

整合资源成立技术协会 专设‘雪龙号’种植基地 永康舜芋持续迈向精品化特色化

编者按

我市气候温和、四季分明，肥沃的丽州大地孕育了诸如舜芋、红富士葡萄、方山柿、五指岩生姜、方岩红桔、永祥笋、西田畈荸荠等等扬名在外的优质农产品。

随着城市化的推进和农业技术的变革，一些优质农产品已近湮没，有的尽管名声仍炽，但产品仍存在着提质增量、营销方式、品牌包装等方面问题。为此，本报特推出“寻找最土舌尖记忆，探问发展转型之路”系列报道，在综合采访种植户、当地党委政府、相关部门以及业内人士的基础上，对各农产品的历史、现状和未来进行深度剖析，为我市名特优农产品吆喝，推动种植产业提档升级。



舜芋

位于前仓镇的舜芋芋田

□记者 应柳依

相传舜因敬慕其祖黄帝曾在石城山驻蹕之伟举，特来到与石城山相连的历山躬耕，舜逐渐摸索出一种可食用且味美的植物——芋艿，永康俗称毛芋，后在当地迅速传开。当地人将之称为“舜芋”，以示对舜的感激之情。

如今，历经几千年的种植历史，历山脚下一带村庄已成

为名符其实的舜芋之乡，成为了前仓等乡镇的特色农产品之一。为持续壮大舜芋产业，近年来，我市坚持农业产业化发展方向，积极调整产业结构，扩大种植规模，并先后申请注册了“永康舜芋”“舜城糯芋”等商标。不久前，一盒盒充满乡愁的舜芋还顺利搭上“雪龙号”，飘香南北极。

A. 高产味美 20载坚持收购打开“康庄大道”

永康舜芋凭借个大、皮薄，芽浅红色，肉白，肉质粉糯，口味佳，耐贮藏，煮蒸炒烩均可等优点，数十年来畅销上海、杭州、宁波、慈溪、山东等大中城市，还出口日本等国，深受宾客喜爱。早些年，我市还成立了友谊合作社、宏扬合作社专门批发、采购毛芋，这无不凸显了长期以来舜芋在众多芋种中的霸主地位。目前，市场上的“永康舜芋”产品，价格依然远远高于普通芋艿，经济效益较为可观。

“舜芋全身是宝，不仅是毛芋本身十分畅销，就连以前给猪吃或扔弃在田间的母芋芋头，还有经培植

抽出的芋芽，都长期供不应求呢。”说起舜芋，有多年种植经验的前仓镇荆州村维哲农场经营主李维哲告诉记者，从近几年的菜价反映，芋芽的价格更是叶菜中的新贵，价高时堪比活鲫鱼。

而当了数十年舜芋“红娘”的收购大户张献其更对它有着说不完的特殊情感。20多年前，舜芋贩销队伍还没形成，收购点也不多，很多芋农得挑上10里路才到收购点，排成长队等候。那时，他在村里收购了四五吨毛芋，往上海市最大的市场曹安蔬菜市场投石问路。由于上海人有八月十五吃毛芋

的习俗，市场需求量大，卖芋的人又不多，不愁销路。“一天三五吨，运到就有摊位。”说起当时的经历，张献其仍很兴奋。

随着拉去的一车车毛芋被菜贩快速“瓜分”，张献其也逐渐打开了一条销售舜芋的“康庄大道”。之后，他又转战杭州、慈溪、余姚的菜市场，为大批大批的舜芋找到“婆家”。一时间，凭借自身的好品质，舜芋也在各地树立了良好口碑。如今，张献其依然从事着为舜芋牵线搭桥的收购活，不过数量已从早年的一天收几吨到现在的20余吨。

D. 提升质量 套种技术促进无公害生产

政府在行动的同时，种植户也一刻未歇。“抱团发展能解决‘内忧’，然而我在想，现代农业就是要用科技创新提高效益，能不能利用自身的农业知识也为舜芋产业助力一把，适当缓解‘外患’带来的焦虑呢。”作为高级农技师，位于前仓镇的菇尔康农产品有限公司董事长李汝芳开始尝试舜芋套种食用茵苳荪，没想到还真有意外的收获。

