

编者按:9月20日,《人民日报》副刊20版逐梦栏目刊发了文章《常山胡柚香》,文章写了常山胡柚的三个小故事,以胡柚为线索,凸显山区共同富裕的时代大主题。现予以全文转发,以飨读者。

常山胡柚香

作者:李英

我们的故事,从一颗胡柚果开始。

浙西常山县的每一座山,每一块地,每一个村,都被绿意簇拥着、包围着。在常山连绵的山岗上,你随处可见茂密的胡柚林;在常山散落的村庄里,你随处可见房前屋后的胡柚树。

为了这片绿油油的胡柚树,为了这片黄澄澄的胡柚果,几代常山人披荆斩棘,栉风沐雨,付出了辛勤的汗水。

一

青石镇澄潭村胡家自然村,一棵120多年树龄的胡柚树至今屹立在那片胡柚林里,根深叶茂,树壮果硕。

它的主人是胡家村的退休老师徐立成。正是从他家这棵“胡柚母亲树”出发,百年来,常山遍植胡柚。在徐立成的记忆里,他很小的时候,这棵胡柚树就已经这么大了,应该是他爷爷的爷爷辈种下的果树。后来有一段时间,因为疏于管理,这棵树曾枝叶枯萎,差点死亡。徐立成的父亲带着全家老小,给胡柚树培土、浇水、整枝,终于让这百年古树重焕生机。

二

80后樊燕霞充满了青春的气息,身上仿佛有使不完的劲。她只要有空就往胡柚基地跑,每每置身于那一片郁郁的翠绿之中,都仿佛有一片轻盈的绿色云彩朝她飞奔而来。

在童年的记忆里,樊燕霞就常常跟着父亲樊利卿在胡柚林里奔跑。

父亲虽然只有初中文化程度,但那时候在农村也算是文化人了。他当过村里的会计,也开过农资店卖化肥农药。后来,父亲白手起家,收购销售胡柚,成为胡柚销售专业户。他把一车车胡柚运到北京、山东、河南等地,有时一天要发几车货。那时候,樊燕霞才读小学,放假的时候就跟着押车的舅舅,一路颠簸,两天三夜才到北京。樊燕霞在市场上帮父亲发名片,那上面印了父亲的名字和联系方式。

三

走进漫柚溪谷,仿佛走进绿色王国,漫山遍野都是绿油油的胡柚树。放眼望去,数千亩胡柚基地逶迤连绵,绿色铺陈,景色壮观。

把胡柚事业做起来,这是钦韩芬孜孜以求的目标。钦韩芬是土生土长的常山人,曾在常山县微生物厂工作,后来进了食品质量检测站,几年以后就被推到副站长岗位。可是谁也没想到,她竟然辞去公职,创办了胡柚企业。

万事开头难,但这难那难,都没有难倒钦韩芬,她的目标就是要把胡柚卖向全国,卖向世界。那时,公司刚起步,只

40年前,常山县农业局开展田野调查,发现了这棵胡柚树。老农艺师叶杏元和贝增明对这棵胡柚树进行了认真研究。这棵树看起来像香泡树,却不是香泡树,果实吃起来像橙子,却不是橙子,酸酸的,苦苦的,风味独特。

他们敏锐地感觉到,这种“似橙非橙,似橘非橘”的柚果风味独特,值得在全县大面积推广。而这种果子长在山沟里,多年来连个名字也没有。县农业部门把这棵树命名为“常山胡柚”,因为出生地在常山县胡家自然村,外形又长得像柚子,后来简称为胡柚。

从这一棵“母亲树”发端,胡柚树悄

小小的樊燕霞跟着父亲在北京过了好几个春节。后来,樊燕霞考上大学,毕业后在杭州和几个同学一起创业,掘到了人生第一桶金。

都说,子女长大了要往外“飞”,拽都拽不回来。可是,已经在杭州工作了两年多的樊燕霞却和父母商量,要回到乡下,专心做胡柚产业。

父亲说:“我做胡柚销售30多年,可都是苦力活。你一个女孩子可别跟爸一样卖苦力。”

母亲说:“你是家里的独生女,好不容易大学毕业,已经在杭州有一份不错的工作,怎么还要回来当农民?”

樊燕霞说:“你们干的是苦力活,我回来就是想让你们以后少干点苦力活。我们要用互联网做胡柚营销,前景广阔着呢!”

