

苏红:玩转“互联网+变蛋”

记者 徐启峰

变蛋是周口的一种特色食物,鲜鸡蛋经过石灰的腌制后,蛋黄凝固为一体,色彩绚丽、口味鲜美,在豫东一带广受欢迎。随着人口的不断迁徙,这种周口土特产在全国范围内蔓延开来,无论是繁华京城,还是天山脚下,凡有周口人处,必有变蛋。

麦收时节,位于周口市港口物流产业集聚区李埠口乡小杨楼村的一家变蛋作坊中,老板娘苏红迎来了一年中最繁忙的季节,每天从她这里批发出去的变蛋达到上万枚。作为市区最大的变蛋供应商,她对现在的生产规模很不满意,多年来,她一直考虑着建立一个禽蛋交易市场,打造周口变蛋产销基地。经过不懈努力,她的梦想如今正一步步实现。

1996年,在广西柳州服役的周口姑娘苏红退伍,被就地安排到当地一家事业单位工作,收入不错。她的爱人也是一名军人,退伍回到周口工作,两地分居的生活十分不便。2000年,苏红毅然决定辞职,回家相夫教子,并在本地一家企业找了份工作。

苏红家在周口港区小杨楼村,这里及周边村庄有加工变蛋的传统,加工户

有100多家,成为农民增收的一个重要途径。在打工之余,苏红也做变蛋,收入颇丰。2003年,因所在企业效益不好,苏红主动辞职,建起一个变蛋作坊,年产变蛋200万枚,成为远近闻名的变蛋大户。

从事变蛋加工十多年,苏红对这种家乡食品的前景非常看好。“周口变蛋不含任何食品增加剂,从鲜鸡蛋到变蛋,通过石灰腌制、窖藏、晾晒,经过一系列物理变化,将鲜蛋的蛋白质分解成易被人体吸收的氨基酸,营养价值得到提升,而且口味更为鲜美,完全是一种绿色健康食品。”说起变蛋的加工工艺,苏红如数家珍。

在周口,变蛋是广受欢迎的食物,据保守估算年产1.6亿枚左右,这个数字还以每年10%的速度递增。但是这种风味食品却没有像松花蛋那样在全国得到流行。这也难怪,它裹着厚厚的石灰,还披着一层锯末或草木灰,动辄撒落一地,质朴的像豫东人的性格,不了解它的人,不会那么轻易接受它。

2012年,一个偶然事件让苏红对自己的事业有了更大的企盼。那年,一位战友从南方来看她,她端出自己生产的变

蛋让战友品尝。战友吃过赞不绝口,问她是否可以到网上买到。苏红上网查了下,发现“变蛋”包括松花蛋、彩花变蛋等几个类别,但无关于周口变蛋的介绍,也无一家网店卖周口变蛋。“别人没有的,就是我的机会。”苏红意识到,通过互联网是可以把变蛋生意做大的。

怎样把变蛋生意向外拓展呢?苏红首先想到的是建立自己的品牌。2013年,苏红注册了“豫乡愿”商标,周口变蛋有了第一个品牌产品。“货卖一张皮”,周口变蛋要做到大行其道,包装必须上档次。紧接着,苏红用上了礼盒装变蛋。礼盒里装45枚变蛋,分为三层:最上一层是双黄变蛋,中间一层是五香变蛋,最下一层是原味变蛋。这种礼盒在外地市场大受欢迎,卖到了北京、上海等地的沃尔玛商场,还有许多企业批量采购,用作职工福利。

要把市场做大,单枪匹马肯定不行,2014年,苏红“合纵连横”,将附近村庄100多家变蛋生产农户联合起来,成立了“周口港区苏红禽蛋加工专业合作社”。生产规模上来了,销路就成了最大的问题,苏红开辟了电商渠道,开起了网店。目前网上销量与日俱增,线上线下两

翼齐飞,合作社产销两旺,形势看好。

“现在国家大力提倡‘互联网+’,我们实现网上销售,只是最基础的一步,要借助互联网把变蛋产业做大,还有许多路要走。”苏红介绍,2015年中央一号文件《关于加大改革创新力度加快农业现代化建设的若干意见》中提出要“大力发展名特优新产品,培育知名品牌,加强农产品产地市场建设”;周口市人民政府出台的《关于加快推进农民专业合作社持续健康发展的实施意见》中要求“加快农民专业合作社产品平台建设,加快发展农产品电子商务,大力推进农产品物流配送中心、农产品批发市场等项目建设”,让她对自己的事业有了更大的想法。“我想成立一个专业禽蛋交易市场,打造一个变蛋生产基地,使周口变蛋走向全国。”她信心百倍地说。

一市场、一基地,苏红的大胆设想并非空中楼阁,而是经过缜密的市场调查得来的。目前周口市及周边地区没有一家专业化、规模化、现代化的禽蛋交易市场,周口禽蛋批发市场也没有设立禽蛋交易场所,禽蛋交易呈现散、乱、差现象,无法满足市场需求。借助当前周口市加快“两小市场”建设的机遇,苏红意欲

建设一个豫东南最大的禽蛋专业交易市场,以禽蛋及禽蛋初加工产品销售为核心,以禽蛋初加工、深加工和新产品研发为依托,以互联网及全国各大连锁超市为平台,以信息物流配送为载体,充分发挥市场的资源配置作用,从根本上解决变蛋生产的主料问题,同时增加社员收入,促进周边畜牧养殖业和加工、运输等关联行业的发展,加快当地经济发展步伐。