据了解，利用这项技术，不仅可以提高土地利用率，让每亩土地增收四五千万元，而且栽培苳荪剩下的谷糠、刨花等可以作毛芋的肥料，促进无公害生产，达到绿色农产品的标准。

B. 靠天吃饭 “致富芋”曾屡成“伤心芋”

在我市，舜芋无疑算得上是主要量产经济农作物之一，主要集中在石柱、前仓一带。种植农户不在少数，是他们的一大经济收入来源。然而，作为一项农业主导产业，舜芋的发展之路也并非一帆风顺。由于种植户难以摸清市场规律，再加上偶有自然灾害发生，靠天吃饭的毛芋市场行情并不稳定，时常出现滞销年景。前几年，“节后毛芋销售难”永康万吨毛

芋滞销”的新闻曾接二连三地出现，“致富芋”屡成“伤心芋”，迫使很多芋农弃种转业。

2005年，60%农户都遇到了“芋难存”问题。据蔬菜办专家杨忠秋介绍，主要是遇到了台风多雨的天气才会导致芋叶受损、病菌入侵，造成毛芋不易在地里储存的怪病，长达7个月的销售期一下子缩减至3个月。

“行情说变就变，前后不到一个

月时间，价格就跌了三分之一，这样的跳水价让不少农民都无法接受，有苦难诉。”回想起当时的情景，李维哲很是感慨。他认为，舜芋多年来常遇行情起伏，大都是“内忧外患”造成。“内忧”是农户吸取往年“惜销”反得不偿失的教训，迫切希望赶早卖个好价。“外患”是毛芋新上市便遭遇“寒流”，市场需求量萎缩，价格随之下降。

C. 调整策略 成立协会实现规模化经营

针对这一现象，有什么解决良策呢？恐怕当务之急还是应该先解决“内忧”问题。经过一再总结，前仓镇吸取了散兵游勇很难立足市场的教训，逐步展开了规模化管理，积极调整产业结构，扩大舜芋的种植规模。

据了解，目前前仓镇“舜城糯芋”的种植面积已达到了1500亩，而头一批早熟型舜芋即将在8月份上市，9月、10月将迎来大丰收。

“种植户不组织起来，毛芋事业无法壮大。一家一户产量毕竟有限，

想做大买卖还得抱团发展。”被大家亲切称为“毛芋镇长”的前仓镇镇长朱正伟表示，意识到这一点后，今年，前仓镇专门成立了永康市舜芋技术协会，打造了“舜城糯芋”的商标品牌，整合了技术培训和推广、统防统治、农资供销、品牌营销、资金互助、保险互助和融资担保等资源，引导500多户种植户统一采购农资、统一技术标准、统一生产服务、统一营销品牌、统一金融服务等，降低生产成本，增加单位产出，促进农民增收。

“就在这个月，我们还把‘舜城糯芋’送上了高端的‘雪龙号’极地科考船，推向更广阔的市场。眼下，镇里还专设一块种植基地，产品专供‘雪龙号’。相信在不久的将来，舜芋将在南北极飘香，‘舜城糯芋’品牌也能名扬四海。”朱正伟表示，完成这项加份工作后，他们还将结合虎踞峡、盘龙谷、民宿等旅游资源，加强网络销售体系建设，发挥种植大户的示范作用，增强涉农部门的指导作用，促进舜芋产业健康、协调发展。

记者手记 持续做好“深度文章”

舜芋虽然“粉丝”众多，然而要想使这款农产品真正不再“养在深闺无人识”，逐步走出国门，打开更广阔的市场，无疑仍需进一步精准推广。目前，通过打造自主品牌，搭载“雪龙号”极地科考船等一系列大刀阔斧的举动，我市各方正积极谋划、主动出击，以更好地提升舜芋的品牌竞争力。

在记者看来，要进一步把“舜芋”做大做强，还存在着产品销路较为单一、深加工有待延伸等问题的掣肘。对此，朱正伟表示：“下一步，我们要在逐一解决这些问题的同时，在打造精品化、特色化冷冻蔬菜食品上做深度文章，让种植户的盈利模式在调结构、转思路中发生新的转变，通过提升产品利润的办法，让村民的钱袋子鼓起来。”

寻找最土舌尖记忆
探问转型发展之路