



粤黔协作·莞爱铜行

“她”们的故事 山海情长

五年,可以改变什么?从东海之滨到黔贵山川,跨越千里的东西部协作,不仅打通了产业之路,更点亮了无数女性的生活。在莞铜协作的画卷中,有这样三位女企业家,她们在创业过程中,改变了千百个普通农村妇女的命运。她们的故事,关乎土地,关乎梦想,更关乎女性之间那种温柔而坚韧的力量传递。



杨元桃

让土地长出财富 让田间充满温度

初见杨元桃是在贵州铜仁万山区的百汇源菜篮子基地,郁郁葱葱的农田里,形状各异的翠绿辣椒挂满枝头。杨元桃指着颇具规模的大棚说:“以前这里一下雨,菜就完蛋。现在遇到下雨,开个天窗、关个天窗就行,什么都不怕。”这位与土地打了14年交道的女企业家显得游刃有余,505亩的农业基地现种植有80亩辣椒,1亩地均产超1万斤,保持5天采摘一次的节奏,新鲜采收的辣椒仅需八九个小时就能送达大湾区市场。

“以前种菜,种1万斤,可能只能卖四五千斤,剩下的只能烂在地里。”缺乏技术支持,不敢扩大种植面积,产能上来了,又担心市场销路……杨元桃的“种植之路”并不容易,而在2021年,事情有了转机。2021年,在粤黔工作队莞铜工作组

的牵线搭桥下,百汇源与广东瑞丰集团达成合作,开创“订单种植、直供销售”新模式。

“客户需要什么,我就种什么。只要保证蔬菜质量,客户让我种得越多,我就越敢种。”从20亩到505亩,杨元桃的步子越迈越大。在东西部协作资金的支持下,基地陆续增加了喷灌设备,新建了分选包装车间,并于2022年成功申报粤港澳大湾区“菜篮子”生产基地,成为一头连着大湾区市民“舌尖上的美味”、一头连着当地群众就业增收的绝佳载体。截至2025年9月,铜仁已建成粤港澳大湾区“菜篮子”生产基地51个,较2022年增长240%。

最让杨元桃感慨的,不是从20亩到505亩的规模扩张,不是亩产从五六千斤到1万斤以上的飞跃,而是

身边那群女工生活的真实改变。“以前年底才发一次工资,现在每月5号准时到账。”杨元桃记得那个不识字的妇女,用画圆圈的方式记录工天,“一个圆圈代表一天,半个圆圈代表半天”。就是这样简单的记录方式,让她每月能拿到2000多元。

“她走过来,伸手拉住我说非常感谢我。”杨元桃回忆那个让她落泪的瞬间,“她说现在要买东西,不用再向别人伸手要钱了。”如今,杨元桃的朋友圈里满是女工们在棚里笑咪咪工作的照片,“今天买牛肉吃,明天买羊肉吃”。这份从容,来自于她们拥有了经济自主权。“我终于把她们的经济搞起来了。”杨元桃说这话时,欣喜溢于言表。入冬时节,天气寒冷,微信群里满满的都是员工咨询什么时候上班的火热问候。



张羽琴

“叉车上的产业链” 助力打造“国民级”美食品牌

“叉车上的产业链”助力打造“国民级”美食品牌。

得益于北纬28度的中亚热带季风气候、喀斯特地貌与富含矿物质的红砂土壤,铜仁思南出产的红薯以软糯香甜和富含多种微量元素著称。凭借在种植面积、产量与产值上的综合实力,思南红薯产业稳居贵州前列。由贵州佳里佳食品有限公司(以下简称“佳里佳”)运营的“陈薯”品牌在全国消费市场中更是“响当当”的存在。

走进位于思南的红薯产业园,叉车来回穿梭,把调味料、纸筒从隔壁企业运到佳里佳的车间。佳里佳副总经理张羽琴介绍,企业拥有两条日产12吨的红薯粉丝生产线,采用全旋流提取、涂布制粉等先进工艺,引进全自动智能化包装,可年生产各类酸辣粉1亿桶,预计2025年综合产值突破10亿元。

“以前我们的调味品主要来自河南,包装材料来自广州,受天气、路程等因素影响,包装材料、调味品不能及时到达的情况时有发生,生产计划容易受影响。”张羽琴说,为此,佳里佳主动迈出招商步伐,将两家配套企业吸引到思南投资兴业,每年节省了上千万元的物流成本,并推动当地初步形成食品包装、物流运输、食品调味等产业集群。“现在,得益于‘叉车上的产业链’,我们在100米之内就能完成全流程生产。”

