

如果阳光有味道

赵彦红

“那么,你决定做了?”
“嗯,”一阵沉吟后,语气坚定,“做!”
时隔六年,牛劭妮依然清晰地记得那天,一个阳光明媚的暮春上午,她坐在家乡壶关一个铺满青草的山坡上,四周是绿油油的庄稼,金灿灿的阳光洒满山满谷地流泻,春天的气息从松软的土地里争先恐后地拱出来,拱得人心里热烘烘的。

她的旁边坐着一位年轻的女子,明亮的眼眸望着远处山脉静默的轮廓,阳光下笼罩着淡蓝色的烟霭,山之外还是山,她们置身于太行山的重重山峦之中。

“你要做好赔钱的准备。”女子的表情有些凝重。
“虱多不痒,债多不愁,大不了再赔一把!”牛劭妮有些苦涩地笑笑。

“劭妮,你还是放不下这些山里的乡亲们?”女子问。
“说我呢,你不是也!”牛劭妮看她一眼,“漂漂亮亮一个女孩子,非要搞特色农业,每天在山里颠来颠去的,还不是想让大家过上好日子?”

两人都笑了,只是这笑容并不轻松。
生于1977年的牛劭妮是东山后村人,那是长治壶关县晋庄镇的一个小村庄,地处太行山腹地。虽说从小在县城长大,但家乡的一草一木、一沟一坎却深深地印在她心底。从医学院毕业后,她先在县城一家医院的药房工作了两三年,后来几经辗转去了太原,供职于一家杂志社。在繁华的都市,在散发着墨香的杂志社,不知不觉十一年光阴飞逝。在大城市匆忙的生活中,有时她觉得自己很幸运,有时又觉得有些怅然,特别是每次回乡采访组



牛劭妮精心种植西红柿苗。

稿时,看到田里辛勤劳作的乡亲,看到他们因为市场价格低而面对成堆的西红柿面露愁容时,她的心就有一种刺痛感,急切地想为他们做些什么。

直到2017年。
这一年是牛劭妮人生中一个重要节点。
这一年,她挚爱的丈夫在经历了一场与病魔的生死搏斗后,终于重新迎来生命的绚丽曙光,与爱人不离不弃共渡风雨的她也仿佛获得了某种新生。她感觉到生命的土壤中有类似种子的东西在蠢蠢欲动,在催促着她行动起来。也许是冥冥中的某种安排,此时她认识了申丽珍,一个从事特色农产品经营的女企业家,也是故事开头的那位年轻女子,彼时丽珍也不过36岁。

说起来,申丽珍同牛劭妮一样,都是大山的女儿。这位来自平顺县的女子,身上有着大山的质朴与坚韧。早在2015年,一个偶然的机会,申丽珍来到壶关,从此与这片土地结缘,她像一只勤劳的蜜蜂,在壶关的青山绿水间飞来飞去,山羊肉、土鸡蛋、小米、西红柿,这些像土地一样朴实无华的农产品,在她的宣传推广下,走出大山,走进一座座人流如潮的大城市,成为一户人家餐桌上的美味佳肴。

两个女人一见如故。
也许是对脚下这片土地怀着一样的深情,也许是身上同样流淌着太行山的质朴,反正她们甫一交谈就觉得十分投缘,当即决定合伙做事。“壶关是个农业县,我们决定就做农业。”牛劭妮说,“丽珍比我小四岁,创业却比我有经验,她是我的合伙人,更是我的领路人。”

色彩缤纷的康乃馨是两人合作的第一个项目。
2017年6月,牛劭妮和申丽珍成立了山西珍妮康花农业科技有限公司。那是一段沾着泥土、洋溢着芬芳的岁月啊,她们成立合作社,采用“公司+合作社+农户”的发展模式,带动周边贫困妇女姐妹一起种植鲜花,粉色紫色黄色白色的康乃馨给大地铺上一面美丽的花毯,也在农户的心里铺上绚烂的希望。

她们与宁夏丝路康花农业科技开发有限公司签订战略合作协议,就康乃馨等鲜切花种植、销售、出口等领域联营发展。为了把这芳香的事业做大做强,她们在壶关县城成立了首家鲜花体验馆,并在5个省市建立了花卉销售网点,实现了小生产与大市场的有效对接,让来自太行山的鲜花“飞入”更多的城市人家。

