

把“向东街粉面”端上全国餐桌

——湖南丰谷食品科技股份有限公司总经理吴文兵返乡兴业故事

雁归来 建家乡
——湘商返乡创业兴业故事

湖南日报全媒体记者 周俊 通讯员 袁晓晖

【“伯乐”推荐】

吴文兵，新化县油溪乡兴白村人，湖南丰谷食品科技股份有限公司（以下简称“丰谷食品”）法人代表、总经理。2017年，长期在深圳等地从事方便速食产业的他，返乡办企业，投资建设非油炸方便食品生产线，年销售额逾5000万元。

向东街粉面，是新化独有的地域饮食产品，深受各界喜爱。游客进店品尝，却无法将这“一碗粉面”带回家和储存。丰谷食品通过现代化工厂生产传统美食，最大限度地保留了“原汁原味”，并将新化向东街粉面、黄精河粉等方便速食产品推向了全国530个城市，部分出口新加坡、马来西亚、菲律宾等东南亚国家。

——新化县委常委、县委统战部副部长杨铁贞

【兴业故事】

7月17日，新化高新区，丰谷食品生产车间，生产设备满负荷运行，一批批还冒着热气的方便速食产品“向东街红汤牛肉粉”，刚下线就被等候的货车拉走。

“产能已无法满足市场需求，订单签到了下半年。”公司总经理吴文兵介绍，“平均每天出库20万元，上半年完成销售3500万元，产品供不应求。”

从繁华的沿海都市，回归相对偏僻的新化县；从定居珠三角的企业高管，到返乡创业从零开始，吴文兵利用多年积累的行业资源与新化本土产业结合，将丰谷食品打造成非油炸方便食品领域的一颗“新星”。

“回乡创业恰逢其时，这条路我走对了！”吴文兵告诉记者，“当前，新化县正大力推进乡村振兴和文旅融合，产业吸附能力越来越强，大有可为。”

新化味，激活乡愁情结

1995年，怀揣“过上好日子”的梦想，21岁的吴文兵走出新化大山，走进大都市深圳。

凭着新化人特有的“蛮劲”以及农村人“吃苦耐劳”的精神，吴文兵一路摸爬滚打，从最基层的业务员，走上一家上市公司的食品销售管理岗位。

1999年，他协助创办深圳秀和食品股份有限公司，担任销售负责人。2004年，在东莞入股成立东莞一家人食品股份有限公司，将非油炸方便食品做到了1亿元产值。

在外拼搏的这些年，吴文兵一直关注家乡发展，也逐渐萌生了返乡创业的想法。“每次回家，都有新的感触，变化太大了。”他笑着说，“贫穷的乡村变成了秀美山乡，重叠的大山变成了文旅资源，园区建起了一座座现代化工厂，新化迎来了发展的黄金期。”

2017年，娄底和新化在珠三角举行招商洽谈会，并向吴文兵发出“返乡创业”邀请。“向东街粉面非常有名，做成方便食品，前景应该不错，还能



吴文兵。湖南日报全媒体记者 周俊 摄

将‘新化味’推荐出去，带动更多产业。”相关部门负责人三顾茅庐，触动了吴文兵的返乡情结。

“走，回家，办企业！”经过多番调研考察，吴文兵选定方向，决定回乡创业。

当年，吴文兵与几位合伙人返乡创办湖南丰谷食品科技股份有限公司，总投资1.3亿元，打造非油炸方便食品生产线。很快，“向东街牛肉粉面”系列、神官河粉系列、风味小面系列以及风味米线、红薯粉丝等40余个带有“新化”标签的方便食品亮相市场。

“向东街粉面”，挣脱了传统店面堂食束缚，以方便食品的方式走进千家万户。

一碗面，打造亿元级产业

走进生产车间，一组组现代化生产设备快速运转。一碗成品粉面要经过和料、高温搅拌、挤压成型、低温优化等10余个环节。料包的生产则更为复杂，不同料包的配比、熬制等均有特定工艺，可谓“精工细作”。