随着周口港区的快速发展,许多农村面临拆迁改造,目前已有60多家变蛋加工农户房屋被拆,无法进行家庭作坊式生产。苏红说:“这对我们扩大生产规模是一个严重打击,但也蕴含着巨大的转机。我们将借此成立规模化产业化的变蛋加工企业,这个企业将建立标准化厂房,设立实验室、质检室等专业科室。把失地农户引到工厂里,按照统一工艺做变蛋,形成行业标准,提高产品质量,并以‘互联网+合作社、连锁超市+合作社、合作社+直营店’等经营方式,为市场提供稳定、可靠的周口变蛋。同时可有效解决当地‘4050’人员、留守妇女及残疾人再就业问题,为当地经济社会发展作出应有贡献。”

『互联网+』火了生态西瓜

本报讯“俺种植的第一茬生态西瓜上市一个多月了,到现在价格还没有掉下来,每市斤没低过1块6毛钱。由于瓜甜质良,皮薄瓤厚,个头大小适中,卖相极好,俺制成彩色图片并附上‘福’、‘寿’等字,在网上‘晒’,众多商人都争着先把款打到俺账上,排着队到地头来买。俺算知道啥叫‘疯抢’啦!”说起生态西瓜的网销,正在地头一边指挥雇工往车上装瓜,一边和客商结账的西瓜种植大户王亚飞眉飞色舞地说。

王亚飞是沈丘县周营乡王寨村打工青年返乡“创客”一族。去年,他在县农发行的资金扶持下,以每年一亩1000元的地价,流转土地126亩,聘请了技术人员,大力发展早春“甜蜜蜜”生态西瓜栽培。为了扩大生态西瓜的销量和辐射圈,王亚飞也赶时髦地开始学着利用微信平台,推销生态西瓜。他发动身边的亲戚朋友乃至朋友的家人,在各自的朋友圈中发布自家西瓜从瓜苗移栽、施肥到坐果、成熟等各个环节的“生育流程”,以此让客户看着省心、买着放心、吃着舒心。

“俺也没有想到这互联网的威力竟然这么大。”王亚飞介绍说。这些生态西瓜,通过微信一传十,十传百,曝光量迅猛膨胀。由于在微信群、朋友圈对产品明码标价,“甜蜜蜜”生态西瓜的销售量陡增,有的网友一买就是几十箱,一单生意少则数百元、多则数千元,利润可观。

目前,王亚飞的第一茬“甜蜜蜜”生态西瓜已通过网络销售一空,第二茬西瓜还未上市,订单已满。

“不敢再接单啦,怕到时候西瓜供不应求。以前卖瓜东奔西跑,现在用上互联网+,生态西瓜卖火啦!”王亚飞笑呵呵地说。

(谢辛凌 王向灵)



收获一地金黄, 蹦出满眼绿色。扶沟县麦子收割后,套种的西瓜快速生长,瓜秧爬上麦茬,透气性好,湿气容易排出,不易发生死棵、烂棵。图为瓜农正在整理瓜秧。(谷志方摄)

※ 实用技术 ※

夏玉米管理要趁早

俗话说“苗好七分收”,壮苗对玉米产量影响很大。夏玉米苗期生长环境恶劣,因此管理上要突出一个早字,以确保玉米壮苗早发。

一、早补苗。播种后要及吋查苗补种,凡是漏播的,要在刚出苗时及吋补种。为了补种后早出土,赶上早苗,可采用浸种催芽的办法浇水抢种。

二、早间苗。适吋定苗。间苗一般在三四片叶时进行,由于夏播玉米的初生根对土壤通气、营养和水分有一定要求,间苗过晚,植株拥挤,互争阳光、养分和水分,不利于初生根生长,

间苗时应去掉小苗、弱苗、病苗。当苗龄达五六片叶时,进行定苗。间苗和定苗最好在晴天进行。

三、早中耕除草。中耕可以疏松土壤,流通空气,不但能促进玉米根系发育,而且有益于土壤中微生物的活动,促进有机物质的分解,改善玉米的营养条件,有利于根系下扎,也是促下控上、增根壮苗的主要措施。

四、早治害虫。麦收后害虫转移到玉米上,要及时防治,对于地老虎、蝼蛄、螻蛄等害虫,除在播种前结合浅耕药剂防治外,出苗后可用毒饵防治。(朱广凯)

讲文明树新风 公益广告

中国精神 中国形象 中国文化 中国表达



我的中国梦

来自泥土的梦想
清晨睁开眼就能闻到
那是文明生长的气息
那是文明生长的梦想
让我耕耘希望的田野
沐浴着那温暖的阳光
让我手手与你同行
小脚丫奔跑在希望的田野上
啊,中国
我的梦
梦正香……

一首



中国网络电视台制 天降泥人张彩莹 林明作

讲文明树新风 公益广告

中国精神 中国形象 中国文化 中国表达

圆梦高歌

奋斗使中国梦
梦想使中国
继续前行的脚步
永不疲惫
汗水浇灌的
希望之花
在希望的田野上
绽放
中国梦
梦正香……



西柏坡



中国网络电视台制 河北蔚县 周广寅纸