



码上看报



码上订报

26年,从收酒瓶到开发出可以煮成豆浆的腐竹

# 夫妻俩创业,拿下多个『全国第一』

从收酒瓶到卖酒水,再到成立豆黄金食品有限公司,康德云和丈夫张京宝用了26年的时间。26年,夫妻俩三次创业,并拿下多个“全国第一”

8月23日,山东省费县上冶镇豆黄金食品有限公司内,刚刚与一家电商公司对接完的康德云拨通了丈夫的视频通话,在电话里,两人互相交代今天各自的工作进度,相互鼓励,像7年前一样。只不过这一次是为转型电商,也是为拓宽销路。

2015年,张京宝为了更好地推广公司的鲜豆皮、鲜腐竹,独自一人到重庆,“作为中国的火锅城,只要那里打开销路,就成了。”康德云说,“老张4个月的时间没找到一个客户。”

作为妻子,这个时候康德云避开困难不谈,只聊坚持和发展,一直给丈夫鼓劲儿:“眼前的这点苦咱不怕,又不是没吃过闭门羹,只要客户吃一次就知道咱的东西有多好。”

的确,两人一起经历的风雨太多了。1996年,两人干起废酒瓶收购买卖,风餐露宿是常有的事儿,大部分时间是三个煎饼一碗凉水。

流下的汗水、吃过的苦头都换成了资本和人脉,回馈给两人。2001年,夫妻二人做了一家白酒企业产品总代理,这一次创业,两人不仅鼓起了自己的腰包,还带动了费县、兰山、平邑、蒙阴、泗水、新泰等县区700多家实体批发门店致富。

2008年,酒水生意依然很好,但康德云萌生了让消费者放心的食品的想法。2011年,豆黄金食品有限公司成立,那时的豆制品深加工行业企业很多,如何在行业中做大做强是个难题,康德云提出了做零添加的天然腐竹的目标。

为此,她与丈夫奔波各处寻求人才,先后引进豆制品行业高端人才,2017年公司成立院士工作站,为可持续性、创新性的发展提供人才与技术支持。据了解,豆黄金食品有限公司连续六年荣获中国绿色食品博览会金奖,被评为省级农业产业化重点龙头企业、国家高新技术企业;制订完成腐竹团体标准,其零添加的天然腐竹属于国内首创;并创下第一家生产可以还原成豆浆的腐竹等10个“全国第一”。

“腐竹煮久了就变成了一杯豆浆,在我们这儿并不是一个玩笑。”康德云说,但这一点恰恰成为推广的难点,“别人家的腐竹经煮、耐炒、颜色好看,但是我们不比那个,我相信健康良心的产品大家总会看到。”

随着消费升级,健康、养生、零添加越来越多地出现在群众的视野之中,康德云和张京宝的坚持逐渐成为大家的追求,他们也开始利用电商平台将自己坚持了十多年的理念推广出去。如今,豆黄金食品有限公司成了一家专业从事大豆种植、生产、研发、销售、工业旅游为一体的创新性企业,并与全国餐饮界前100强餐饮巨头中的85家达成合作。

(薛程程 王淑雅)

## 他把蘑菇“玩出花”,年销售额8000万元



李平华展示合作社种植的食用菌。

“我们搭配的八味菌汤包,在电商平台很受欢迎,每天可卖出5万包。”湖北省嘉鱼县平华食用菌种植专业合作社负责人李平华经

过10多年摸索,把蘑菇做成带富300多农户、年销售额8000万元的大买卖,被人称为鄂南“蘑菇大王”。

“香菇产业不占地,接

种、采摘等体力活也不重,带动老百姓不难。”李平华说,他将种植简单的香菇、平菇等,分给300户社员种植,并按协议包销。

随着菇农越来越多,李平华与咸宁职业技术学院合作,研制出一款新型菌种接种架。“原先10人一天接种5000-8000袋,现在6人一天可以接种8000袋至1万袋,且存活率提高到95%以上。”李平华说。

种植技术要求高的木耳、灵芝、竹荪、松茸等品种,李平华留在基地自营,还玩出很多花样,仅灵芝一年就卖出2000多万元。他先是把灵芝做成观赏盆景

卖,去年又研发出灵芝片、灵芝破壁孢子粉,畅销粤港澳大湾区。基地产出的蘑菇种植桶,让前来研学的小中学生爱不释手。

在销售端,线上线下齐开花。48家“华丰蘑菇”线下生鲜示范店开进社区,加上武汉、荆州两地农贸市场的档口,旺季每天可出货二三十吨。在抖音、京东、美团等电商平台,“荆华丰拼购旗舰店”“华丰食用菌种植专业合作社”产品可一键到家,自行开发的华丰优选商城App、华丰蘑菇App聚集3万多名会员。“产品提质,销路拓宽,争取年内产值冲上亿元大关。”李平华信心十足。

(彭翠楠)

## 生态种养有“钱”景

在安徽省南陵县烟墩镇万兴村“稻+虾+鳖”生态共养基地,一群白鹭时而在远处滑翔,时而飞落水田间。“我们的大米是纯天然,从来不打农药,而且晚稻生产周期长,吃过的人都说口感好。”提起在“稻+虾+鳖”生态共养模式下自己种植的水稻,烟雨墩水产养殖专业合作社负责人邱

