

铜仁小红薯 出山闯世界

吴采丽

近日,贵州“陈薯”亮相2025世界品牌莫干山大会。由梵净山下的小红薯加工而成的酸汤酸辣粉、黄牛肉酸辣粉、抹茶红薯粉……琳琅满目的“陈薯”系列特色产品吸引了众多国内外嘉宾目光,赢得阵阵赞许,成为莫干山大会新“薯”光。

“我们的目标不仅是成为国民最信赖的品牌,更要让世界看到中国乡村的无限可能。”贵州佳里佳农业发展有限公司董事长张诚热情介绍,公司将不断探索红薯主题园区、红薯博物馆、研学旅游等品牌消费新场景,努力实现将“一碗酸辣粉”升维成“支持乡村振兴的情怀消费”的价值目标,不断释放品牌增长新动能。

抓好生态保护、做强科技创新,严把产品品控,聚力抱团产业全链升级,构建品牌战略……经过7年蜕变,贵州深山小红薯身价倍增。

近年来,思南县依托生态优势资源,将传统红薯产业升级为乡村振兴支柱产业。在贵州佳里佳农业发展有限公司龙头企业带动下,以科技为引擎、电商为桥梁,构建土特产现代化全产业链,打造“陈薯”品牌,推动红薯酸辣粉系列产品远销欧洲、中东等国家及地区。

2024年,该公司销售总额达7.13亿元,连续5年实现翻倍增长。40余款红薯酸辣粉系列产品,通过电商平台畅销全国,并搭上跨境电商“云翅”,卖到世界各地,年销量突破7亿桶。



2025世界品牌莫干山大会现场,“陈薯”品牌亮相。

科技驱动,小红薯全链升级

“以前觉得楼房越高越好,现在才知道村里产业越多越踏实。”4月28日,周寨村红薯种植大户王永海拉了满满当当一车“陈薯一号”红薯苗,在他承包的基地分发种植。

起垄、斜插、盖土、覆膜……自从参与贵州佳里佳农业发展有限公司标准化的红薯订单种植,每一步的种植要求,王永海心里都十分有数,“这些种植‘姿势’是我们产量增收的加分项,当然关键还是这根‘陈薯

一号’红薯苗。”

王永海手中的“陈薯一号”是贵州佳里佳农业发展有限公司与江苏农科院合作自主研发的新品种,抗病性强,淀粉含量高达25%以上,甜度适中且纤维细腻,富含叶酸、铁、钙、硒等多种微量元素。

去年,王永海种了650亩红薯,其中试种的红薯新品种“陈薯1号”获得成功,不仅产量比其它品种的“双高”红薯要高出15%,而且更能适应本地的生长环境。

为让农户增产增收,促进企业节本增效,近年来,借助苏铜科技合作项目带动,通过技术攻关,贵州佳里佳农业发展有限公司与江苏农业科学院等科研单位进行深入合作,实施了“甘薯品种选育与推广”“红薯资源化利用研究与应用”等项目,主攻红薯增产、淀粉出粉率增加等技术难题,让深山小红薯带领“亿元村”和数万名农户创下丰收新成绩。

“去年我们研发的新品种‘陈薯一号’试验种植1000亩,平均亩产超7000斤,有的还超过了1万斤。”贵州佳里佳农业发展有限公司董事长张诚介绍,“这为我们下一步的良种推广种植奠定了基础。”

同时,就在去年10月,“思南县红薯产业博士工作站”作为思南县首个农业领域的博士工作站,落户贵州佳里佳农业发展有限公司,柔性引进13名高层次人才,破解红薯种研发、育苗、移栽、薯种储存、病虫害防治等关键技术难题,促进科研成果转化利用。

不仅如此,在加工端,公司不断升级生产设备和加工工艺,建成GMP标准化加工厂,采用先进加工工艺及种植标准,助力“国家级”的“陈薯”品牌系列产品,获得有机食品认证、国家级绿色食品A级认证,还通过了出口欧洲、美国等国外严苛的食品资质认证,将科技含量转化成价值增量,让红薯成为群众增收的“金疙瘩”,共同促进红薯产业的现代化转型升级。

“去年年底,随着公司新设备投入使用,现在公司每天的粉丝(条)产能从原来的38吨提升到68吨,包装产能也从原来的6万件提升到10万件。”张诚介绍。

目前,该公司日产能达60万桶酸辣粉,已形成“育种-种植-加工-包装-销售”链条,带动铜仁市10余万亩种植基地,2万农户户均增收。思南县还以商招商,配套建设智能化的包装厂、淀粉厂、红薯粉调料包生产等在内的全产业链,初步形成红薯产业集群。

深山“薯”光,越照越亮

“我们的红薯粉还卖到国外哩,我们村还上央视。”“我们村不仅有晚托班,还有医疗、养老、教育、生育等各种福利大礼包。”“我们靠小红薯种出了火红的日子。”

……在周寨村每月的抖音直播间里村民大会上,经常可以看到周寨村村民格外自豪地通过直播间向全国网友高调“炫耀”。数据赋能,通过一块手机小屏幕,不仅把周寨村的红薯卖到国外,还开启乡村基层治理的新模式。

