

山川有味

# 琼岛椒香

杨超然 王伟

“胡椒也是海南特产?”不少初次接触海南胡椒的人,常会发出这样的疑问。依托热带风土,海南胡椒扎根海岛70余年,种植面积与产量均居全国首位,却始终像一位低调的味觉使者:藏在火锅汤底的醇厚里,混在牛排腌料的浓郁中,撒在清晨白粥的温润上,滋养着无数人的餐桌。鲜少有人知晓它的海岛溯源,小小颗粒里,藏着的海南水土肌理,饱含着几代人的产业坚守。

## 风味基底

“很多人不知道黑胡椒和白胡椒其实是同一种东西!就是带皮和不带皮的區別。”海口东昌胡椒有限公司总经理曾广进拿起一罐黑胡椒,颗粒黑亮饱满,表面还带着细微的褶皱。从树上摘下来的胡椒果,不脱皮直接晒干,果皮里的色素和风味物质融入果肉,就成了黑胡椒;脱了皮再晒干就是白胡椒,没有了果皮的涩味,口感更纯净;还有一种是采摘下来脱皮后用冻干技术处理的冻干胡椒,色泽鲜亮如鲜果。不同的加工工艺,造就了胡椒截然不同的风味特质,也让它们在餐桌上有了各自的“主场”。白胡椒主要用来煲汤,味道温润醇厚,能提鲜又不抢味;黑胡椒用来炖肉、腌肉,辛辣中带着清新果香;冻干胡椒香气特别浓,辛香度更高,能最大程度保留胡椒的香气和营养成分。“很多接受不了普通胡椒辛辣感的人,都会偏爱冻干胡椒,它的价格和品质也更高,是正在慢慢兴起的高端品类。”曾广进说。

古代胡椒一度按粒售卖,是皇家贵族专属的珍贵香料,仅东南亚一带产出,价值堪比黄金。在海南落地生根后,海岛的自然禀赋与漫长生长周期沉淀出胡椒的独特风味,这里面藏着一段侨乡引种的温情记忆。1954年,一位印尼华侨从印尼带回300株胡椒苗,种植成



功后,逐步推广到全省。当时归侨被安置到海南万宁、琼海等多个农场,他们带着种植技术在海南扎根,逐渐有了现在胡椒30万亩左右的种植规模。光照充足、雨量充沛,气候优势决定了海南胡椒的核心风味基底。在国内胡椒市场上,海南胡椒的品质和口碑经过70多年的沉淀,认可度很高。海南省胡椒产业技术体系科技人员赵雅琦的研究生课题就聚焦胡椒栽培:“海南地处热带,作物光合作用更强,生长力更旺盛,胡椒碱含量也相对更高。”海口东昌胡椒有限公司销售副总经理卢进负责销售多年,对地域赋予的差异化优势感受深刻:“海南的土壤、气候、雨量、光照等独特地域条件,孕育出风味出众的胡椒,地域环境很大程度上决定了产品品质。”

## 高产“无名”

得天独厚的风味背后,是椒农们长年累月的艰辛付出与产业发展的重重困境。海南椒农许大建的胡椒园里,至今还能看到台风留下的痕迹——几棵被吹倒的胡椒藤已经重新补种,要再等3年才能结果。看着地里倒伏的胡椒藤,许大建心疼得睡不着觉。对他来说,台风只是风险之一,价格波动更让他备受煎熬。胡椒价格有5年至10年的大周期和3年至5年的小周期,价格波动幅度极大。他算了一笔账:“前几年价格跌到十五六元一斤,雇人摘一天要200元,卖胡椒的钱还不够付工钱,成熟的果子只能挂在藤上烂掉。”即便如此,他还是舍不得砍掉种了十几年的胡椒藤。和许大建一起种胡椒的农户们也纷纷叹气,“种胡椒活太多,太累了”。喷肥、除草、打药样样不省心,采摘后还要浸泡、清洗、晾晒,一道工序都不能省。