近年来,佳里佳针对年轻市场投资研发“陈薯”系列酸辣粉,推出方便速食、有机红薯、便捷零食、高端精品等产品,一经推出,深受消费者喜爱。10月21日,历经近4个月研发的陈薯金黑金牛肉丸子酸辣粉在企业直播间正式上线,当晚线上销量即突破5万单。

佳里佳的快速发展,辐射带动全县乃至全市红薯种植,带动2万余农户因红薯产业链增收致富。据张羽琴介绍,佳里佳目前有700多名员工,其中100多人来自附近的丽景社区——思南其中一个易地扶贫搬迁集中安置区。此外,公司通过分红模式,将物流中心、生活楼的收益反哺给搬迁户和建档立卡家庭。

“我们很感激得到东莞的帮助。”张羽琴说,在东西部协作资金的助力下,佳里佳硬件设施加速完成升级,“产品出山”也得到了补贴,带领村民们发展红薯产业增收致富的想法更加坚定,“我们要成为国民红薯的一张名片。期待莞铜协作能继续搭建桥梁,让‘黔货出山’走得更远、更稳,让人民生活更加幸福。”



陈桂芳

弹性车间为“妈妈们”撑起一片天

在思南县贵州禾天服饰有限公司(以下简称“禾天服饰”),员工们正在裁剪布料、整理服装,有条不紊推进儿童服装订单生产,车床旁还能看到几张儿童用椅。“我们这里的女工,基本上都是照顾老人和孩子的妈妈。”企业总经理陈桂芳向记者介绍。

2023年,陈桂芳返回家乡创业,在此之前,她和丈夫在东莞虎门从事服装业,主要做出口。在一次返乡探亲的过程中,陈桂芳被当地村干部拉来看村里由东西部协作资金援建的标准化工厂,“当时确实有些心动,但我们不敢贸然决定。因为客户对工厂环境、资质都有很高的要求,在他们的刻板印象中,贵州是相对落后的区域,转移厂房要承担很大的风险。”

俗话说,眼见为实。与其花大力气一遍遍说服,不如将外商们直接拉到思南实地考察,这是陈桂芳和丈夫想到最直接的办法,“当时我们专门去北京和俄罗斯的客户聊,可以先不下单,但要跟我们来思南看厂房,看环境。”

这些年随着东西部协作深入推进,思南的综合环境发生了

翻天覆地的变化,“变化最大的就是物流,以前从东莞发货过来,起码一个星期才能到。现在交通好了,往来紧密,回头车特别多,有时候前一天下午装好货,第二天客户就收到了,彻底改变了客户对我们这交通不便的印象。”陈桂芳说,客户在考察后同意转移厂房生产,如今已成为每年都来造访思南的常客。

有厂房、有订单,员工从哪来?刚开业的禾天服饰仅有20余名员工。陈桂芳选择一步步来,先是用好政府提供的岗前培训补贴,由公司提供免费食宿,吸引周边镇村的家庭妇女过来培训,从“生手”变“熟手”。再是给予承诺,陈桂芳深知女性兼顾家庭与工作的不易,便开创了弹性工作制——计件取酬,随时可来,家中有事随时可走。这种人性化的管理方式,让周边许多原本被困在家务中的妇女走了出来。有人月入五六千元,有人能挣上万元。“最起码自己有点零花钱,不用伸手要。”陈桂芳说,“小孩子想买点什么,随时自己袋子里都有钱。”虽然企业规模不算很大,但看到女工们脸上重新绽放的自信,她觉得“心里还是挺开心的”。

今年初,受贸易战影响,陈桂芳

本来握在手里的大额订单调整为九月份结束合作,在寻找新的客户订单期间,难免有焦虑的时候。但正是因为年轻时创业的自己淋过雨,所以总想替别人撑把伞。多备一些车床,淡季可以放着,旺季随时欢迎女工们来;家里有急事,女工们跟厂长说一声,随时请假……如今,公司员工规模达到140余人,不少来自思南旗山社区易地搬迁点,急着出货的时候,大家也会齐心协力赶订单至深夜。

“上个月开始,两个俄罗斯客人下单了。在做外贸的同时,我们也尝试做内销,找到更多出路。”随着贵州制造更快走向世界,陈桂芳坚信机会无处不在,也更加认可给予女性适当的机会和弹性,她们就能在家庭与工作之间找到平衡,活出属于自己的精彩。

三位女企业家的故事,不仅仅是关于产业发展的故事,更是关于女性自我实现、相互成就的故事,折射出莞铜协作的深层意义——它不仅是资金、技术和市场的对接,更是人与人之间的连结和托举。在这条山海相连的路上,“她”力量,正悄然改变着一方水土,也温暖着一方人心。



(来源:东莞广播电视台)