然而首战并未告捷。或者说,2017年,她们的鲜花生意并没有赚到钱,不但没赚到,事实上是赔了。那时候她们对农户种植的鲜花采取保底收购的方式,每扎花按6元钱收购,可是这一年,鲜花市场并没有出现预期中的火热景象,甚至“三八”节市场上—扎康乃馨的出货价仅有2元钱,这就意味着她们每从农户手里收购—扎康乃馨就要赔4块钱。“我们不能让农户赔,说了6块收就是6块收,出尔反尔的事我们不能干!”牛劭妮说得很坚决。那一年她和申丽珍每人赔了十几万元。

2018年的春天,两个好朋友决定合作第二个项目——制作销售壶关旱地西红柿酱。

那个阳光明媚的暮春上午,她们来到集店乡东关壁村,申丽珍在这里建了个农场。坐在农场翠绿的山坡上,她们反复讨论。

“为什么要做西红柿酱?我们的鲜花项目慢慢走上正轨了啊。”牛劭妮有些不解。彼时她们已开辟了40余亩鲜切花种植基地,年产康乃馨鲜切花600万枝,每年产值可达300万元,带动100余名困难人口实现了就业。公司虽然利润不高,但农户切切实实受益了。

“你看啊,咱壶关县最大的特点是什么?干旱啊!”申丽珍耐心地解释,“这里山大沟深,十年九旱,老人们不是说壶关以前还叫‘干壶’嘛。可是早也有早的好处啊,它

适合——”

“种旱地西红柿呗!”牛劭妮接过话茬,“壶关旱,可是光照时间长啊,无霜期也长,昼夜温差还大,这些都是种植旱地西红柿的有利条件!而且,种出的西红柿就是口感好嘛,皮薄肉厚,又沙又甜!”

“哈哈,原来你都清楚啊!”申丽珍哈哈大笑。
“哈哈,我知道得多了。”牛劭妮也笑,我还知道,你已经做了一年西红柿酱,但一直销路不畅,好东西砸在了手里。

“所以,你要慎重考虑。”
“我考虑好了,和你一起做西红柿酱!壶关旱地西红柿是好东西,这点我绝对有信心,这事如果我们做成了,那么将真正带动更多的乡亲致富,这功德无量的好事我做定了!”

阳光像金色的绸缎一样包裹在她们身上,柔软,温暖,有一种让人安心的力量。

“劭妮,你说阳光是什么味道?”盯着远方看了半天,丽珍突然问。

“阳光能有什么味道,无味!”劭妮嗔怪地瞅她一眼。
从农场回来,牛劭妮开始全力投入到西红柿酱的项目中。她了解到,其实早在2008年,壶关县主要领导已认识到种植旱地西红柿大有可为,从政策层面和种植推广上都做了大量工作。特别是近年来,围绕打造“中国北方旱地西红柿之乡”目标,壶关县坚持把旱地西红柿作为群众增收致富的主导产业来抓,出台奖补政策,加大支持力度,扩大种植规模,发挥带动效应。目前,全县已形成规模化、标准化、产业化种植格局。

“咱的旱地西红柿品质上乘,但由于宣传推广不够,好物卖不上好价格。”牛劭妮解释说,“如果做成西红柿酱不但增加了附加值,方便运输和保存,种植户的利润也提高了,这样就能保障旱地西红柿这个主导产业让村民持续增收,这是长远的事业。”

正是认识到这一点,才促使她暂时放下手中的鲜花生意,全身心投入到制作销售西红柿酱的工作中。不仅如此,她还找到闺蜜原玲英“入伙”。彼时原玲英生了孩子,才出了“百天”。电话里,劭妮火急火燎地“动员”好友:“赶紧的,找人帮你看娃,你出来,我们—起干件大事,女人啊要有自己的价值!”虽有几分调侃,但作为多年好友,原玲英还是相信劭妮的“大事”很重要,立即加盟。

俗话说,三个女人一台戏。如果三个聪明、有能力、有情怀的女人碰在一起,那就将上演一台精彩万分的大戏、好戏了。说干就干,三个合伙人首先成立了长治市峡谷山珍食品有限公司,重点做农业种植和特色农产品开发、销售,促进当地农业农村经济转型和乡村振兴。

现在,制作出优质的西红柿酱就是她们的首要任务。事实上,申丽珍2017年就已开始做这件事,由于当时专门加工西红柿酱的地方很少,也缺少专业的制作工具,丽珍就摸索着先使用外地的机器制作西红柿酱,结果当年她做了四五万瓶西红柿酱,却销路不畅,只好托亲戚朋友四处帮忙推销。