海南省胡椒协会副会长梁青阳深耕行业30多年,回忆起刚入行时的一场危机,至今心有余悸:“20世纪90年代,我接到一个16万美元的订单,同农户谈定了价钱交货,结果市场涨价,农户反悔不交货,我拿着信用证却没法履约,害怕极了。”这场危机让他明白,做胡椒生意得搞清全产业链逻辑,而椒农的处境是产业最真实的缩影。之后梁青阳跑遍海南的胡椒产地,跟农户聊种

植,去加工厂看加工短板,甚至写信给世界贸易组织索取行业资料,一点点把这个行业摸透。

摸得越透,症结愈加明了。首要的就是缺乏统一的行业标准。“以前做出口,我们只能定水分和杂质2项标准,其他关乎风味和品质的指标都没法检测。”当客户问起梁青阳海南胡椒好在哪,他说不清、道不明,只能让顾客亲口尝尝。

标准模糊的背后,是加工环节的繁琐。海南主打传统白胡椒,4斤生胡椒才能加工出1斤白胡椒,加工过程需要先浸泡10天左右,再人工搓皮、晒干,这些细致活耗人耗力,产量受到制约。

农户辛苦种出的好胡椒,还要面对市场上“水洗椒”的冲击。梁青阳说:“那些用双氧水漂白的胡椒,看着白白净净,打着海南白胡椒的旗号低价卖,扰乱了市场秩序。”纯天然加工的胡椒,反而因为卖相没那么“光鲜”被压价。

探索从未停止。针对价格波动和储存难题,海口东昌胡椒有限公司推出了一种仓储模式,农户可以将胡椒存至厂里,既可当即按市场价结算,也能先拿30%或50%预付款应急,行情满意再全款兑现。起初农户存疑,团队靠着高于小商贩的报价、精准称重和及时付款攒下口碑,如今合作农户已有四五千户。2024年上半年胡椒价格翻番,农户们靠延迟结算多赚了不少。“把胡椒存到厂里,比自己堆着放心,还能多赚钱。”许大建说。

海南农垦热作产业集团投资3.2亿元建设现代化加工厂,年产能将从4000吨至6000吨提升到3万吨,全自动生产线减少了传统加工易发霉、品质不均的问题,让胡椒品质更稳定。同时,数字化溯源系统也将落地,消费者扫码就能了解胡椒种植田块、农户信息和加工时间。

在梁青阳看来,大家对食品的要求越来越严,这正是海南胡椒的好机会;把标准做细、品质做稳,未来发展空间会更大。

## 跨越山海

在海口市的大坡镇,红砖墙围起的小院里藏着一间厂房,机器嗡嗡运转不停。这里是海南杨元广胡椒贸易有限公司董事长杨广的胡椒加工点。从爷爷跟着供销社做胡椒买卖算起,这份生意已传承了三代,一晃就是46年。他太清楚农户的难处:种得

一手好胡椒,却不懂怎么对接市场,好东西往往卖不上好价钱。为了打造“大坡胡椒工”品牌,请来直播带货老师给农户上课,教大家网上卖货、介绍产品,卖出的胡椒给农户提成。杨广坦言,教农户线上卖货并不容易,得多方沟通协调,让大家看到实实在在的收益,农户才愿意跟着学。如今,杨广公司的线上渠道已陆续上线,工厂代工生产的成品同步进驻商超,上海、河南等地的调味品厂家也循着口碑主动找上门,合作多年的老客户还会提前锁定订单。

产业的延伸,让胡椒的价值不断被挖掘。海口东昌胡椒有限公司跳出了单纯卖原料的模式,开发出一系列深加工产品:胡椒未成熟时采摘下来制成腌制胡椒,口感酸甜辣交织,上市第一个月就卖了10万瓶;将加工尾料制成胡椒泡脚包加入龙垦茶叶,靠口碑赢得了不少回头客;还有卡通包装的“娇妹”系列胡椒酱、海盐胡椒,凭借年轻化设计吸引了不少年轻消费者。原料还供给多家国内大企业,让海南胡椒的辛香走上更多连锁餐厅的餐桌。