打开一碗向东街红汤牛肉粉，米粉白净透亮，酱料、蔬菜、汤料、辣椒等料包齐全。开水浸泡3分钟，汤色鲜红，香味扑鼻，辣、烈、浓、香的口感，让人酣畅淋漓。

“可别小看这一碗粉，要还原向东街红汤牛肉粉独有的色香味，学问大着呢！”吴文兵告诉记者，“米粉太厚泡不熟，太薄不劲道容易断；料包太多味道重，太少又不过瘾，‘度’的把握非常关键。”仅这一款产品，公司技术人员请教了20多个面馆老师傅，进行了200多次试验。

产品做得好，还要卖得好。

除了传统的线下渠道，吴文兵着力打造线上营销团队，通过直播带货、网店平台、网红推荐等方式，形成销售矩阵。产品在抖音食品饮料榜获得月度销量第一，日销量最高达到100万元。去年，实现线上销售额4000万元。

依托线上和线下立体营销网络，再加上“向

东街粉面”的地域品牌效应，多重优势叠加，丰谷食品得以快速“破圈”，在全国非油炸方便食品细分领域抢占重要一席。

距生产车间不远处，一座占地30亩的新厂区已完成封顶。“新的生产线将采用先进的智能化微电脑控制，实现智能化生产。”吴文兵自信满满，“年底将进入试产阶段，公司综合产值将达到3.2亿元，彻底解决产能瓶颈。”

共发展，产业帮扶兴家乡

在吴文兵看来，返乡创业，不仅要办好企业，更要帮助和带动更多乡亲。

公司240多名员工中，八成是妇女和残疾人，多数来自周边农村，不少人既没文化也没技术。看门的饶师傅是残疾人，平时只要用遥控器控制工厂大门；一条腿截肢的小吴，在办公室做线上营销，如今已是电商主管……

“家里没地方赚钱，还有女儿在读高中，这里每个月有3000多元的收入。”51岁的李晏云非常珍惜这份工作，“我动作慢，容易忘事，老板没有嫌弃，还高出市场价收购家里的农产品。”

吴文兵还主动加入脱贫攻坚和乡村振兴行列，与2100余名贫困户建立利益联结，发动周边村民种红薯、生姜、大蒜、辣椒、黄精等农产品，同3个村签订产品购销协议，带领村民共同富裕。

生产经理毛瑾算了一笔账：公司每月要支付工资70余万元，每年收购当地农产品400余吨，还要帮助一大批农户解决红薯粉、黄精等产品的销路问题。

“我回来办厂，就是想带领大家共同富裕。”吴文兵说，“企业做大做强，应该主动承担更多的社会责任，为家乡建设出一份力。”

吴文兵还计划，在新化县向东街成立一家集传统美食与现代工业于一体的美食文化馆，充分挖掘当地饮食特色产品，探索特色美食与文化旅游融合发展的结合点，形成产业互补优势，带动一批本土食品加工企业发展。

【创业感言】

用心做好“一碗面”

湖南丰谷食品科技股份有限公司总经理吴文兵

28个年头，在方便食品行业拼搏，不管走到哪里，我的根，始终在新化。带着资金和技术，带着梦想和责任，我决定回家创业。

从行业角度看，方便食品属于高频次快消品，人们更愿意选择健康、食材丰富、风味独特的产品。新化约有30万人长期在外地，他们是“新化味”庞大的消费和传播群体。“向东街粉面”本身具有地域品牌效应，存在着消费共识和基础，为丰谷食品提供了很好的市场环境。

单一的产品很难持续立足市场。食材从当地采购，工艺上还原传统口味，围绕新化美食特点，我们推出了40余个产品。同时，将美食与文化旅游结合，把产品作为文旅消费的重要一环，达到互利共赢效果。

希望以丰谷食品为平台，在自己熟悉的领域闯出一片天地，将地道“新化味”传播得更远更广，打造方便食品行业的“新星”。

湘乡：光伏发电抽水为稻田“解渴”

湖南日报7月24日讯(全媒体记者 肖洋桂 通讯员 唐艺丹)今天，湘乡市持续晴热高温天气。该市翻江镇洪门村种植大户谭莹忙于“双抢”，刚收割早稻，立即抽水整田栽插晚稻。“自从安装光伏发电抽水装置，农田再偏远，也不担心天干地旱。”谭莹说。

