

月销脆肚千万元 不辞长作衡东人

——湖南聚味堂食品有限公司董事长郭思中返乡创业故事

雁归来 建家乡
——湖南返乡创业兴业故事

湖南日报全媒体记者 徐德荣
通讯员 李永民

【“伯乐”推荐】

预制菜是乡村振兴的一盘“硬菜”，也是促进消费升级的一道“好菜”。在市场供需两旺的新形势下，湖南聚味堂食品有限公司董事长郭思中抢抓风口，凭着多年从事食品行业的经验，回到家乡衡东创业。他研发的一系列衡东土菜预制菜，受到消费者青睐。

郭思中不仅把美味的衡东土菜送到千家万户，而且带动了衡东人种植三樟黄贡椒的积极性。目前，衡东县成片种植三樟黄贡椒4万余亩，年产量4万多吨，年产值达5.62亿元，上万亩农年均增收超过4000元。三樟黄贡椒真正成为我们富民强县的支柱产业和特色产业。

他把自己的技术和经验、理念和视野、信息和资源与衡东土菜产业结合起来，为乡村振兴注入了新动能。

——衡东县委常委、县委政法委书记钱永明

【兴业故事】

“这个脆肚口感不错，还还原度高！”

3月18日，一家大型连锁超市的经理带队来到聚味堂公司考察，品鉴聚味堂公司的黄贡椒脆肚、猪肚鸡、椒麻老母鸡等预制菜。

仅10多分钟，七八道菜就全部上桌。色香味俱全的预制菜，博得客户连连点赞。

进入大型连锁商超，是郭思中今年的工作重点。看到客户连连点头认可，郭思中兴奋地介绍起其余20多种预制菜。

这几年，郭思中带领的聚味堂公司发展迅猛。去年，公司产值超3亿元，仅一道黄贡椒脆肚便卖了1.2亿元。

几年前还在东北遥望家乡的郭思中，也许他自己都没料到，在预制菜这条餐饮新赛道上，能跑得这么快。

游子回到故乡

1999年，27岁的郭思中怀揣着打拼梦，只身前往哈尔滨。凭借吃苦耐劳

的性子和灵光的经营头脑，一步步有了自己的生意：餐饮原材料配送。

家乡情结很浓的郭思中，将很多湖南土特产如腊肉、酱腌菜等推上了东北餐桌。经过10多年发展，2016年营业额已上亿元。

年龄越大，越念故乡。身处几千里外，郭思中常常关注着家乡。

郭思中是衡东县三樟镇人，三樟有一颇具名气的特产——黄贡椒。这种辣椒呈橘黄色，得益于当地独特的沙性土壤，辣中带甜、皮薄肉厚、口感爽脆，是湘菜上好的佐料，在清代还获御赐名“黄贡椒”。

