



2024年11月,习近平总书记到嘉鱼县潘家湾镇十里蔬菜长廊考察时,走进田间,察看蔬菜长势,详细询问蔬菜品种、种植技术、销售等情况,勉励当地干部群众走科技之路、质量之路、品牌之路,把蔬菜种植这个富民产业进一步做好,让更多群众增收致富。深入贯彻落实习近平总书记重要讲话精神,嘉鱼县紧紧围绕做大做强做优蔬菜产业,持续推进农业科技创新,加快发展现代农业。

一颗甘蓝 托举10亿元富民产业

嘉鱼县潘家湾镇种出“黄金菜”

湖北日报全媒记者 李婷
通讯员 谢燕子 龙钰 皮博

北有寿光,南有嘉鱼。作为与山东寿光齐名的蔬菜大县,嘉鱼县“两瓜两菜”(冬瓜、南瓜、甘蓝、大白菜)年产值突破60亿元,其中甘蓝产量全省第一,被誉为“中国甘蓝之乡”。

在核心产区潘家湾镇,2.7万亩蔬菜长廊中甘蓝独占2.1万亩,带动全镇年产值突破10亿元,跻身全国“十亿元乡镇”行列。

今年上半年,嘉鱼全县蔬菜产量同比增长4.06%。当产量规模持续扩大,一个更深层次的转型正在发生:这颗托起“十亿元乡镇”的甘蓝,如何突破传统种植模式,走出一条高质量发展新路径?近日,湖北日报全媒记者深入潘家湾镇,探寻这颗“黄金菜”背后的产业升级密码。

科技扎下根,带动产业整体升级

今年6月,潘家湾镇迎来农业科技力量“组团”落地——长江流域越冬甘蓝研发中心、湖北洪山实验室嘉鱼基地等6家涉农科研与服务机构集中挂牌成立,构建起“政产学研用”一体化创新体系。

“过去种菜靠经验,看天吃饭,现在种菜靠科技,看的是数据。”嘉鱼县委常委、副县长、潘家湾镇党委书记周湘波介绍。

他说,为破解土壤地力透支、种植效率不高等瓶颈,潘家湾镇正将田间地头打造为开放式实验室,重点实施三大行动:耕地质量提升行动。针对土壤问题,引进彭敏博士团队实施土壤改良试验,建设100亩测土配方技术改良示范基地;农机装备补短板行动。聚焦全程机械化,建设150亩甘蓝机械化示范区,推进农机服务中心建设;健康模式栽培行动。围绕“新品种、新技术、新装备、新模式”,建设500亩健康栽培示范基地,实施蔬菜长廊水肥一体化及产业提档升级项目。

同时,强化科技攻关与示范引领,依托长江流域越冬甘蓝研发中心,联合中国农科院张杨勇博士团队,重点解决越冬甘蓝品种“卡脖子”问题,试种玉米—甘蓝轮作新模式,建设200亩蔬菜新品种筛选基地。

通过“试验+示范+推广”模式,系统集成新品种、新技术、新装备、新模式,带动产业整体升级。

此次集中挂牌的机构还包括嘉鱼县油菜科技小院、嘉鱼蔬菜健康栽培研发中心、咸宁职业技术学院蔬菜产业学院,形成科研团队、政府、院校紧密协作的蔬菜产业科技创新联合体。

链条连得紧,从“卖鲜菜”到“卖价值”

“农业不加工,等于一场空。”周湘波点出蔬菜产业的一大痛点。

潘家湾镇蔬菜年产量达50万吨,档次不高,附加值低,抗风险能力弱。据统计,全镇冷藏能力仅为1600吨,不足产量的0.33%,大量蔬菜集中上市不进行冷冻处理,既不利于蔬菜长途运销,又容易受市场波动影响,品质与效益大打折扣。

如今,潘家湾镇正以前瞻性的战略眼光,着力打通产业链堵点,实现从“卖鲜菜”到“卖价值”的跃升。

补冷链,破“集中上市”困局——投资2.7亿元的气膜冷库群建成后,大幅提升冷藏能力,让蔬菜能错峰销售,拉长上市期,提升议价权。

强加工,提“身价”拓市场——引进嘉丽脱水蔬菜、中油杂501油菜粕片粕粉等加工项目,预计提升蔬菜附加值20%。

巧招商,解“落地难”促共赢——创新新账式招商,用数据说话,向企业证明落户的成本优势。同时,签订保底协议,让农民稳定分享增值收益。

“过去甘蓝3毛一斤还要看行情,现在烘干变成脱水蔬菜后出口,每吨价格翻了好几倍!”周湘波说,北方能源虽然低价,但鲜菜从田间到加工厂的运输、包装、损耗等综合成本高达每斤1毛,引进本地加工企业后,节本效果明显。

算清成本账,优势看得见。嘉丽蔬菜脱水项目将甘蓝“吃干榨净”,损耗下降50%;气膜冷库基地让鲜菜错峰销售,利润提升20%;净菜加工车间则让蔬菜“穿衣戴帽”直供商超,附加值增加20%。