然而，去年这个时候，因遇上罕见的持续高温少雨天气，谭莹流转的1700余亩稻田出现开裂现象。谭莹四处奔走架设电线连接水泵给稻田抽水，安排专人时刻蹲守。一些地势较高又偏远的稻田，不方便架设电线，即使河潭里有水，也只能

望洋兴叹。

国网湘乡市供电公司闻讯后，前往实地勘察，经过多方研究论证，决定在位置偏远、电线无法架设的稻田试点推广光伏发电抽水新技术。去年8月，该公司在岐潭河沿线安装4套光伏发电抽水装置，可供150余亩稻田用水需求。

7月24日，记者来到洪门村岐潭河畔发现，光伏发电抽水装置安装在河堤灌丛，每个装置包括2块3平方米大小的光伏板以及太阳能控制器、抽水泵、蓄电池等部件，占地面积不足10平方米。湘乡市供电公司相关负责人颜剑介

绍，该装置发电功率1.4千瓦每小时，可以带动功率0.6千瓦水泵，每小时抽水10立方米左右。“只要有阳光，光伏板便可以一直带动水泵抽水，无光照时还可延长抽水时间两三个小时。”颜剑介说。

目前，湘乡已有5个乡镇安装53个光伏发电抽水设备，解决1200余亩稻田用水需求。今年以来，该批装置已节约用电115万千瓦时，有效解决农田灌溉问题。据悉，湘乡市是目前国家电网在湖南首个推广光伏发电抽水技术的县市区。

郴州开启大学新生助学“绿色通道”

面向7类家庭经济困难大学新生提供资助

湖南日报7月24日讯(全媒体记者 罗徽 通讯员 黄程武 黄建锋)记者近日从郴州市教育局和市教育基金会获悉，该市在全省率先开启大学新生助学“绿色通道”，面向参加2023年高考、被全日制普通高等院校录取、具有郴州市户籍或学籍的家庭经济困难学生提供资助，确保“应助尽助、不漏一人”。

郴州市教育局党委书记、局长李鸿春介绍，7类家庭经济困难大学新生收到录取通知书后，从即日起至8月25日，可向户籍所在地咨询具体申报流程。7类情况主要包括：建档立卡脱贫家庭学生；城乡低保家庭学生；农村特困救助供养学生；家庭经济困难残疾学生；烈士子女；脱贫不稳定户、边缘易致贫户和突发严重困难户三类防止返贫监测对象学生；家庭遭遇自然灾

害、事故灾难、公共卫生事件、社会安全事件等突发特殊情况导致入学困难的学生。

郴州已形成“提前摸排贫困大学新生情况—多渠道筹措助学资金—链接多方资源精准帮扶—受资助学生感恩回馈社会”的闭环。章章姑娘江梦南，2011年考入吉林大学时，经郴州市教育基金会牵线搭桥，由湖南同安医药集团董事长高步云对口资助，直至她大学毕业。江梦南此后当选“感动中国年度人物”，今年3月又成为郴州市教育基金会代言人，影响和带动更多人加入到捐资助学的公益事业中。

从2020年至2022年，郴州市教育基金会共资助学生130591名，资助金额11820.46万元，郴州“爱心助学”“爱心传承”等项目已成为全省著名慈善品牌。

华容抢占预制菜产业发展“新赛道”

湖南日报7月24日讯(全媒体记者 颜石敦 通讯员 吴巍伟 刘得)在21日举行的岳阳·华容预制菜产业高质量发展大会上，华容县政府分别于岳阳农发集团、君泰农科、宏绿食品、芦山食品等企业签约预制菜项目，湖南蓬盛食品有限公司与合作商签订预制菜合作协议，签约总金额达25.5亿元。

当天，湖南蓬盛食品有限公司举行投产仪式。该项目由广东蓬盛味业有限公司投资。上世纪90年代，广东蓬盛味业有限公司在华容

县建立芥菜种植基地，把华容芥菜作为主打产品做腌菜的主要原料。今年3月，该公司在华容县投资11亿元，建立腌渍菜、酸菜等15条预制菜生产线，预计年产值10亿元以上。

华容县是有名的“鱼米之乡”。目前，全县有国家绿色食品认证23个，区域公用品牌3个、国家地理标志产品认证9个，是全国最大的叶类芥菜生产基地。该县将以此次预制菜产业高质量发展大会为契机，抢占预制菜产业发展“新赛道”，加快实现芥菜产业年产值过100亿元。