但有一年，郭思中听说家乡的黄贡椒严重滞销，丰产却不丰收。地里辣椒没人摘，很多村民拔掉辣椒树，不愿意再种。

“乡亲们种的辣椒卖不出去，我很心痛。”郭思中说，那时候衡东黄贡椒种植面积估计有两三千亩，总产量并不算大。

能不能为家乡做点什么？郭思中思索着。

2016年，在衡东县“迎老乡回故乡建家乡”活动中，县领导盛情邀约，并给他详细介绍了衡东土菜的发展规划。这更坚定了郭思中的信心——回乡！

自己是“卖菜”的，有经验、有人脉，还有一点资金……回乡创业规划在郭思中脑海里渐渐清晰。

赶上行业风口

衡东县有两张“名片”，一张是“罗帅故里”，另一张便是“衡东土菜”。

衡东土菜，数衡东脆肚最负盛名。用茶油爆炒的肚丝配以黄贡椒，脆嫩鲜美，既下饭又下酒。很多外地食客慕名赶来衡东，就为这一口“脆辣鲜香”。

这道菜很难做。需要长时间反复清洗，还有复杂的腌制，整个过程动辄两三个小时，炒制的时候更需精准把握火候。很多食客难以在家里自制这道美食。

能不能让食客在本地餐馆或家里也能吃到正宗的衡东脆肚？

能！郭思中一直思索并要做的就是衡东脆肚预制菜。

经过两年建设，2018年，聚味堂公司投产。在反复研发和实验后，黄贡椒脆肚预制菜成功面世。

经过清洗、去腥、切丝、腌制等多道工序，再速冻，搭配黄贡椒配料包一



郭思中。 通讯员 摄

起装袋，一份黄贡椒脆肚预制菜就新鲜出炉。

随着一条条运输冷链，衡东脆肚走进全国各地的餐馆、家庭。只需把脆肚和黄贡椒配料包倒进锅中翻炒一会儿即可装盘上桌。

“速冻只需10分钟便能将脆肚表面冻至零下196摄氏度，还原度可以达到95%以上，口感和营养都能保持得很好。”郭思中介绍。同时，因为是全程冷链运输，黄贡椒脆肚预制菜不需要添加防腐剂，确保健康、安全。

黄贡椒脆肚预制菜一上市便大卖。去年，聚味堂公司的黄贡椒脆肚卖了近500万份，销售达1.2亿元，月均1000万元。此外，公司还研发出猪肚鸡、黄贡椒牛肉、椒麻老母鸡、藕盒等30余种预制菜。去年，公司产值达3亿元。

“餐饮新赛道，人人当大厨。”郭思中告诉记者，今年中央首次将“培育发展预制菜产业”写进一号文件，是对这个行业的莫大鼓舞和支持，他对预制菜发展前景充满信心。

带动乡亲增收

聚味堂公司现在有员工近400人，有100余人是返乡就业的。生产厂长郑尚军告诉记者，她和丈夫返乡后都在聚味堂公司就业，得益于公司的人才培育计划，现在工作得心应手。“员工的薪酬待遇在全县企业里算高的，大家都很有获得感。”郑尚军说。

个人富不算富，大家富才叫富。郭

思中一直没有忘记回乡创业的初心：振兴农业、振兴乡村。

黄贡椒是衡东土菜的魂，也是聚味堂公司预制菜的“秘方”。

在聚味堂公司的带动下，目前衡东县的黄贡椒种植面积达4万亩，涌现专业种植合作社近50家，近万农户种植。“我们一年能收购消化2万亩辣椒，并且制定了保底收购价。”郭思中说，目前村民种植黄贡椒积极性非常高，每公斤价格也从以前最低的0.75元涨到四五元，更贵的甚至达到10元。

郭思中还与省内高校合作，将黄贡椒品种提纯复壮，让农户进一步增产增收。提纯复壮后的黄贡椒亩产可达1500公斤，产值达1.5万元以上。“相比以前亩产值2000元左右，如今黄贡椒亩产值翻了好几倍。”郭思中说。

2020年，衡东三樟黄贡椒成功入选全国“十大名椒”，黄贡椒风头正劲。

【创业感言】

在新赛道上跑出“衡东味道”

湖南聚味堂食品有限公司董事长 郭思中

将衡东土菜发扬光大，是衡东人的责任和使命。

在外创业时，我带到东北的湖南土特产，深受当地消费者欢迎。我相信，作为湘菜重要地方支系，以鲜、辣、土为特色的衡东土菜，也一定会受到消费者的热捧。

这几年，我们进行产学研合作，预制菜力求最大程度还原现炒的衡东土菜的味道和营养，得到广大消费者认可，这是我们前行的动力。

通过发展预制菜，推动黄贡椒产业发展，助力乡村振兴。黄贡椒种植户富起来了，在外的游子回乡就业，衡东的黄贡椒产业方兴未艾。如今，不少衡东人在预制菜里找到了自己的归属感、成就感。

今年中央一号文件提出“培育发展预制菜产业”后，许多高科技人才、技术工人纷纷加入这个行业，更加坚定了我做大预制菜产业的信心。

我将担当起推广衡东土菜的使命，加大产品研发力度，在预制菜这一餐饮新赛道上，跑出“衡东味道”。

讲述留守少年追寻足球梦 电影《永不独行》隆回首映

湖南日报3月19日讯（全媒体记者肖霄 通讯员 陈斌 廖育柔）“梦想之所以伟大，是因为它教我们去远方。”今天，讲述留守少年追寻足球梦的励志电影《永不独行》在隆回县职业中专举行首映式。