“产地直连工厂,冷库调节供需,市场引导种植。育一种一管一收一加一销全链条高效联动,真正实现‘一颗菜’向‘一条链’的跃迁,让农民持续增收。”周湘波说,潘家湾镇正从“卖原料”转向整合价值链,让每颗蔬菜的价值在链条上最大化释放。

品牌叫得响,“三张牌”叩开全球市场

在科技和产业链的双重助力下,潘家湾镇正全力擦亮“嘉鱼蔬菜”这块金字招牌,让好菜卖全球,带着乡亲一起富。

怎么干?潘家湾亮出“三张牌”——

标准牌。委托省农科院制定《嘉鱼甘蓝生产标准体系》等规划,旨在建立从田间到餐桌的全过程标准化生产体系。从种到收再到卖,全程有章法,让消费者买得放心、吃得安心。

规模牌。推行“4个6”模式,即夫妻流转种植60亩土地,上半年和下半年分别实现不低于6万元的收入,同时夫妻二人蔬菜务工年收入不低于6万元,实现年均总收入最低18万元。这种模式让农民干劲足、收入稳。

融合牌。投资1亿元建设蔬菜主题公园,打造“四邑早安”田园综合体,农文旅融合预计带动周边农户户均增收2万元。

深耕近40年,潘家湾镇的蔬菜早已畅销海内外:覆盖国内200多个城市、扎根22个省级大型农贸市场,还漂洋过海卖到韩国、日本等国家和地区。

“总书记嘱托我们把富民产业做好。”周湘波说,科技扎下根、链条生出金、品牌有身价,老百姓的菜篮子才能越拎越稳。

眼下,潘家湾镇的新动作不断:推进“红色菜园”项目,建设1800亩高标准菜园和大学生实践基地。农民把地租出去收租金,到基地干活拿薪金,还能参与分红。租金+薪金+分红,一份地挣三份钱,蔬菜产业已成为名副其实的富民产业。



(湖北日报通讯员 卢建 摄)
甘蓝特写。



潘家湾镇,成片的甘蓝长势正旺。(湖北日报通讯员 卢建 摄)

“包菜大王”郑胜维: 让甘蓝身价每斤涨两成

文/图 湖北日报全媒记者 李婷
通讯员 皮道琦

从闯闯海外的蔬菜外贸排头兵,到点“菜”成金的深加工领航者,有着“包菜大王”称号的他,让甘蓝身价涨两成,直通全球餐桌。他就是返乡创业新农人、湖北嘉红蔬菜有限公司掌舵人郑胜维。

7月20日,他投资的湖北嘉丽生态农业发展有限公司的蔬菜脱水项目正式奠基。这是潘家湾镇首家专注于蔬菜深加工的现代化企业。

流水线设计图上,新鲜甘蓝经过切分、漂烫、冻干,变身高附加值脱水蔬菜。

“菜农只管种好菜,加工增值我们来做!”郑胜维说,将新建3条蔬菜深加工生产线,配备10余台(套)自动化设备,建成后可年加工蔬菜5万吨,预计年产值可达8000万元,计划今年12月投产。

这位1989年出生的“农二代”,既有父辈扎根土地的韧性,更有着新农人开阔的视野。

在青岛上大学期间,他一边上学一边打理家里蔬菜出口日韩的业务,逐渐建立起自己的外贸客户群体,为日后的返乡创业打下了基础。

父母是潘家湾镇资深的蔬菜经纪人,盼着他跳出“农门”在城市安家立业。然而,2018年,29岁的郑胜维却带着满腹“生意经”和对现代农业的憧憬,做出了一个让父母揪心又最终自豪的决定:放弃城里的安稳,重返故乡的田野。

“我是‘农二代’,但不想只走父辈的老路。”郑胜维说。他成立嘉红蔬菜专业合作社后,很快展现出新农人的闯劲。他不满足于本地“马路市场”的讨价还价,而是精准对接大J需求,硬是把嘉鱼甘蓝送进了三全、思念等知名食品企业的馅料车间。在品质要求近乎苛刻的情况下,他却做到了稳定供应。

同时,他深谙渠道为王的道理,依托大学期间打下的基础,频繁奔波于青岛港口,硬是把“嘉鱼蔬菜”的招牌挂上了日韩、东南亚的超市货架。为了掌握更大的市场话语权,他还在广州、佛山等农贸市场设立自营档口,每天固定发出200吨新鲜蔬菜。

短短几年,郑胜维的创业之路慢慢步入正轨,他也成为嘉鱼千余名蔬菜经纪人中的佼佼者。

如今,嘉红蔬菜专业合作社升级为湖北嘉红蔬菜有限公司,坐拥3000多亩



返乡创业新农人郑胜维。

自营基地,订单种植5000多亩,意向收购面积超2万亩。冷库车满载着标准化生产的甘蓝、白菜,驶向北京、上海、广东。

2024年,公司销售收入突破5000万元,处于嘉鱼县包菜行业第一方阵。

坐上“包菜大王”位置,郑胜维的危机感从未消失。“行情波动像过山车,好年景大家笑呵呵,一旦菜价跳水,受伤最深的是辛辛苦苦的乡亲。”一次偶然的会,他在高端超市货架上,看到一小盒几十元、标注着“冻干蔬菜丁”的产品,配料表里赫然写着甘蓝。