汪洋满脸自豪。2006年,邱汪洋开始试养4亩田小龙虾,当年的龙虾养殖达到了亩产值1000元的好收成。看到龙虾养殖的前景,邱汪洋不断扩大规模,连续三年龙虾养殖获得成功。2010年,邱汪洋开始实行种养升级,尝试“稻+虾+鳖”生态共养这一新模式。通过流转土地,规模经营稻

鳖养殖220亩获得成功。“种植与养殖相结合,这样产出的稻米和小龙虾、甲鱼绿色安全,口感佳,比传统种植水稻,每亩最少增加1000元的收入。”邱汪洋表示。

在邱汪洋带动下,周边村民纷纷加入烟雨墩水产养殖专业合作社,合作社吸纳家庭农场35户,社员53人,“稻+虾+鳖”生态综合

种养扩展到4300亩。邱汪洋为这些养殖户提供养殖技术和苗种,提供统一的销售渠道。如今,合作社的有机大米已经有了自己的品牌,并且不断销往上海、江苏、浙江等地。目前,该合作社年产值达1540万元,亩均利润2600元,带动周边200余人就近就业。

(刘斌 姚雨庆)

## 奈李套种金银花 花果同收效益高

“奈李套种金银花就是好,我家金银花摘了4天,每天七八十个人摘花,收获鲜花19300多公斤,鲜花每公斤能卖13元。奈李今年也是大丰收,保守估计产量可达30万公斤。”日前,湖南省汝城县文明瑶族乡奈李种植专业合作社理事长刘瑶华高兴地向笔者介绍。他表示,奈李套种金银花,丰产后每亩可以增收2000元以上。

刘瑶华是返乡创业的

农民工,他头脑灵活,有思想、有干劲。在返乡创业前,他一直在心里盘算:做什么才能带领乡亲们一起挣钱?

通过调查了解,刘瑶华发现,家乡汝城县文明瑶族乡的奈李风味醇甜、肉厚质脆、果大形美,很受消费者欢迎。但当地奈李产量少,市场上“只闻其名,不见其身”。

“何不就地发展奈李种植?”刘瑶华说干就干。

2014年,他发起成立了汝城县文明华丰奈李种植专业合作社。为带动种植,刘瑶华流转了500亩山地种植奈李,成了该县种植奈李面积最大的种植户。发展至今,刘瑶华带动当地村民发展种植奈李12000余亩,合作社现有社员195人,建成了小有名气的“良田坪万亩奈李种植基地”。

为了少用农药,多出效益,刘瑶华在300亩果园里

套种了金银花。奈李果树植株高大,金银花植株较小,二者套种可充分利用空间,实现立体种植,增加收入途径。金银花种植在果园的土坎边上,既可抑制杂草生长,减少除草剂使用次数,又可护住土坎,减少水土流失。在刘瑶华的示范带动下,目前该乡奈李套种金银花的面积已超5000亩,每年增加收入1000万元以上。

(吉映)

## 不出村一斤卖到5.5元 野酸枣成了“金豆豆”

“一大早我就上了山,总共摘了二十一斤四两酸枣,卖了118元。”8月22日下午,河南省郟县茨芭镇空山洞村村民王玉山说,“今年的酸枣贵,不出村一斤就能卖到5.5元,很多人都在摘。”

近一个月来,在茨芭镇,到山上摘野酸枣的人不仅有空山洞村的,也有山下村里村民骑着电动车上山来的。王玉山说,有人摘野酸枣一天就能卖200多元,成为村民增收的新渠道。

小小的野酸枣现已成了人们眼里的“金豆豆”。

野酸枣是如何变成助力乡村振兴的一个新产业的呢?

茨芭镇莲花山下山店村村民涂高磊四五年前是个家庭农场主,种了180多亩果园。由于地处山区,果园里遍地生出的酸枣棵像野草一样,让他不胜烦恼。2017年,涂高磊在铲除这些酸枣棵时突发奇想:酸枣是不是也能卖钱?他上网一查,发现酸枣作为一种中药

原材料,具有养心补肝、宁心安神等功效,不仅用在药材上,还能用在食品和保健品上,安徽省亳州市药材批发市场上的酸枣已经卖到了每斤两元。于是他就留下了不少野酸枣棵让其自由生长。第二年,酸枣的市场价格涨到了每斤3元,这让涂高磊看到了希望。

2021年10月,涂高磊在自家的4亩地里培育了5个品种30多万棵酸枣苗,并在空山洞村及宝丰县等地进行推广,其中空山洞村

就栽植了300多亩。今年春天,涂高磊收购村民采摘的酸枣芽加工成酸枣芽茶,在郑州茶叶市场上每斤卖到了400多元。

“这几年酸枣的用途越来越广,用量越来越大,价格肯定也会越来越高。明年我准备将酸枣种植面积扩大到200亩,建立自己的产业基地做酸枣深加工,用自己的品牌去打市场,带领村民走一条种植酸枣致富的产业发展道路。”涂高磊说。(李世旭 龚敬涵)