

# 从「逐藕而居」到返乡种藕



挖藕人每年从9月工作到次年4月。受访者供图

通讯员 李康 见习记者 孔珂依

十几年前,《舌尖上的中国》第一季花了相当篇幅,来介绍湖北莲藕和煨出来的绝美藕汤,也将挖藕这项原始又辛劳的工作展现在大众面前。很多人看得“边流水边流眼泪”。

十几年过去,挖藕人的境况有了改善。

是什么原因使得他们的境遇有了这样的转变? 原来,依托线上电商平台,当地莲藕产业得到了极大发展。在挖藕时节,他们不再因第二天没活而焦虑,每天都可以拿到一笔不错的收入,结束工作后可以回家洗一个热水澡。在不用挖藕的时候,他们便在池塘里撒下虾苗,等待小龙虾长大再卖掉。

虽然他们还要常年泡在淤泥里,但在新工具和电商平台的帮助下,他们不必再“逐藕而居”。

## “打藕”

湖北挖藕最好的时节已经过了。现在,洪湖市的池塘里还留着枯萎的荷梗,水位低处露出湖底的淤泥。

赵道凯已经在湖里泡了3天,做着这一季挖藕的收尾工作。他今年51岁,身形瘦削,但是骨节粗大,一看就是常年干苦力。这3天,他每天7点起床,吃过早饭骑带斗的电动摩托车来到湖边,脱掉外套后,穿上一身潜水衣。这可费了不少功夫。

相比过去传统、纯人力的挖藕方式,现在的挖藕人们都用水泵辅助挖藕,省时省力。赵道凯打开插在岸边的水泵,高压水枪从另一头喷射出来,他小跑过去蹚进湖里,将水枪夹在右臂腋下,喷嘴埋进水里开始干活。

赵道凯跪在湖底的淤泥上,弯下腰,左手手掌慢慢在淤泥上摸,右手掌握着水枪喷水的位置,

湖水已经淹没他的肩膀,只剩头撑在湖面。“轻轻地用手掌拨过去,如果水下的荷梗不够硬挺,倒了,(那个位置的)泥土里就没有莲藕,如果足够硬挺,说明就有。”

确定了莲藕的位置,赵道凯小心地用右手拿水枪将藕一侧的淤泥冲干净,莲藕很脆弱,一定不能对着莲藕冲,不然冲断了,卖不出去好价钱。水枪冲到莲藕尾部后,再回来冲莲藕的另一侧。等两侧淤泥冲刷干净,从尾部轻轻把莲藕抽出来,往身后一甩,它会自动浮在水面,等结束后再打捞上岸。

这种方式被称为“打藕”,在当下是更多挖藕人的选择。对于熟练的打藕人来说,每根莲藕从被发现到漂在水面上,花费一两分钟,只用传统挖藕方式的五分之一时间。

尽管如此,“打藕”依然辛苦。赵道凯在摸索



赵道凯扛着水泵下水准备打藕。刘浩 摄

时一直保持着左肩往下歪着的姿势,还要跪在淤泥里一点点爬行。“连打3天浑身酸疼,干完今天说什么都得歇着。”

赵道凯还有一个35岁的徒弟,“是我在这一行见过的年纪最小的,年轻人出去也不想干这种又脏又累的活儿。”赵道凯说。

## 返乡挖藕

据媒体报道,湖北莲藕种植面积和产量位居全国第一,全国各地有70%的莲藕来自湖北。其中,荆州市农业农村局2023年数据显示,洪湖莲藕占全省莲藕种植面积的17%,莲藕年总产量近30万吨,占全省总年产量270万吨的11%。

前几年,为照顾身体不好的妻子,赵道凯回到老家洪湖,开始挖藕挣钱。

邱珍兵之前也同样常年在外工作,为了赡养父母而选择回到老家。他看了一圈儿工作,发现薪资都很低,最后决定出苦力挖藕。第一年,给一个有几十年经验的老师傅当徒弟。

九月份的湖北天气依然炎热,挖藕工人4点钟就开始工作了。传统的挖藕方式是用锹挖泥藕。邱珍兵跟在师傅后面,只见老师傅先将淤



传统的挖藕方式是用锹挖泥藕。受访者供图

泥挖出来一个半米的深坑,站在里面,凭着经验找准莲藕卧在淤泥的哪个位置,挖到后,放下铁锹,徒手轻轻将莲藕表面淤泥刮去,最后用铁锹

铲去尾部,将整条莲藕小心地拖出来。

经验丰富的师傅,第一铲下去挖淤泥,距离莲藕的埋藏处可能只有小拇指宽。这个“技术活儿”可为难了邱珍兵,一开始,荷梗一铲,他要么找不到莲藕的位置,要么用力太大,直接铲到莲藕。莲藕断了,淤泥就会灌进去,也就不值钱了。

