

# 李节路：专做有机红薯大文章

□ 本报记者 彭慧

从中央电视台农业频道、湖南电视台采访报道中，得知湖南省永吉农业开发有限公司在落实宜章县委、县政府加快转方式、调结构步伐中，采用“公司+农户”模式，以现代化无菌化生产工艺流程将当地红薯等自然原料加工成高品质原生态绿色食品，走出了自然资源 and 农业资源转化为农民增收、农产品增值的现代农业发展新路子。成为推动该县传统农业向规模农业、绿色农业、生态农业、现代农业转变的重要引擎，是实现农业转型、农村发展、农民增收的标杆。

2012年5月19日，记者走进位于郴州市宜章县城北街的湖南永吉农业开发有限公司办公室，见到了睿智儒雅的董事长李节路，揭开了他专做原生态有机食品——红薯产业的谜底。

## 家乡红薯格外香

1977年11月，李节路出生宜章县城南乡寿福村。天资聪颖的他，不仅读书成绩优秀，而且有经商的头脑。11岁上小学四年级时，假期卖冰棒赚到90多元，那是他人生赚到的第一桶“金”。18岁斗胆借钱买车跑运输，后来又瞄上服装经营、矿业开发、承包荒地造林和养殖竹鼠。在不断的闯荡中，靠聪明灵活拓宽了视野，靠诚实守信积累了财富。

李节路走南闯北有个习惯，每到一地方都要品尝当地的特色食品。

现在人们追求的是绿色、营养、美味和健康。“我从小就是吃红薯长大的，吃红薯养人。我们家乡的红薯，吃起来格外香甜，能不能把家乡红薯也做成绿色食品，成为产业，进入城市的超市和旅游景区的特色食品？”李节路若有所思。

真是无巧不成书，刚萌生这种潜意识，就看见电视里在播报：“世界卫生组织经过3年研究，评选出最佳蔬菜、最佳水果等6类最健康食品。人们熟悉的红薯，被列为13种最佳蔬菜的冠军。”

这条新闻，无疑给李节路注入了强烈的兴奋剂，立即上网查询红薯相关资料。

据考，红薯的故乡是南美洲，于16世纪末传入中国。红薯味道甜美，富含碳水化合物、膳食纤维、胡萝卜素、维生素以及钾、镁、铜、硒、钙等10余种元素。红薯虽小，养生保健作用却大，尤其是对老年人健康非常有益。由于红薯属碱性食物，有利于维护血液的酸碱平衡。红薯中含有大量黏液蛋白、黏液多糖等，它们能保持人体心血管壁的弹性，防止动脉硬化性的发生，还能保持呼吸道、消化道、关节腔的润滑。

1995年，美国生物学家发现，红薯中含有一种叫做去氢表雄酮的化学物质，可用于预防结肠癌和乳腺癌。1996年，日本国立癌症



◎宜章县委书记欧阳锋（左一）、副县长李定邦（左三）与“永吉农业”董事长李节路（左四）交谈了解企业发展情况。

**人物脸谱：**李节路，男，汉族，1977年11月出生，大学文化，中国共产党党员，现任湖南省永吉农业开发有限公司董事长兼总经理。紧抓农业开发与商品经济发展机遇，加快农产品开发利用，提升农产品品牌价值。公司被评为“郴州市农业产业化龙头企业”。李节路2009年被评为“十佳创业标兵”，2010年被评为“双百”活动项目建设先进个人，2012年首届“郴州市十大杰出（优秀）青年企业家”候选人。

(癌症食品)预防研究所对26万人的饮食生活与癌症的关系进行统计调查，通过对40多种蔬菜抗癌成分的分析与实验性抑癌研究，排列出20种对癌有显著抑制效应的蔬菜，熟红薯列第一位，为98.7%，生红薯列第二位，为94.4%，可见红薯是排毒之王，抗癌首选。

