

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优势蔬菜产业，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园、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。

潘家湾镇蔬菜年均产量达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输，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油菜硒片等加工项目，预计提升蔬菜附加值20%。

巧招商，解“落地难”促共赢——创新算账式招商，用数据说话，向企业证明落户的成本优势。同时，签订保底价协议，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—管一收—加—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180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，一份地净赚三份钱，蔬菜产业已成为名副其实的富民产业。



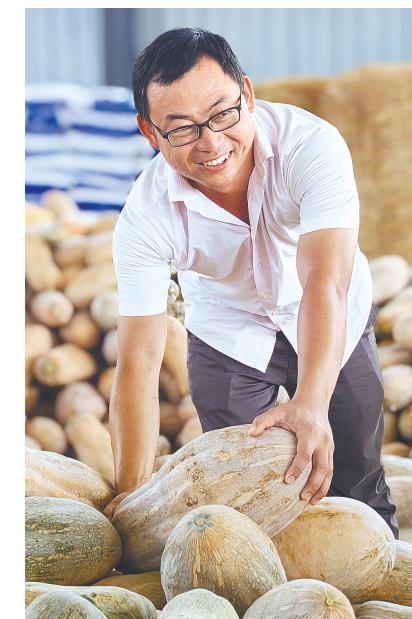
(湖北日报通讯员 卢建 摄)



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



返乡创业新农人郑胜维。

从勇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，而是精准对接大厂需求，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

“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



田尚雄是肖家洲村最早成为蔬菜经纪人的村民之一。

“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。”田尚雄回憶道。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

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米长冷链车多达三四台，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！”