他心头一震:“同样的嘉鱼甘蓝,换个形态,身价就能翻几番甚至十几番!我们守着这么好的资源,不能永远只卖大路货,赚最辛苦的钱。”郑胜维思考的是如何让地里长出的菜身价倍增。

这个念头,点燃了他二次创业的激情。于是,便有了湖北嘉丽生态农业发展有限公司的诞生。

郑胜维指着崭新的规划图,眼中闪着光:“25斤鲜菜最终浓缩成1斤脱水蔬菜,重量轻了,价值却飙升了。”这意味着,地里的甘蓝,不仅销路更稳,每斤的含金量也实实在在提升20%以上。

“让嘉鱼蔬菜,不再只是论斤卖,更要论‘值’卖!”他深感自己肩上的担子重,不只要把企业做大做强,更要让家乡农产品赋能,推动产业升级,走向更大的市场。

“双面手”田尚雄: 种菜种出百万身家

文/图 湖北日报全媒记者 李婷
通讯员 皮道琦

“要发财,种包菜。”这句在嘉鱼县潘家湾镇流传已久的致富口诀,在当地菜农田尚雄身上得到了生动印证。

潘家湾镇地处长江之滨,水土丰饶,是天然的“菜篮子”。上世纪80年代起,嘉鱼县大力发展蔬菜产业,潘家湾镇便成为甘蓝种植的重要基地。

作为主产区之一的肖家洲村村民田尚雄,便是这片沃土上最早嗅到商机的弄潮儿之一。

今年55岁的田尚雄,1995年从10亩甘蓝起步,凭借勤劳与智慧,种植规模一度达到2200亩,年收入过百万元。

“我们这地方,长江边,土肥水好,天生就是种菜的宝地!”田尚雄皮肤黝黑,说起种菜,他两眼放光。

“行情好的时候,一亩地收益有2000元。”田尚雄说,在肖家洲村,像他一样依靠种植“两瓜两菜”(上半年南瓜、冬瓜,下半年白菜、包菜)增收致富的村民不在少数。

田尚雄的第一桶金,始于对市场的“琢磨”。1998年,信息相对闭塞,他凭借在外经商友人的信息,敏锐地将本地白菜远销广州。“那时拉一车菜到广东,纯利润就能过万元。”田尚雄回忆道。这段“蔬菜经纪人”的经历,让他深刻理解了“种得好更要卖得好”的道理。

尝到甜头后,田尚雄便成了“双面手”,一手抓种植,一手拓市场,主攻广东等消费旺盛区域,将“嘉鱼蔬菜”的名声越叫越响,路子越走越宽。

光自己富不行,还得带着乡亲一起干。2017年,田尚雄牵头成立“添雄蔬菜种植合作社”,积极推行“合作社+农户”模式。

合作社提供“托管服务、订单种植”,统一品种、统一技术、统一销售,实行保底价回收,有效解决农户“种什么、怎么种、卖给谁”的难题。通过土地流转,分散的土地集中连片,实现了集约化、标准化生产,显著提升了土地效益。同时,合作社吸纳本村及周边100余名劳动力就业,让乡亲们在家门口就能获得稳定收入。

50岁的村民彭国光就是受益者:“家里12亩地流转后,不仅有租赁费,我们夫妻俩在合作社务工,每年还增收



田尚雄是肖家洲村最早成为蔬菜经纪人的村民之一。

8万多元。现在种地不用投钱、不担风险,还能顾家!”

要种好菜,更要高效种菜。田尚雄对1200亩土地的种植茬口有着精细规划,实施“两年五季”高效轮作模式:3月栽南瓜,6月收;7月育苗,9月移栽甘蓝、白菜,11月到次年3月收;12月再种上牛角包菜,来年4月采收……

如今,合作社日均发出满载30吨蔬菜的15米长冷柜车多达三四台,产品畅销全国各地。

“种好菜,关键还在种子。”田尚雄深有体会,“十多年前,地里九成的甘蓝种子都得靠进口,贵不说,买起来还跟抢似的,得排队!”如今,用上国产优质种子“思特丹”,不仅种子成本降了一半,亩产量更跃升至8000斤,较过去提升约20%。“产量高、品质好,市场抢着要!”

从“会种”到“种好”,从单打独斗到抱团发展,田尚雄的每一步都走得扎实而精准。望着肖家洲村连片的菜地,他黝黑的脸上漾开朴实的笑容:“种子不愁、价格不愁、销路不愁,这日子,能不好吗?”

他大手一挥,语气中满是自豪:“现在村里,像我这样靠种菜种出百万身家的,多得很!”