我国医学工作者曾对广西北部百岁老人之乡进行调查后发现，此地的长寿老人有一个共同特点，就是每日不离红薯，甚至以红薯为主食。在我国民间，红薯有“长寿食品”的美称，看来是当之无愧的。

李节路把掌握到的红薯相关信息，——与家乡的进行分析对比。在宜章平和乡一带因为海拔地势高，常年云遮雾罩，昼夜温差大，所以红薯含糖量、含淀粉量特别高，与其他地区的就不同，所以吃起来格外香甜。如果以现代化无菌化生产工艺流程加工成高品质原生态有机食品，相信市场前景一定广阔。李节路决定改辕易辙，投入原生态有机食品“红薯”产业。

## 红薯走俏农博会

2008年6月，刚过而立之年的李节路。拿出350万元的注册资金，成立湖南永吉农业开发有限公司。

李节路思路清晰，目标明确。生产高品质原生态有机食品，做好安全卫生食品创建大品牌，与湖南省农科院、湖南农业大学携手共建技术开发部，并聘请了湖南农科院的3位教授研究员为技术骨干，研发攻关，把脉支招。

2009年，投资3000多万元建成“平和食品加工厂”，安装了现代化制作成套红薯干深加工流水线作业生产设备。在江西井冈山市和湖南郴州市的3个县、8个乡镇，建立属于自己品牌的原料种苗培育基地，面积达2万多亩，采用“基地+公司+农户”的发展模式，公司发展基地，由基地带动当地农户，最后由公司采取上门收购的形式回购红薯。从源头上杜绝农药残留、重金属残留等污染，保证原料的质量，同时也保障了农民的收入，实现双赢。当年共收购250万公斤，全部进行生产，加工。

李节路对产品质量要求非常严格：“我们投入大量资金建立食品检测中心，检测中心配备先进的仪器设备和高素质的检测队伍，为食品健康安全保驾护航。因而我们成功取得了国家有机食品证书”。

2010年元月，第一批“骑田岭”牌红薯干面世，在湖南·郴州第三届农产品展销暨年货交易会上被评为最畅销产品。

2010年11月24日，李节路抱着试一试的想法，带上50箱红薯干，去长沙参加2010年中国中部（湖南）国际农博会。出人意料的是，农博会刚刚开幕，带来的50箱红薯干，被抢购一空。经过专家严格筛选，“骑田岭”牌红薯干荣获本届中国中部（湖南）国际农博会“金

奖”。短短3天时间，获订单1200万元。

农博会期间，湖南省人民政府顾问（原副省长、省人大副主任）唐之享，品尝了刚获金奖的“骑田岭”牌红薯干后，问李节路。

“你生产的产品，你的员工吃吗？”

“吃！”

“你生产的产品，你的小孩吃吗？”

“吃！并且天天吃！我们以现代化无菌化生产工艺流程将当地红薯自然原料加工成高品质原生态有机食品，没有任何添加剂、防腐剂。卖的不只是红薯干，是纯生态，是健康。我们敢于向社会公开承诺：如果发现我们产品有添加剂、防腐剂，将给予10万元的奖励。”

“好！这就是良心企业，这就是放心食品。”

## 誓将红薯卖出国

通过参加农博会，“骑田岭”牌、“永吉农业”牌红薯干名气大了，牌子响了。中央电视台、湖南电视台争相采访报道。这更加坚定了李节路发展的信心：“在现今社会，原生态产品越来越受到消费者的青睐。我们产品在北京、上海、广州、澳门、长沙等城市，已炙手可热。在当地永吉食品旗舰店，产品供不应求，今年产值已超过3000多万元。因此，我们决定将把原有红薯种植基地规模进一步扩大生产。”