“去年我们探索通过手机短视频平台,线上直播开村民大会,支部书记变主播。同时派专人手把手教操作,会前、会中、会后全程做好信息交流反馈,让在外的村民实时了解村里大小事务,在家的村民不用连夜赶到村委开会,效果很好。”作为该村党支部书记,张诚信心满满地介绍,通过大胆创新和探索,该模式提升了村民参事议事的积极性,提升了村级治理效度。

目前,该村累计开展线上村民大会超15次,吸引村内村外的全国网友围观几十万人次,其中今年围观人数最高的一场就超了10万人次。

让周寨村人底气十足的,还有小红薯“种”出的村级产业集群。

2022年,周寨村组织村干部,强化村干部和党员考核机制,带头示范引领,以资金、土地入股,逐步发展红薯育苗基地、红薯烤酒厂、肉牛养殖场、饲料加工厂、大米加工厂、腊肠加工厂等“强村富民工坊”,在村企带动下不断延伸产业链条,形成种植养殖相结合循环立体产业格局,大力发展村集体经济。

村级产业链日益完善,产业效益日益凸显。2024年,周寨村集体经济收入及固定资产超3123.84万元,人均可支配收入2.68万元,先后获“全国一村一品示范村镇”“全国乡村特色产业亿元村”“全国乡村治理示范村”等荣誉。

取之于民,用之于民。为改善民生,村委决定按照集体经济收益6:2:2比例,拿出20%利润,以及个人捐赠等方式,设置涉及就学、就医、就业、养老、扶困等各个领域福利,办好民生实事。

“今年村里帮我家7口人交了2800元合医,如今村里的福利逐年增多,日子越来越好了。”说起周寨村福利,68岁的村民林华章心里生出许多实实在在的幸福感。

村里发的福利不止于此,去年9月,村里为他家里上小学、高中的两个孙子发了2000元的教育补贴,考上大学的孙子也得了3000元奖励。每年村里还给60岁以上老人发放孝心慰问金,他和老伴能领到2000元。

靠着一颗小红薯,如今,这座深山里小村企,不仅长成国家级农业龙头企业,“陈薯”酸辣粉成为“梵净山珍”的拳头产品。曾经的贫困村也靠着家门口村企,反哺乡村福利体系,覆盖教育、医疗、养老等领域,深山“薯”光,越照越亮。

采访手记

跨境电商数据与智慧大棚传感器同屏跳动,博士工作站与育苗基地比邻而居,科技特派员的数据模型与村民的种植口诀共振……数据赋能,越来越多的红薯产业“共同体”,逐渐变成全球供应链上的“新农人”、村集体经济的“合伙人”。

在科技创新与制度创新的双重加持下,土地不再只是生产资料,而是价值创造的源头;乡村不再是现代化进程的“追随者”,而成了新价值范式的创造者。

在周寨村,一颗小红薯种出的村集体“福利共同体”与“共富生态”,是将产业利润转化为养老补贴、教育基金等每月到账的“民生礼包”,也是一次次分配制度的微观实验。在这里,这颗小小红薯种出了“让土地生长出尊严”的乡村振兴本质。



贵州佳里佳农业发展有限公司酸辣粉包装车间。

电商矩阵,“云链”全球大市场

5月16日夜,在思南县经开区红薯产业园内,贵州佳里佳电子商务公司电商大楼,灯火通明,主播们正紧锣密鼓地通过直播间介绍各类酸辣粉新品。40余人的电商直播团队,5个专业直播间,24小时轮班直播间不打烊。

“今年我们已陆续招聘20余名新主播。每天平均销售超5万单50多万桶酸辣粉。”该公司电商直播中心负责人陈浩介绍,目前在电商渠道上新增了近20个网络店铺,今年还会积极拓展跨境电商业务,扩充主播团队力量。

深山里的农产品,要卖到全国各地,电商无疑是最优渠道。目前,该公司组建直播团队,抖音、快手、淘宝、京东、拼多多等10多个电商零售平台全力助推黔货出山,90%的销售额靠电商,90%的消费群体是年轻人。

同时,借助“莞思协作”契机,搭建对口帮扶地区优质农产品的产销对接平台,线下销售渠道以贵阳市场、广东市场为中心,开拓华东盒马鲜生、家乐福、中石化等50多个销售渠道,思南红薯产品源源不断涌入大湾区消费市场。

短短7年时间,产自黔东南山里的红薯酸辣粉快速席卷全国,闯入海外市场,贵州佳里佳公司成为贵州红薯加工第一大厂,“陈薯”品牌也不断乘风破浪,越来越响。

2024年6月30日,公司的产品全网电商单日销售额首次突破600万元,单量超过20万单;10月,凭借一条短视频,公司抖音官方平台就涨粉30多万人;“双十一”活动期间,产品销售额突破4700万元,再创新高。

“陈薯”电商在国内崭露头角,在海外市场的试

探,也传来好消息:

就在去年8月,公司产品在阿里国际线上跨境电商完成首单交易,试水跨境电商实现“零”突破。目

前,公司产品布局覆盖欧洲、美国、俄罗斯等多个国家及地区,计划拓展韩国、东南亚市场。



苏铜科技合作项目带动,贵州佳里佳农业发展有限公司与江苏农业科学院开展优质红薯种科技项目,图为江苏农业科学院“陈薯一号”红薯研究培育室。