游发展趋势,及时调整信贷投向,大力支持乡村田园经济,助力绿色乡村旅游项目发展。该行根据当地现有乡村绿色生态资源优势,按照“专业合作社+田园经济+绿色生态乡村游”的发展模式,重点支持农业专业合作社发展新优特色水果、蔬菜种植,培育生态休闲采摘、田间体验、乡村服务等为一体的现代农业观光基地,做大做强魅力田园综合体。

同时,该行积极引导农业二、三产业融合发展,不断延长农业产业链、价值链和供应链,推动农业新动能转换,全力推进原生态美丽乡村建设,助力绿色生态乡村旅游业发展。

据统计,截至目前,该行已累放贷款6300万元,支持了一批绿色生态乡村旅游项目高质量发展。