“我们现在生产线每天只能消化5万斤红薯，扩容已迫在眉睫。”李节路告诉记者。

李节路正着手投资7000多万元建设第二条生产线。开发生产红薯干、红薯粉、红薯酒、红薯饮料等一系列深加工产品，走中、高端消费者市场路线。

在“永吉农业”办公室里挂满了奖牌和荣誉证书：2009年12月被授予湖南省“守合同重信用”、郴州市“守合同重信用”单位称号；2010年1月在湖南·郴州第三届农产品展销暨年货交易会上“骑田岭”牌红薯干产品被评为最畅销产品、最佳参展企业；2010年11月24日在湖南长沙举行的2010中国中部（湖南）国际农博会上“骑田岭”牌红薯干荣获“金奖”；2010年12月被郴州市委市政府评为文明单位；2011年9月在湖南张家界举行的第二届中国湖南旅游产品博览优秀旅游商品评选活动中荣获地方特产系列铜奖；2011年10月31日被评为“郴州市农业产业化龙头企业”；2011年11月22日在湖南长沙举行的2011中国中部（湖南）国际农博会上公司产品“永吉农业”牌红薯干荣获“金奖”；2012年被湖南省农科院授予农业科技示范单位；2012年被郴州市人民政府授予农业科技示范优秀单位。

透过这些奖牌和证书，每一个都凝聚着李节路和员工们付出的汗水和努力的成果。

目前，李节路已陆续在全国各地建立分销管道和销售网络，誓言要把“永吉农业”红薯卖到全国，卖到国外。



◎县妇联领导来了解彭水容（左一）带领村民发展养殖致富情况

# 黄岑岭下女能人

## ——记湖南省宜章县明珠养殖场场长彭水容

□ 本报记者 彭慧

通讯员 邝光荣

1928年4月，肖克参加了湘南起义宜章黄沙区年关暴动后，与欧阳祖光等带领宜章独立营从麻田翻山上了黄岑岭，从此走上革命道路。

80余年过去了，如今这块红色的土地上，人们正传颂着法堂村党支部副书记、妇代会主任，宜章县明珠养殖场场长彭水容的故事。

近年来，法堂村在彭水容山的带领下，全村年出栏牲猪近3万头，年出栏牲猪100头以上的农户就有100多户，是远近闻名的养猪专业村。昔日穷得叮当响的法堂村如今到处生机勃勃，一举获得全省“农村科普示范村”的殊荣。彭水容也先后被省人事厅、省妇联、市人事局、市妇联授予省农村“巾帼科技致富带头人”和市“巾帼科技标兵”荣誉称号，市劳动模范、县首届劳模、三八红旗手，还当选县人大代表参政议政。

## 南下广东去打工

1962年6月，彭水容出生在黄岑岭下一个贫困的家庭，母亲常年多病，全家的生活重担压在父亲一人身上。作为家里4个姐妹的老大，彭水容从小就开始帮助父亲做一些力所能及的事情。幼小的心灵，从此拥有了坚强的个性。

1979年，高考仅百分之之差落榜的彭水容回到家中，眼看全家为4个姐妹读书已花去了全部家当，便放弃了补习次年再参加高考的想法。

作为回乡知青，彭水容产生了一个科技创新型农民，学习养猪技术的想法。要养猪，没有本钱怎么行呢？恰逢此时，有不少人向她说媒提亲，倔强的她谢绝了别人的好意，只身南下广东打工。打工的钱，一部分寄回家里，余下的，除了生活开支外，全部积攒了起来。在这期间，边打工、边攒钱，边购买养猪方面的书籍，刻苦学习、钻研、积累养猪方面的知识。

1983年，彭水容带着打工攒下来的7000元钱回到了村里，到市场里买回了一批小猪仔，精心照料一个月后卖掉，赚到了她养猪的第一桶金。看到养猪事业开了头，起了步，彭水容心里比吃了蜜还甜，同时也增强了养猪的信心。