卢进想起刚推销腌制胡椒时的场景:“有个北方经销商尝了一口,当场就订了5000瓶,说他们那边的人就爱吃这口酸辣味。”深耕胡椒产业10多年的威妹品牌创始人梁应威,收到过大量消费者反馈:“有些人肠胃不好,早上起来熬粥撒点胡椒粉会很舒服。”胡椒性质温和,一些有肠胃炎的人不能吃辣椒,但可以接受适量胡椒。

为了让胡椒风味触达更广泛的人群,线上,除了企业辅助农户直播带货,海南省胡椒协会还会科普海南胡椒的侨乡引种历史、热带风土生长优势,以及不同胡椒在煎牛排、熬汤、拌粉等场景中的用法,逐步让“海南特产胡椒”的认知深入人心;线下,企业计划先在调味品厂集中、需求量大的区域,打造可复制的经销商合作模板,再向全国推广,让海南胡椒融入更多人的饮食日常。

这缕质朴的琼岛椒香,终将走出“高产无名”的困境,被更多人知晓与喜爱。它或许依然低调,却将在更多人的餐桌上,讲述着海南的风土故事,传递着跨越山海的辛香坚守,成为琼岛物产中一张温润有力的名片。



冬日的雅砻河谷,天空澄澈,雪山巍峨。西藏自治区山南市体育场内,一场别开生面的体育赛事正在上演——山南市首届农牧民运动会上,400多名身着民族服装的农牧民运动员,在押加、吉初、秀兹等传统体育项目中激烈角逐。

押加项目的比拼格外扣人心弦,这项运动也被称为“大象拔河”。两名选手背向对方俯身趴地,脖颈套着6米多长的红色绸带,绸带从两腿之间穿过。随着裁判员的哨声响起,选手奋力朝着各自方向匍匐前进。

来自桑日县的选手旦增土旺双眼紧盯地面,眉头紧锁,两臂交替前伸,膝盖碾着地面沉稳挪动。当他以一记有力的拖拽将绸带中间的吊坠拉过中线时,观众席爆发出雷鸣般的欢呼声。率先赢得两局后,尽管累得气喘吁吁,旦增土旺还是第一时间给了对手一个拥抱:“我们都是雅砻儿女的代表,友谊第一,比赛第二。”

吉初台前也围满了热情的观众,这项被誉为“藏式斯诺克”的运动,原本是当地群众闲暇时消遣的游戏,如今已成为全国少数民族传统体育运动会的项目。选手们边长为1米的正方形木桌上展开激烈对决,胜负尽在“弹指”间。阿旺贡布和索朗多布杰2位选手依次用指尖弹动母球,黑白珠子在台面上划出一道道优美的弧线,精准落入四角洞中,引得观众阵阵喝彩。“比赛很精彩,运动员们的表现都值得称赞。下次我也要报名参赛,感受这份运动带来的快乐。”观众格桑索巴说。

“农牧民朋友在田间牧场辛勤劳作收获丰硕果实,在体育场上奋力拼搏同样能赢得‘丰收’。”山南市教育局(体育局)局长次仁罗布说,农牧民运动会点燃了大家参加体育锻炼的热情,将运动理念带到乡村牧场。

赛场外,这场体育盛宴带来的经济效应也在持续发酵。主办方将体育赛事与文旅旅商资源深度绑定,桑日县的葡萄酒、扎囊县的德德围巾、加查县的苹果等特产借赛事东风热销,赛事热度转化为实实在在的消费动能。

依托赛事,曲松县文旅局聚焦非遗活态传承与文旅资源推广,通过文艺演出、非遗产品展销、直播带货搞起了多维度推介。曲松县文旅局副局长孙曼玉热情地向游客介绍:“跟着赛事游曲松,拉加里王宫、邱多江草原、色吾温泉等历史文化地标与自然风光串联成线,等着您深度体验。”众多游客纷纷驻足了解,计划在这片高原上留下自己的足迹。

当夕阳为雅砻河披上金纱,运动场上的欢呼声渐次平息,乡村全面振兴的体育强音仍在高原回荡。一个传统与现代交融、文化与经济共生的新山南,正以体育之名,奏响乡村全面振兴的交响曲!

