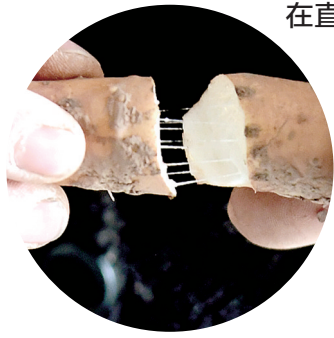


霜降以后的河南焦作温县,田间地头到处都是挖掘垆土铁棍山药的“小分队”。一台钩机,20多个工人,特制的钩机头和锹,一人一个小板凳……从日出到日落,正宗品质地道的垆土铁棍山药破土而出。

经过一天的风干,再剥干净周身泥土,这些山药在马龙杰、马为民的包装仓库里,切割、计量、捆扎、装箱。48小时内,按客户订单从焦作温县发往全国各地。

12月23日,央视联合拼多多举行“家乡好物节”为河南温县铁棍山药赋予了新称号:“今冬养生顶流网红”。拼多多平台数据显示,温县铁棍山药在直播间当天的销量比平常多了150%。

郑报全媒体记者
刘地/文 周甬/图



正宗的垆土铁棍山药
营养丰富



山药按规格捆扎,打包好寄给拼多多用户

好农货出自好产地 央视联合拼多多带货 温县垆土铁棍山药“火出圈”

秋冬进补,药食同源 温县山药成养生顶流

提起山药,药食同源的特性深受人们喜爱。但在市场上,各式各样的名目却让人分不清,菜山药、怀山药、麻山药、铁棍山药……可甬管山药的种类有多少,“焦作温县铁棍山药”绝对坐拥头把交椅。

焦作,古称怀庆府,北依太行,南临黄河。黄河冲击形成的土壤,采掘上游各类地质不同的丰富营养,吸纳太行山岩溶地貌渗透而来的大量微量元素。这里地理环境自带光环,春不旱,夏不热,秋不涝,冬不冷,为山药种植提供了先天条件。

比起少土地,垆土地土质坚硬,黏性大,如假包换的垆土地仅存在于温县黄庄镇等几个乡镇。在挖山药现场,3岁小孩走过,脚底都会沾上一层重重的泥。刚翻上来的土壤接近黑巧克力的颜色,而旁边没挖开的,则浅了许多,更像是牛奶巧克力。前

者用力捏紧后会发现体积并没有缩小很多,后者有力气的人才能掰开。

于是,“干了是铁蛋,湿了是泥蛋”便成了对当地土壤的共识。

独特的土壤造就垆土铁棍山药成为“史上最强山药”。由于土质坚硬,使得垆土铁棍山药在生长扎根时就需要更大的“力气”,所以长出的山药弯弯曲曲,上头细,下面粗,横截面跟一元硬币差不多。而其他种类的山药不仅粗细均匀,直径至少都在2.5厘米以上,最粗能到5厘米以上。所谓“浓缩都是精华”,这也造成了垆土铁棍山药水分少、肉质紧实、黏液多,营养物质含量更高,药性更强,更受中医喜爱。蒸熟以后的垆土铁棍山药皮薄软、糯、香、甜,无论是吃辅食的宝宝,还是保温杯里泡枸杞的年轻人,在这个全民养生的时代,垆土铁棍山药都当之无愧成为养生届顶流。



正值山药收获季,村民小心清理山药周身泥土

年产仅5万吨,亟待减少分销环节

据了解,温县垆土地铁棍山药种植面积每年大约3.4万亩,平均亩产3000斤,共5万吨。但另外关键的一点是,铁棍山药的种植需要“休耕轮作”,因为铁棍山药种到地里后,会将土壤里面的营养元素基本吸收干净,一次种植,后续数年都无法再种植其他根茎植物。为了保证出土的铁棍山药品质更好,种植户通常会延长“休耕轮作”周期,也就是百姓经常说的“一年种,七年收”,更有甚者,10多年后才会

再次种植。

垆土铁棍山药的稀缺还不止于此。在拼多多上售卖垆土铁棍山药的商家马为民说:“种植垆土铁棍山药的成本越来越高。种苗价格已两块一斤,加上浇水、施肥、搭架及人工,每亩成本要一万元左右,每斤山药成本就要4元左右。而这还要看当年的气候、产量、销路和收购价格等,有些年份种植山药还要赔钱,种得越多,赔得越多。”在一些年份,垆土铁棍山药的收购价格仅有每斤

4~6元,只能刚好覆盖成本。碰到这种年景,一年的辛苦可说白费了。

这些情况,消费者是看不到的。电商兴起前,每年垆土铁棍山药成熟,绝大部分会卖给当地经销商,由经销商再卖给分销商,再到大城市的菜市场 and 生鲜水果店等,经过这么些环节后的山药价格,田间埋头苦种的农民也难以想象。有的分销商家为了多赚钱,便将其他低价山药冒充垆土铁棍山药进行销售。

产销直连:花更少的钱,吃正宗垆土铁棍山药

马龙杰和马为民是堂兄弟,家里祖祖辈辈都生活在温县武德镇,以种植垆土铁棍山药为生。到了马为民父亲马建松这一辈,承包乡亲的土地,大规模种植垆土铁棍山药,生意越做越大,还成立了合作社,只是销售给经销商的价格总让人隐隐觉得“好亏”。

自己种完卖给经销商,品相最好的每斤也不会超过8元,而在市面上,垆土铁棍山药至少都要20多元。更有一些精品的礼盒包装,甚至能达到六七十元。种山药的,没赚多少钱,买山药的却花了不少。

在父辈马建松的观念里,种山药就是要卖给经销商的。电商,哪有卖给经销商靠谱!可兄弟俩不这么想。“拼多多可是有8亿多的用户,甬说把山药卖到河南了,卖向全国问题都不大。”马龙杰说,

“从自己手中直接发到消费者

餐桌,省去中间环节,这是双赢的局面。”

兄弟俩回忆这两年依靠拼多多平台取得的成绩,默契地看了对方一眼,笑了。尽管目前销量还赶不上卖给经销商的多,但产地直销的利润却远超其上。

“俩人卖得确实还不错。”马建松也难得嘴角挂上微笑,夸了兄弟俩一次。

其实,兄弟俩知道,拼多多最大的优势是供应链。平台利用“拼购”的模式,把原来在时间和空间上极度分散的需求汇聚成相对集中的订单,在云端上将产地和消费者“联姻”,由“产销对接”升级为“产消对接”,这种模式下的成交订单才更经得起时间的考验。

“我已多次购买贵店山药,很好吃,又粉又糯。”评论区里一显示拼过24次的顾客如此评价。所有评论共计1.1

万余条,其中绝大部分都是“回头客”。

这次央视联合拼多多的直播间里,来自上海的白领小王下了两单。“平常的价格其实已经很实惠了,没想到这次直播间的补贴价格比之前更划算。”小王难掩喜悦,“拼多多上的农产品品质很不错,趁着这次搞活动,冬天的养生趴还是不能停!”

通过拼多多平台“农地云拼”的模式,让原产地直连消费者取代层层分销,加速农产品上行,这不仅极大提升农产品流通效率,直接带动了当地种植户的劳动收入,更让消费者以实惠的价格买到品质上乘的好货,形成了两头受益的新格局。

今年以来,拼多多平台在对马龙杰和马为民兄弟俩的店铺进行多次审核抽查后,将其纳入“百亿补贴”。目前,“为民农特产”月销量达2万多单。