1992年，一个经常与彭水容做猪生意的人对她说，像她这样有技术、懂管理的人，完全可以到外地去承包猪场，同时还告诉她郴州农校猪场正打算向外承包，如果彭水容愿意去，他可以帮助她联系。彭水容左思右量，犹豫不定。不去吧，失去了一次发展事业的机会。去吧，自己的本钱还不够，何况，办大型猪场，对技术和管理要求更高、更严。这位朋友似乎看出了她的心思，果断地对她说，我信任你的技术和能力，我借给你一万元。

有了朋友的帮助，彭水容走出了她人生最重要的一步。她承包郴州农校校办猪场后，如鱼得水。一方面依托农校原有设施并进行改善，另一方面经常向农校的老师请教养猪技术。当年，彭水容承包的猪场便出栏肉猪1000多头，获纯利10余万元。

## 外出郴州办猪场

1992年，一个经常与彭水容做猪生意的人对她说，像她这样有技术、懂管理的人，完全可以到外地去承包猪场，同时还告诉她郴州农校猪场正打算向外承包，如果彭水容愿意去，他可以帮助她联系。彭水容左思右量，犹豫不定。不去吧，失去了一次发展事业的机会。去吧，自己的本钱还不够，何况，办大型猪场，对技术和管理要求更高、更严。这位朋友似乎看出了她的心思，果断地对她说，我信任你的技术和能力，我借给你一万元。

有了朋友的帮助，彭水容走出了她人生最重要的一步。她承包郴州农校校办猪场后，如鱼得水。一方面依托农校原有设施并进行改善，另一方面经常向农校的老师请教养猪技术。当年，彭水容承包的猪场便出栏肉猪1000多头，获纯利10余万元。

1993年由于防疫措施不到位，一场突如其来的瘟疫，几天就死了100多头猪，彭水容吃不下饭，睡不着觉，体重一下减了十几斤。任何事情的发展都是曲折的，它凝结着创业者的艰辛和心血。彭水容并不气馁，拿出全部家当，又买了一批猪仔，订阅多种与养殖相关的书报杂志，并通过各种途径拜师学艺，了解最新的资讯，掌握了猪病的防治技术知识，就这样她靠自己勤劳的双手，科学的头脑，对照生猪生活习性研究进行饲养，当年又获得了几万元的利润。彭水容灿烂地露出了笑容，养猪事业也一天比一天地好了起来。

1996年，郴州市委奔小康工作队进驻法堂村，通过调查研究后，认为法堂村区位、交通条件十分优越，发展养殖业大有前途。但村里没有能带动全村的养殖大户，村办猪场也在亏本经营。这时，村支部、村委会想到了在外地办猪场的彭水容，如果能把她请回来，村里的养殖业就有希望了。

接到村里的电话，彭水容再次犹豫了，自己现在干得好好的，销路打开了，如果再回到村里，那么一切都得重新开始。但一想到家乡的群众对自己的期望，彭水容再次做出了她人生的又一次重大抉择。放弃在郴州蒸蒸日上的事业，回到了法堂村，承包村里的猪场，重新开始自己的事业。凭着多年养猪的经验，即将倒闭的村办猪场在她手里起死回生。彭水容也再次获得了成功。这更增添了她的信心。近年来，彭水容不断投入资金，扩大自己的养猪规模，年出栏量不断攀升，达到了年出栏4000多头，实现利润40多万元。

2003年，彭水容通过市场调研，敏锐意识到随着养殖户的增加，仔猪将供不应求，市场前景看好。她凭着自己这几年积累的雄厚资金，投入60多万元，新建了一栋存栏量为200头的母猪栏，并从外地调运回一批优质良种母猪，进行饲养。不仅解决了自己养猪的仔猪来源，还可为其他养殖户提供优质仔猪，获得了可观的经济效益。

2012年5月，当记者来采访时，正碰上彭水容与畜牧技术员在观察研究保育猪仔的生长发育。彭水容说，这个技术员是从江西请来的，他在这里，自己也放心了很多。目前场里有母猪240头，公猪600多头，年养2000多头，可出栏6000多头。今年受市场价格影响，但收入100万元，还是有希望的。