影片中，足坛宿将邓楚一家在旅途中遭遇车祸，失去妻子的他隐身回到老家山区小镇，借酒消愁逃避生活。在此期间，他遇到一群野性难驯、热爱踢球的留守少年，他们通过足球彼此治愈，相遇相知。孩子们开启了乡村通往外面世界的路，邓楚也从阴霾中走了出来。

“你永远都不会独行，这就是足球的魅力。”导演张义宽介绍，《永不独行》在传递

足球精神的同时，还披露了留守少年的现状，呼吁家长要给予他们更多关爱。电影融合了笑点、泪点、燃点与甜点，将于3月24日在中国大陆院线上映。

“作为一个在外打拼的隆回人，我希望借助《永不独行》这部励志电影，激发广大青少年对足球运动的热情，带动全民健身和群众体育事业发展。”深圳市隆回商会会长、电影联合制片人杨步湘说。

首映式上，还举行了隆回青少年足球发展公益基金捐赠仪式。隆回县委书记刘军表示，电影上映后，每售出1张电影票，将捐赠1元公益基金，用于全县开展乡村青少年足球运动。

老百姓的故事

湖南日报全媒体记者 王茜

走在一排排育苗大棚里，姚栋不时停步查看：“红薯育苗开始了，每天不来地里看看，不放心。”戴着近视眼镜的姚栋，乍看不像农民，细看手掌宽大，这是他多年地里劳作留下的印记。

近日，农业农村部公布第四批新型农业经营主体典型案例，长沙市望城区茶亭镇静慎村的返乡耕生态家庭农场入选“发展乡村产业”典型。姚栋是该家庭农场的“业主”，想不到种了11年地，竟捧回国家级“金字招牌”。

姚栋两口子被人们称为“薯夫妻”，他们将毫不起眼的红薯变成了“金饽饽”，形成一条富农产业链。

茶亭镇山地旱土较多，土壤矿物质及微量元素含量丰富，适合种植红薯。姚栋回忆：“过去，家家户户种红薯，做红薯粉。”当地红薯手工制作坊大小小有近70家，制作的红薯粉自产自销，市场化程度不高。当地农民种了一辈子红薯，经常为销路、生计犯愁。

2012年，姚栋和妻子文莎放弃高收入的工作，选择回乡种红薯。起初，大家不理解，好不容易考上大学跳出“农门”，为啥回来种红薯？乡亲们背后议论纷纷。

说起返乡创业初衷，姚栋说，他喜爱家乡的人情味，最重要的是他知道家乡的红薯品质好，只要做出品牌，不愁没销路。他决定在静慎村种红薯、加工红薯粉，但他走的不是乡亲们的“老路子”。

科学种植很关键。姚栋请来省农科院甘薯专家“背书”。起初，他选择种植淀粉含量高的“商薯19”品种，亩产可达2500

高收入夫妻双双回家种红薯

至4000公斤。但到第四个年头，他种植的红薯生了“根腐病”，产量降了三分之一，“这是个挺大的教训”。在专家指导下，姚栋掉头转向，实施红薯和辣椒套作，既解决种植技术难题，又提高经济效益。

“我们聘请中南林业科技大学食品科学与工程学院李安平教授为红薯加工指导专家，开发了不同口味的红薯脆条等系列红薯产品。”姚栋说，今年投资200万元，上新生产线，并加种“西瓜红”品种红薯，“这种红薯淀粉少，特别适合做脆条”。

姚栋很早就意识到，农业+工业+旅游才能赚钱。为此，他引进先进的种植、加工设备，不断改进工艺，红薯粉生产效率比传统手工操作提高了上百倍，口感更佳。“现在红薯粉25元一斤，远销北京、上海、广东等地。”姚栋介绍，农场的手工红薯粉也成功申报望城区非物质文化遗产，一个以制作手工红薯粉为主题的体验式作坊已开门营业，有望登上红薯“文旅饭”。

一人富不算富，这些年全村有半数村民跟着姚栋种红薯。热心肠的姚栋，为村民提供种苗、技术培训：“给贫困户、脱贫户统一免费提供放种苗，统一免费提供技术服务、统

一免费提供农机服务、统一保底收购，他们一亩地可以赚1万到2万元。”