速写  
高展

贺建明

内蒙古自治区固阳县白银合套村党支部书记许峰:

# 抱团发展走出生态致富路

我叫许峰,46岁,是一名退伍军人。2009年,我被选为内蒙古自治区包头市固阳县下湿壕镇白银合套村党支部书记。当时,白银合套村是内蒙古自治区级贫困村,脱贫攻坚任务艰巨。在党和政府的关心关怀和大家的共同努力下,我们于2019年摘掉了“贫困村”的帽子。“贫困村”的帽子虽然摘了,但脱贫攻坚成果如何巩固?怎样才能同乡村振兴有效衔接?村两委班子集思广益,结合村中实际蹚出了一条“抱团循环”的道路,简单来说,就是村集体经济“抱团取暖”,走“一片田、一根杆、一群羊”的发展道路。“一片田”指的是打破传统种植方式,实施集中连片种植,流转周边170户孤寡老人及外出务工户的土地4000多亩,种植马铃薯、饲料玉米、荞麦等。不仅可以解

决农村土地弃耕抛荒等问题,切实保护耕地红线,还能推进机械化作业,提高生产效率。这几年,年均土地流转收入在120万元左右。“一根杆”主要是做秸秆文章。我们成立了饲料加工厂,统一收购周边地区的玉米秆、麦秆等农作物秸秆,把它们粉碎成青贮饲料。过去,秋收后秸秆一般都被焚烧,或者堆在田埂,挺影响环境的。如今秸秆能换钱,村民厂里能打工,养殖成本还降低了,大家都很高兴。同时我们将农作物秸秆、青贮玉米打包反季销售,进一步夯实了产业发展基础。“一群羊”是指14个村共同构建合作养羊的村集体经济体系。2021年我们提出村集体经济“抱团取暖”发展模式后,通过土地流转、资金入股等模式,联合14个村成立红庆原农民专业合作社,开始合作

养羊,我有幸被推选为理事长。肉羊养殖项目带来稳定收益,直接惠及脱贫监测户和养殖户,粪污经处理转化为有机肥用在村里土地,地也越种越肥。合作社的成立带动了就业,目前有140多名农民在合作社打工,其中大部分是脱贫户,月收入可达4000多元。通过这种种养结合、资源高效利用、产业协同发展的良性循环,我们把“资源链”拧成“致富链”,让村集体收益、村民致富与乡村生态共荣,推动经济与生态效益双赢。2024年,村集体经济收益148.9万元,2025年预计突破184万元。为进一步巩固和拓展脱贫攻坚成果,我们根据脱贫户不同的就业需求,通过走村入户送“菜单”的方式,提供了农机修理工、保洁员等实用工种

的技能培训,帮助他们掌握一技之长,实现从“输血”到“造血”的转变。面对无技能、缺劳动力的脱贫户,则通过合作社“保底分红”机制,通过流转土地,帮助他们增收。值得一提的是,这些年我们的循环产业链越拉越长:种植甜糯玉米,建设加工车间,有效提升产品附加值;退耕还林后种植黄芪等特色作物,由合作社统一收购加工,制成黄芪切片等产品;林下空间发展生态养殖,土鸡、山羊也成了抢手货。资源循环利用,活了产业,富了百姓,尝到甜头的我们,还将在优化种植结构、延伸产业链、提升附加值上下功夫。(余健采访整理)

逐梦乡村·巩固脱贫攻坚成果