彭水容成了远近闻名的“养猪女状元”，走上了富裕之路，但她并没有忘记村里的群众。她毫无保留地把养猪技术传授给村民。对于缺少资金的养殖户，彭水容拿出自己的仔猪让他们养。村民肖亚琴、高小平、李严玉都是村里的贫困户，在彭水容的帮助下，现在都办起了年出栏牲猪400多头的猪场。罗继宏、肖新菊、罗继香等人的猪场，每年可出栏六、七百头。村里100多户养猪专业户，大部份都受到过彭水容在资金、技术等方面的支持。

“五岭逶迤腾细浪”，黄岑叠翠是宜章八景之首。彭水容无疑是黄岑岭下一道最美丽的风景。

(宜章县玉溪镇政府对本文亦有贡献)

# 谭月英：头顶整个天

□ 本报记者 彭慧 通讯员 邝光荣

人们都说“妇女能顶半边天”。在湖南省宜章县，方圆十里八乡，人们说起谭月英是个能顶起整个天的女强人。

一个只上过小学二年级，年过半百、儿孙满堂的谭月英，曾独自带着一个老人和3个年幼的孩子，一路艰辛打拼，才坐上今天拥有员工80余人，年上缴税金50余万元的“宜章县换符爆竹厂”老板的轿椅。

1998年2月，谭月英的丈夫不幸遭遇车祸身亡，这突如其来的打击，着实让谭月英一时喘不过气来。看着3个年幼的孩子和70多岁的婆婆期待的眼神，谭月英深感肩上的担子是如此的重，未来的道路也是如此地漫长。

宜章县历来有生产爆竹烟花的传统，如果生产采用传统的手工艺，使用就地取材的土纸、土硝、硫磺、炭末、红白泥土等作为加工原料，总共有12道流程、72道工序。对于从未踏入此行的谭月英来说，一不懂技术，二没有资金，简直比登天还难，但谭月英深谙生产烟花爆竹市场潜力巨大。

因为每逢婚丧喜庆或逢年过节，人们都要燃放烟火爆竹。

记不清是哪位名人说过：挫折往往更能使人充满了战胜困难的勇气。谭月英一边干农活，照顾老人和孩子，一边去附近纸厂、爆竹厂打工拜师学艺。经过勤学苦练，掌握了生产烟花爆竹的全部流程。省吃俭用，攒下了一些积蓄。于是找娘家亲戚东拉西借，筹集到一笔资金，土法上马办起了属于自己的小作坊。谭月英就是这样凭着一股干劲和韧性，开始了她不凡的创业历程。

企业的起步充满着艰辛。谭月英说起话来十分在理：“抱怨起不了任何作用，不如用心做好自己的事情，努力就可能成功，不努力机会都没有！”

仅局限于在小作坊里生产爆竹专用纸，由于经验不足，谭月英并没有取得多大效益。继而转向生产爆竹半成品。

谭月英为推销半成品，南来北往，对爆竹成品进行了深入的调查研究。她说成功不是一蹴而就的，而是一点一滴积累起来的。做什么都不容易，难免会遭受挫折和失败，如果就

此选择放弃，那么就永远也无法达到成功的彼岸，但是如果能够锲而不舍地坚持下去，不断地尝试，终有一天会获得成功的。

谭月英放眼前瞻创业摸爬滚打的十几年，三个五年计划的宏伟目标在她心中孕育成熟。

2001—2005年，第一个五年计划，以爆竹半成品为主导，扩大生产销售，初步完成资本积累。

2006—2010年，第二个五年计划，办齐手续，注册商标，实现多元化经营。北以东北三省，南以华南广东进行销售战略布局。

2011—2015年，第三个五年计划，充分利用现有资源，将产业做大、做强，扩大市场份额，力争创优质品牌。

五年创业，第一个五年计划在栉风沐雨中实现预期的目标。

五年开拓，第二个五年计划在汗水中变为硕果累累的现实。

说起当初在落实第二个五年计划时，谭月英说，我们是两步棋同时进行。一是扩建纸厂；二是在栗源镇选址，建标准爆竹厂。

2006年6月，谭月英舞动如椽大笔，挥就了一幅更具震撼力的图画。投资400万元，在栗源镇四合村一片荒废的土地上建造起一座完全流水线爆竹企业，“宜章县换符爆竹厂”横空出世，拉开了谭月英的第二个五年计划的恢宏大幕。