邱珍兵回忆,太阳升起后,一天的劳作也就结束了,5个小时左右的时间,别人少则挖两三百公斤,他只能挖一百公斤左右,挣不到钱。

后来,邱珍兵也用上了“打藕”方式。打出来的藕表面干净,不像泥藕抹着厚厚一层泥巴。

邱珍兵说,如今儿子在洪湖市区的婚房都是他一点点挣出来的。有了孙子之后,他每个月会给儿子2000元做补贴。

## 不再漂泊

赵道凯和邱珍兵这样的挖藕工,都在为湖北华贵食品有限公司(以下简称“华贵集团”)工作。这家公司创建于2006年,在直埠大道边。2012年,华贵集团开始水生蔬菜加工,并重点加工藕带分销,将科研成果写成论文。

现在,华贵集团是全国最大的莲藕类生产企业,公司生产的泡藕带、莲制品、莲饮品和淡水鱼四大系列十多个品种畅销全国各地,并出口至欧美、东南亚,创产值近20亿元。

在生产莲藕制品过程中,华贵集团投入1.2

亿元改造智能加工工厂,并在2022年4月改造完毕投入使用。

据华贵集团总经理杨福元介绍,华贵集团2019年在洪湖当地开辟了8平方千米的荷塘种植品种“洪湖莲藕一号”,产量是野藕的4倍。“我们和当地30个农村合作社、200多家农户合作,种植面积达100平方千米。”在收购莲藕时,华贵集团开出不低于底价2.8元的价格,当市场价高于底价时,将用市场价收购,“比如2023年,我们收购价在3.1元—3.5元之间”。

从2019年,每年9月开始,万亩荷塘就迎来各地50多名挖藕人。

2017年,华贵集团入驻拼多多,不到3年,便在莲藕品类的销量做到了第一位。2020年,拼多多推介华贵集团在央视开启了一场线上直播,向全国推介洪湖地标性农产品洪湖莲藕,洪湖市市长也走进直播间倾情讲解。

华贵集团拼多多店铺负责人贺刚刚说:“那次卖得很好,坚定了我们和拼多多深度合作的决心。”2023年,华贵集团在拼多多的年销售额达到3000万元。

像赵道凯和邱珍兵,每用水泵打出0.5公斤藕卖给华贵集团,就可以挣0.7元钱。

在华贵承包荷塘之前,赵道凯和邱珍兵要离开家不停地找活儿。每次在一家干完活,雇主便不再管吃管住,赵道凯要收拾好水泵等装备回趟家。在家里,他要耐心地一个个打电话问需不需要挖藕人,在挖藕人聚集的微信群里蹲消息。

“有活儿的时候扎堆,没活儿的时候很磨人。冬天也没什么事做,只能干耗着,还得不停地找人打听。”没活的时候,赵道凯心急,但他不想把情绪传递给生病的妻子,白天他会出门,尽量少说话。运气好找到了活儿,他要匆匆带着工具赶过去,但是时间也在等待和寻找中浪费了。

现在,赵道凯很满意有固定的工作时间和地点,他不用再凭运气找工作。

对于邱珍兵来说,以前在别人家干活,五六十个人住在联排简易房子里,那时他还是个挖泥藕的新手,满身是泥地出来后,无法洗一个热水澡。晚上他躺在床上,既要忍受挖藕带来的身体不适,还要忍着白天挖得比别人少的无奈和怨气。

现在,通过电商平台,藕有了稳定销路,他可以回家适时享受休憩。“谁不想在干完活儿之后回家洗一个热水澡,然后舒舒服服地睡一觉呢?”邱珍兵说,这个小愿望他终于可以实现了。



华贵食品有限公司生产厂区。受访者供图