通过农场帮扶，静慎村41户贫困户2021年顺利脱贫。2022年农场销售达千万元，带动周边近百农户户均增收近万元。当地群众说，“薯夫妻”不但是产业品牌，还是一个爱心品牌。

“现在，农场育苗大棚设施齐全，到谷雨前后，种薯长出的幼苗就可以移栽地里了。”姚栋拿着精挑细选的红薯向记者展示。这些带着黄泥和须根种的薯，即将抽枝展叶，秋来便是“金枝玉叶”。

银行业危机暴露美国弊政恶果

本月中，银门银行、硅谷银行和签名银行三家美国银行在短短5天内相继关门，负面效应不断外溢。几天后，饱受亏损困扰的瑞士信贷银行股价盘中一度暴跌约30%，至历史新低。

上述陷入困境的欧美银行都受害于以滥用美元霸权为特色的美国经济弊政，暴露出美国在经济宏观调控、美元资产信用、产业政策等方面的恶果。

银行频频“爆雷”，凸显美国宏观经济政策失序危害

过去几年，美国当局采取“急刹车、猛拐弯”式的极端策略，经济由超宽松向超紧缩剧烈反转，埋下危机种子。

去年以来美联储激进加息令美债收益率快速飙升，金融机构此前在低利率环境下购入的美债资产大量缩水，一些银行财务结构缺陷凸显。同时，储户出于避险、转投较高收益产品等原因加速提现，令银行流动性加速恶化，引发危机。

眼下摆在美国当局和监管部门面前的是两个政策悖论。其一，继续加息可能加剧银行流动性危机，暂缓加息则无法有效抑制通胀；其二，对相关银行实施救助会抵消美联储时下的紧缩政策效果，不救助则可能发生连锁反应。

对待本轮危机，美联储和美国财政部目前推出的计划仅限于帮助储户顺利提现。一旦危机在金融系统大面积“传染”，并传导至实体经济，“救不救”银行的难题将愈加严峻。

“避险资产”成风险之源，暴露美国滥用美元霸权的反噬作用

新冠疫情暴发后，美联储为应对冲击实施“无上限”量化宽松，保持超低利率，配合白宫推出大规模刺激计划，导致通胀高企。为遏制通胀，去年3月以来美联储8次加息，累计加息450个基点。

泰国开泰银行高级副总裁蔡伟才认为，引发此次危机的外部原因是美联储持续加息加息，导致硅谷银行持有的债券等金融资产价格下跌，出现巨额账面亏损。

根据美国联邦存款保险公司数据，2022年底，美国全部银行持有债券的账面损失总额迅速膨胀至约6200亿美元，加剧了金融系统脆弱性。

在流动性趋紧压力下，银行被迫提前抛

售所持债券，吞下“浮亏”变“实亏”的苦果。被长期视为“避险资产”的美债在美联储激进加息作用下，恰恰放大了风险。

银行业危机严重打击科创产业，与美国科技“脱钩”弊政相叠加的负面效应不容忽视

科技创新产业高度依赖融资，美国历次金融危机都会在一定程度上抑制科技创新。硅谷银行等金融机构与风险投资行业联系紧密，本轮银行业危机对科创企业的负面影响尤其突出。

自上世纪八十年代初建立以来，硅谷银行就是一家服务于私募股权投资、风险投资以及各类初创企业的银行，在投资者与初创企业间发挥了桥梁作用。

业内人士估算，近半数美国风险投资支持的初创企业以及44%去年上市的美股风险投资支持的技术和医疗保健公司与硅谷银行有业务往来。法兰克福歌德大学金融研究中心常务董事福尔克·布吕尔表示，硅谷银行专注于初创企业投融资业务，这类金融机构关闭可能动摇美国初创生态系统。

近年来，美国滥用“国家安全”概念，推出名目繁多的科技“脱钩”措施，对科创企业吸纳全球资金造成限制。2018年美方出台的《外国投资风险审查现代化法》规定，特定初创企业从外国投资者获得融资必须向美国外国投资委员会报告并获得批准。《华尔街日报》援引美国荣鼎咨询公司的数据报道，受此影响，2019年上半年，以美元计算的美国在美风险投资额比2018年下半年下降约27%。