三个人经过仔细研究,认为这些西红柿酱滞销的一个主要原因是缺乏统一规范的制作标准,从而导致产品品相、口感和质量的不稳定。那么如何确定一个统一的制作标准呢?思来想去,牛劭妮决定自己动手试试。

那天,牛劭妮把自己关在厨房里亲自炮制,原玲英在旁边打下手。先把一个个精心挑选的壶关旱地西红柿烫水去皮切块,放入锅中熬制。为了保证整个制作过程的绝对卫生,牛劭妮准备了三口锅,消毒完成后同时开火,一口锅熬酱,一口锅煮瓶子,另一口锅煮瓶盖。这时她惊奇地发现,上大学时所学的医学知识和在医院的临床经验竟然在这里派上了用场——她知道每个环节怎样确保消毒到位,怎样做到全程不接触手部,怎样做到无菌密封,甚至西红柿酱装瓶以后,还要再倒过来,将瓶口也浸泡在沸水里消毒。从晨曦初露到夕阳西下,配红色的晚霞在厨房里投下杏黄的光晕,然后迅速沉下去,沉下去,暮色开始四处弥漫。华灯初上,100多瓶鲜艳剔透的西红柿酱像一个个可爱的孩子排着整齐的队伍站在她面前,疲惫不堪的她和玲英欣慰地笑了。

“完美!”第二天,被邀来品鉴的申丽珍仔仔细细检查并品尝之后,对牛劭妮的西红柿酱赞不绝口,她盯着那一瓶瓶鲜红澄亮的产品,目光灼灼,语气热切,“我有预感,这次肯定大卖!”

因为丽珍之前和太原一家五星级大酒店的负责人认识,她们次日便带着这批产品直奔太原。背着沉重的西红柿酱,她们到了酒店,员工说老板出去了,要到晚上七八点才能回来。那就等呗!两人坐在空荡荡的会议室里等啊等,那时已是盛夏,从天不亮就出门,驱车四五个小时,此时坐在办公室,疲劳、困倦、饥肠辘辘,内心交织着希望与失望……中午时分,原本想出去填填肚子,又怕一出门错过人家,干脆就忍着饥饿继续等待。夜幕降临,她们仍撑着苦苦等待。后来,负责人终于来了,看过并品尝产品以后,非常满意,当场就签订了10万瓶的订单!

从酒店出来,两个人开心得要跳起来了!午夜时分,她们连夜开车返回长治,一路上,又是笑,又是哭,又是唱,之前所有的挫败、艰辛、委屈此刻都化作滔滔的泪水和欢乐的歌声,融入车窗外浓浓的夜色中,随清凉的晚风一起流淌在回乡的路途中。

怀着成功的喜悦,她们带着团队首先模拟手工制作西红柿酱的工艺,亲自设计定制了半自动化的流水线,这个过程中保留了传统西红柿酱制作中手工剥皮、手工罐装等做法,确保产品的品相、口感与手工制作完全一样。同时,制作工艺中还加入了更多的技术含量,比如熬煮时间、冷却时间、灌装时间等等都有严格的标准。曾有同行好奇地问:“为什么都是同样的步骤做西红柿酱,我们产品的颜色没有你们的好?”

在劭妮老家东山后村广袤的田地里,种植着数百亩旱地西红柿,然而,村民们却常常为卖不出去发愁。现在好了,包括东山后村在内的晋庄镇的西红柿都由劭妮她们公司统一保底收购。公司与农户签订保底收购合同,每斤西红柿的市场价不到一元时,她们都按一元算;如果市场价超过一元,就按市场价收购。村民们再不用担心自家的西红柿卖不出去了,而且价格只赚不赔。采用这种方式,公司每年通过订单收购农户种植的旱地西红柿800多亩,加工5000多吨,签约的农户有100多家,参与种植的村民350余人,大伙儿在家门口通过西红柿采摘、西红柿酱灌装等实现了就业,增加了收入。“农民如果不挣钱,第二年就不种了,只有保证了村民的收益,让大家挣到钱,多挣钱,壶关旱地西红柿这个产业才能良性循环下去。”在这个问题上,劭妮她们显然有着更为长远的考虑。

这是一份关乎责任与情怀的事业。除了西红柿,峡谷山珍公司还种植有高粱、玉米等农作物,为了让乡亲们多挣钱,她们干脆放弃机器种植、收割,全部由当地村民来完成。劭妮算了一笔账:一百多亩地如果用机器种植只要半天就能种完,成本也就七八千块钱,但如果用人工就需要三四天,按每人每