“天梯信使”把青春献给大山

——记敬业奉献类“湖南好人”杜登文

湖南好人·每周一星

湖南日报全媒体记者 卓勇

7月24日13时许，正值一天最热的时候，中国邮政集团有限公司湖南省石门县分公司壶瓶山支局投递员杜登文将快递装上面包车，从镇上出发，驶向莽莽山林。

这条路，杜登文已经走了33年。他日复一日地往返，让邮件插上“翅膀”，送到村民手中。

“天梯信使”不惧行路难

1990年刚参加工作，杜登文负责的邮路段就是最偏僻、最险峻的壶瓶山中岭段，服务6个村庄1500多户村民。

“壶瓶山山高路险，地图上看起来相隔几百米，实际上可能要翻山越岭，兜个大圈子才能走到。”杜登文说，那时许多村没通公路，他只能步行50多公里山路投递邮件。每周一从壶瓶山支局出发，挨家挨户送邮件上门，一趟下来，返回支局已经到了周五。

那时，杜登文出班送件总要带上一根拐棍，一把镰刀，以应对毒蛇、野兽等可能出现的威胁。这些年来，他踏破鞋子110多双，挑断扁担100多条，用坏拐棍3000多根。

途中最险的一段，是水桶寨邮路。20多米高的石崖，仅凭一段木梯连接屋顶与地面，被当地人称作“水桶寨天梯”。杜登文需要背着10多公斤重的邮包，手脚并用攀登而上，被唤做“天梯信使”。

路再艰险，杜登文没想过放弃。这些报刊、邮件，是山里人与外界为数不多的连接。杜登文说，村里有位老人，在世的时候，子孙常寄信件给他，还会汇款到杜登文账上，托他取款带给老人。“我送邮件要在山里绕一整圈，老人家知道我每周什么时候到，大约几点到。到他家时如果看到我还没吃午饭，就热情地邀请我一起吃。”这样的人和事还有许多，让杜登文感到，山里到处是亲人，到处是真情。

“他做事最靠谱，我们都很放心”

这些年，山里通了公路，投递快递包裹成为杜登文的主要工作。“步班”变成了“汽车班”，投递班期由原来的一周一班改为一周五



杜登文在送件途中。丁小夏 摄

班，当日邮件当日投。

“每天快递最少也有四五十件，高峰期达到上百件。”杜登文说，其中不少快递是农资、农具，还有一些单号“1”开头的生鲜快递，一定要保证当天送到收件人手中。

钵钵坪村的刘昌平就是山里的“网购达人”。不管是茶园病虫害防治用药、小型农用设备、养蜂用的蜂桶，还是牙刷等日常生活用品，他都爱网上选购。“邮政快递免费送进村，比去镇上买还方便。”刘昌平说，“每次买了东西，我都盼着早些拿到，忍不住一遍遍打电话问快递到哪了。杜师傅不厌其烦帮我查询进度。他做事最靠谱，我们都很放心。”

“大家采购生活生产用品，一般都是东西已经坏了、不够用了才着急去买。我的责任就是尽快把大家急需的快件送到各个村。”杜登文说。

快递包裹，寄托着山里人对美好生活的期待，也承载着亲人间的爱与关心。杜登文说，村民常常自制香肠、腊肉、蜂蜜等，邮递给外乡的亲人，让他们在外也能吃上家乡味。“端午节，就有村民扯了山里的粽叶，包了原汁原味的白粽寄给人家。”杜登文说，车上拖着这些快递，心里是沉甸甸的责任感和满满的成就感。

2016年，杜登文获评敬业奉献类“湖南好人”。如今，已经57岁的杜登文还在坚守。“只要我在这个岗位上一天，就要全心全意地为山区群众服务。”杜登文说，他把最美好的青春，全部献给了这一片大山。

湖南日报 公益广告

预防溺水 警钟常鸣

— 珍爱生命 谨防溺水 远离危险 健康成长 —

设计 彭玉坤