父母拗不过倔强的女儿,虽然嘴上反对,心里还是乐滋滋的,一家人在一

有四五名员工。为了打开销路,她坐着绿皮火车到处跑,吃的苦一火车都拉不完。

从衢州坐绿皮火车,无论到新疆还是到深圳,都得几十个小时,钦韩芬随身带着几张旧报纸,累了就在座位底下铺开打个盹。为了节省开销,出差时就专找2块钱、5块钱的小旅馆住。

在北京推销胡柚,钦韩芬天刚蒙蒙亮就起床,推着平板车赶往早市摆地摊,用常山普通话吆喝着卖胡柚。

机会总是垂青有准备的人。经过多年的商海历练,钦韩芬终于走出人生低谷,在胡柚事业上迈出了坚实的一步。经过20多年的发展,钦韩芬的公司形成

然生长在常山农家的房前屋后,胡柚也成为这座县城的知名特产。叶杏元、贝增明等一批老农艺师,从这棵胡柚开始嫁接培育常山胡柚品种,从几百亩,几千亩,到几万亩,十几万亩。

这棵胡柚树,2013年由衢州林业局挂牌为“衢州古树名木”,四周建了石条栏杆加以保护。每年胡柚开花或果实开采,果农们都会在这里举行庆祝仪式。

徐立成的地里,除了“胡柚母亲树”外,还有10多棵胡柚直生树,树龄都在50年以上。这是上辈人馈赠给他们这代人的“金果树”。

徐立成生在1946年,退休前在青石

起有个照应,再说如今搞销售还真需要年轻人的智慧。

樊燕霞回到乡下老家,做的第一件事就是用母亲的名字注册了家庭农场,把父亲的果业专业合作社做大做强。就这样,父女俩开始了新一轮创业。

与老一辈不同,樊燕霞从绿色生态和电商营销着手,一番努力后,胡柚销量直线上升,最多的一年她帮果农销售胡柚6000吨。但挑战也随之而来,有销量但基地产量不够,随机收购又难以保证果实质量。

樊燕霞决定以自己的家庭农场为中心,建立规模化的胡柚精品园。她创造了一种联挂基地模式,让胡柚种植大户联合挂靠在农场,由她免费提供化肥、农药和科技管理,保证按市场价收购,同时又让大户有一定比例的销售自主权。基地很快形成规模,标准和质量有了保证,价格就相对高,销量也比较

完整的产业链,建立了40个果蔬基地,标准化基地面积达5万多亩。事业做起来后,钦韩芬把扶贫帮困与社会责任放在第一位,从2003年起,在西北、西南等部分贫困地区,通过和农民共建合作社、收购农特产品、科技扶贫等方式,帮助低收入农民实现脱贫。她还创建产销联盟,在新疆、四川、甘肃、云南等地联企业、联基地、联农户,帮助贫困地区、贫困农户建基地、销产品,为上千名农村劳动力提供了就业岗位。

2021年2月25日,中共中央、国务院作出关于表彰全国脱贫攻坚先进个人和先进集体的决定,钦韩芬的浙江艾佳果蔬开发有限责任公司被授予“全国脱

初中教过数学,后来教生物。他有四个子女,三个女儿在杭州,一个儿子在无锡。儿女们都想接他们老两口去城里,但他们不乐意,就愿意守着这片胡柚林。除了园子里的十几棵老胡柚树,他家还有两块地,总共有七八亩,种了100多棵胡柚,光那棵“胡柚母亲树”,每年就可收获果子1000多斤。

前不久,我们在徐立成家里采访,他远在杭州的女儿从手机监控视频里看到,就打了电话过来问:“家里怎么来了这么多人?”

徐立成在电话那头乐呵呵地说:“家里来了很多作家,他们要看那棵胡柚母亲树呢!”

稳定。这种优质优价的良性循环,给传统种植的农户带来了新的生机。她的家庭农场和专业合作社,如今有近500户人家,1600多人。

樊燕霞一路走来,并不是一帆风顺。有一年,基地里的胡柚遭病虫害侵袭,有些叶子开始枯黄,她赶紧与父亲到田头分析原因,采取措施。从那次开始,樊燕霞和社员们更加注重优化土壤环境,加强病虫害防治,加强品种改良。

辛勤的汗水,换来的是丰硕的果实和成长的喜悦。樊燕霞赢得了合作社社员们的好评和欢迎,也赢得广大客户的信赖和支持。

为了父亲的胡柚,为了果农们的胡柚,樊燕霞甘愿奉献自己的青春力量,深耕胡柚产业,用自己的所学所思,带动更多父老乡亲增收致富。

贫攻坚先进集体”称号。

钦韩芬有空闲时,就会登上漫柚溪谷的观景台,放眼眺望四周,是一望无际的胡柚林,整个人仿佛沉浸在绿色的海洋里。在成熟的季节里,金黄色的胡柚果压弯了枝头,就连空气里,都时时飘荡着淡淡的清香。

随着胡柚产业链的发展,常山胡柚又迎来了新的发展机遇。

关于“千万工程”,关于山区共同富裕的时代命题,关于一颗胡柚果的成长,常山人有了自己的独特理解和实践。

胡柚这颗小小的果实,如今成了常山乡亲们的福果,那清新的胡柚香,常常飘荡在常山的田畴沃野上……