分析人士指出，考虑到美国经济衰退预期增强、私募和风投融资金额下滑、善后措施失当等因素，本轮危机可能弱化美元基金在全球创投领域的话语权和盈利能力，长期看甚或有损美国科技创新能力，产生改变全球科创版图的“蝴蝶效应”。

（据新华社北京3月19日电）



3月18日在瑞士苏黎世拍摄的瑞士信贷银行（右）和瑞士联合银行集团总部。 新华社发

瑞银或并购瑞信 美欧银行业信心危机难解

瑞士第二大银行瑞士信贷银行（简称瑞信）受美国硅谷银行关闭风波影响而深陷危机，触发瑞士监管机构紧急救助行动。多家媒体18日报道，在监管机构推动下，瑞士最大银行瑞信联合银行集团（简称瑞银）考虑并购瑞信，已启动相关前期磋商。

不过，这两大银行巨头合并是一项“复杂工程”，可能面临诸多障碍。有分析指出，在美国和欧洲央行持续加息背景下，美欧银行业持续承压、信心危机难解。

需“有力应对”

据英国《金融时报》报道，经瑞士中央银行瑞士国民银行批准，瑞银正就完全或部分收购瑞信展开磋商。瑞士国民银行“希望这两家银行在20日股市开市前达成一个简单直接的并购方案”。

受美国硅谷银行和签名银行关闭风波影响，欧洲银行股过去一周普遍暴跌。瑞信本就因经营亏损、内控不善等问题备受质疑，加上大股东近日表态不会继续注资，导致投资者信心进一步受挫，瑞信股价15日盘中一度暴跌约30%至历史低位。

按照路透社说法，瑞信股价经历“残酷一周”后，瑞士监管机构周末展开紧急行动，希望在20日股市开市前找到方案，

解决瑞信眼下的信心危机。

瑞信是全球银行业监管机构认定的30家全球系统重要性银行之一，其危机可能波及全球金融体系，被视为“大到不能倒”的金融机构。路透社、彭博社等媒体援引多方消息人士的话报道，这个周末，美国和欧洲多国政府和监管机构就瑞信危机与瑞士方面沟通协作。

美国高盛集团分析师卢特菲·卡鲁伊说，相比2008年全球金融危机时，如今全球银行业因一家银行危机引发其他银行陷入“恶性循环”的风险有限，但对瑞信危机仍需要更强有力的政策应对，以带来稳定性”。

合并障碍多

据法新社报道，瑞信过去两年来麻烦不断，不时出现由瑞银并购瑞信的提议。只是，类似提议此前通常被推翻，原因是这两大银行本就均为巨头，如此规模的并购“极其复杂”，还可能引发竞争垄断担忧，影响瑞士金融体系稳定。

路透社援引两名消息人士的说法报道，瑞银与瑞信这一本国主要“对手”展开并购磋商，是受到瑞士政府和监管机构施压。如果并购达成，瑞信的本国业务可能被剥离。瑞银要求瑞士政府提供60亿美元保

证金，用于并购可能牵涉的费用和损失。

其中一名消息人士警告，由于这项“大工程”的复杂性，并购磋商遭遇“重大障碍”，如果两家银行实现合并，可能削减约1万个岗位。

按照《金融时报》先前说法，瑞士方面准备采取“紧急措施”，加快并购磋商进程，期待最早18日晚达成协议。但路透社19日报道，磋商当天仍在继续。

信心恢复难

尽管瑞士金融市场监管机构和央行宣称瑞信“满足系统性重要银行所需的严格资本和流动性要求”，央行还向瑞信提供500亿瑞士法郎（1瑞士法郎约合1.08美元）贷款以增强流动性，但要恢复投资者和客户的信心仍面临挑战。

《金融时报》援引消息人士的话报道，最近某日瑞信客户的单日提款总额达到100亿瑞士法郎，可见客户对这家银行的信任度大跌。

路透社分析，美国硅谷银行和签名银行关闭风波凸显美国联邦储备委员会、欧洲中央银行以及多国央行持续加息对银行业造成的压力，主要发达经济体利率高企可能持续引发金融系统问题。（新华社供本报特稿）