谭月英说：我们完全严格按照国家烟花爆竹行业安全准入标准规划建设，整个工程占地180亩，分生活区、生产区、办公区、无药生产区、成品仓库区、原材料仓库区6大建设区。安全配套设施基本齐全，是标准化的烟花爆竹生产企业。

烟花爆竹产业是高危产业，从业人员稍有不慎，就有可能酿成大祸。为此，谭月英告诉记者：“我们狠抓安全生产成了重中之重



◎谭月英（右一）给县妇联领导汇报自己的规划

作能力，增强安全生产意识。并在长期生产实践中摸索总结出‘小型、分散、少量、多次，勤运走’的十一字安全生产要诀和经验，使安全生产事故得到有效控制。”

在实施第三个五年计划中，为使企业尽快走上壮大的轨道，谭月英北上黑龙江满洲里、南下海南三亚，东进上海、江苏、西去新疆、甘肃，调原料、寻市场、参展会、可谓东奔西走，上下求索。

靠着过硬的产品质量，完善的服务体系，良好的合作信誉，越来越多的客户被谭月英过硬的产品质量所折服，从而使产品远销东北三省、内蒙古、广东、海南等地。

在生产的第一线，来自四川、贵州、重庆、广西、山东等地的工人，深受谭月英的人格魅力感染，抑或其他企业老板出更高的工资来挖他们去工作，他们也坚决回绝。

员工肖倩说：老板娘待人诚恳，心慈善良，就像我们的再生亲娘。

肖倩，山东省临沂市人，曾在网上认识宜章县一位7岁失去双手、面目全非的残疾人——孤儿李正文。李正文的生活，一直靠谭月英每年给予3000多元来维持。肖倩对李正文抱着同情的心理，鼓励他不要自卑，要坚强地生活。随着了解的不断深入，两个年轻人竟相亲相爱了。结婚那天，谭月英送去5000元彩礼以示祝贺，并安排肖倩来厂里上班。如今肖

倩已成为两个孩子的妈妈，在厂里每月收入也不下2000元。

一个来自贵州的工人师傅告诉记者：“谭老板的性格直爽坦诚，做起事来风风火火，魄力卓越，时刻提醒我们安全第一、时刻要求我们质量第一。”

工人生产井然有序，几条纸机流水生产线，正奏响着谭月英“换符”快速发展的昂扬旋律。一个年产值达1200万元，上交税收50多万元的烟花爆竹企业，正书写着谭月英艰苦创业的壮丽画卷。

谭月英企业的迅速发展，也得到了社会各界的赞赏与肯定。从2006年至今连年获得“烟花爆竹产业纳税先进企业”和“女职工创业就业双百千万工程示范户”。

谭月英对记者说：做企业并不全都是为了赚钱，在某种意义上就是更好地发挥人性中最美好的东西。企业经营要做到诚信经营，以德取胜。

是的，谭月英做企业如同她做人一样质朴和本份，因此她换来了许多比金钱更可贵的好名声，而这好名声迎来了好信誉。谭月英认为这是企业经营所必须具有的人性化策略。

从谭月英身上，记者不仅看到了她独立自强的一面；还看到了她为家庭自我牺牲，甘愿奉献的一面。她的身上展现出的善良、坚韧让记者深切感动。

这么多年来，谭月英就是靠诚信赢得了信誉，赢得了市场，赢得了口碑，赢得了人心。