牛劭妮(右)与原玲英(左)捧着成品,满怀喜悦。



制作西红柿酱前,仔细清洗西红柿。

天100多元的工资计算,一共需要1.2万元左右,还要避开天气不好的时候。但如果聘用当地的农民种,他们在家门口就能挣到钱,让村民多挣点钱,这是劭妮她们特别开心的事情,所以她们毫不犹豫地聘用当地农民来种植。

把一瓶瓶鲜亮殷红的西红柿酱捧在手中,牛劭妮感到了沉甸甸的分量,她知道,这来自土地的馈赠饱含着她们三个女人与团队的心血和汗水,同样也承载着农户的希望与期盼。她们带着它们走出太行山,赴太原,上北京,下河南,走进酒店、商场、超市、企业……像熟悉自己的孩子一样,她们滔滔不绝地向人们介绍着这些个宝贝们。一件新产品想打开市场太不容易了!她们去酒店推销,常常一连跑十几趟都找不到人。看冷脸,听难听话,坐冷板凳,今天推明天,明天推后天,这种事情太多了。劭妮说,那一阵,感觉自己真是低到了尘埃里。

三个柔弱的女子,在做了农产品经营之后,简直成了“变形金刚”——不仅变得坚强,且什么活儿都能干。送货时她们经常跟车去,一辆满载西红柿酱的大货车,一车装1000多件,每件12斤重,她们撸起袖子,同师傅一起搬上车,到了目的地再一件件卸下来。“只

要把西红柿酱销售出去,这些苦都不算啥。”牛劭妮云淡风轻地笑。

经历了创业初期的种种艰辛后,峡谷山珍公司如一株生命力顽强的小树苗,一日日茁壮成长起来。通过“龙头企业+乡镇+行政村+基地+农户”的帮扶模式,公司带动周边7个乡镇、16个行政村、6个专业种植专业合作社、2000多户农民稳定增收。春暖花开的四月,将一粒粒饱满澄黄的玉米埋进松软湿润的土地时,劭妮她们便带着乡亲们忙碌起来了,种下玉米种高粱,接着就是种植翠绿的西红柿秧苗,果实成熟时再收入筐中,整个农闲的冬季,大家伙又忙着四处运送货物。一年从头忙到尾,村民们的小日子越过越红火。这让劭妮觉得,她们所有的付出和努力都是如此值得!

时光在奔波与忙碌中飞快地流逝,身为总经理的牛劭妮与两个好友兼合伙人在农产品经营的路上风雨相携,彼此陪伴,她们一起度过创业的至暗时刻,又共同迎来成功的喜悦。如今六年光阴已轻悄悄地掠过,她们的峡谷山珍西红柿酱早已遍布全国各地,除了长期合作的诸多大型国企,借助网店、微店、抖音、淘宝、京东等电商平台,这来自太行山的特色农产品早已飞入天南海北的寻常百姓家。

为了确保西红柿酱每一批、每一瓶都是一个味道,2022年开始,公司与省农科院合作,历时一年多,研发了适合制作西红柿酱的旱地西红柿种苗——“峡谷山珍一号”种苗,试种以后发现效果非常好,2023年开始大面积推广。

盛夏时节,温热的风从远处吹来,在辽阔的西红柿地里,一垄垄碧绿青翠的西红柿秧苗长势喜人,一个个饱满鲜润的西红柿开始由青变红。

牛劭妮和申丽珍站在地里,脚下是厚实的泥土,身边是一望无际的碧绿秧苗,天空像一汪平静的湛蓝湖水,金黄色的阳光把一切都笼罩在一幅辉煌灿烂的油画里,此情此景,有一种炫目的美。

“劭妮,咱的西红柿那么好吃,他们说这就是阳光的味道!”旁边的丽珍笑眯眯地说。

“阳光的味道,嗯,没错,就是阳光的味道。”劭妮赞许地点头。

“那你说,阳光有没有味道?”丽珍顽皮地问。
“有!”劭妮仰望着天空,一缕笑容在嘴边悄然漾起。

“你快说说,什么味道?”丽珍急切地追问。
“幸福的味道啊!”

“对呀,就是幸福的味道啊!”
欢乐的笑声在明媚的阳光里四下里回荡,又像涟漪一样层层散开来。