



# 一朵西兰花

## 如何撬动十亿产业链

文/图 湖北日报全媒记者 杨康  
通讯员 刘贤双 刘伟军 吴云

“销路好，单价高，今年种植户都乐开了花。”11月15日下午，看着迎风摇曳的西兰花田，仙桃市金岭村党支部书记李后章满脸喜色，“明年不用动员，老百姓也会跟着种”。

近年来，仙桃市西兰花产业蓬勃发展，形成了以陈场镇为中心，辐射带动九合垸原种场、通海口镇、沔城镇、三伏潭镇、剅河镇、张沟镇等区域的西兰花核心产区，2025年市内种植面积9.58万亩，“飞地”种植1.8万亩，拥有规模种植主体56家(100亩以上)，带动2万多名农民增收致富。

### 从零星试种 到多点开花

西兰花因富含维生素C、膳食纤维和抗癌物质“萝卜硫素”，深受消费者欢迎。

“供不应求，根本不愁销。”仙桃市陈场镇农技服务中心农艺师郑军介绍，自11月初早熟西兰花上市以来，仙桃西兰花一路走俏，田间收购价最高达到3.5元/斤。

陈场镇是仙桃最早开始种植西兰花的乡镇之一，2009年就有村民开始零星试种。

“西兰花种植成本较高，种子按粒卖，一亩地种植成本需2000元至3000元。”郑军，种植成本虽高，消费者也愿意为这种高营养食材买单，最早“吃螃蟹”的种植户从中尝到甜头，带动村民纷纷跟种。

从2012年起，仙桃西兰花种植面积逐年跃升。2013年，全市种植面积达到7410亩，2014年翻了一倍，达到1.5万亩，2015年再次翻倍，扩大到3.4万亩，种植区域也从陈场镇向全域扩散。

西兰花产业的发展，不仅带动了种植户增收，更创造了大量就业机会。

在陈场镇金岭村，西兰花种植面积达3000亩，占全村耕地面积的一半，年产值1800万元。越来越多在外打工的村民选择返乡种植，仅今年就新增1000亩。

村民李后红就是返乡大军中的一员。今年52岁的他，曾常年在外务工漂泊。近些年，看着村里的西兰花产业日渐红火，他返乡流转30亩土地，当起了专职“菜农”。

“一年纯收入超过10万元，比在外打工强太多了。”李后红脸上笑意藏不住。

老百姓种植积极性不断高涨，市内可种植土地有限，不少种植大户开始走出仙桃，探索出“统一育苗、本地供应、外地种植、本地收购、统一销售”的新型农业“飞地”模式。据不完全统计，当前仙桃种植大户在潜江、监利、河北张家口等地区“飞地”种植的西兰花面积已超过1.8万亩。

### 从单打独斗 到链式发展

“过去是‘一朵花’，现在是‘一条链’。”仙桃市农业农村局负责人介绍，仙桃西兰花已形成育苗、种植、收购、销售于一体的全产业链体系，综合产值正加速迈向10亿元。

“7000多亩西兰花陆续上市，客户电话都接不过来。”在九合垸原种场，二分场党支部书记余启华忙得团团转。

九合垸原种场紧挨潜江、监利，厚土层、天然富硒土壤，让这里成了西兰花的理想生长区，全场种植面积达1.3万亩。

维塔根农业科技公司是九合垸原种场的西兰花龙头企业。今年6月，该公司总投资3500万元、占地100亩的育苗工厂一期投用。20个智能温控大棚、露天育苗区，年育苗能力达1.67亿株。从播种到苗成仅需30天，出苗率稳定在95%以上。

公司不仅卖苗，更给农户吃下“定心丸”，与承包大户签订保底收购订单。

“农户只管种，公司负责收购和销售。”该公司负责人刘卫华介绍，当前虽未到采收旺季，但每天可收购10万多斤，“广东、甘肃、湖南等地的客户都在等货”。

### 如何让“一朵花” 开得更艳？

仙桃市农业农村局相关负责人表示，该市正在探索从前期育苗施肥到后期植保收获的全程机械化技术，出台栽培技术规程、生产技术规范等标准体系，推进标准化种植管理模式。通过建设西兰花质量安全可追溯体系，构建大数据平台，打造“仙桃西兰花一张图”，强化质量安全风险监测预警，实施全程可追溯管理。

品牌化建设也在稳步推进。旭明蔬菜种植专业合作社等成功获得中国绿色食品发展中心绿色食品A级标准认证，“身价”大幅提升。

持续延伸农业产业链，九合垸原种场正着力培育“仙九一号”“九垸一号”自主品种，与楚仙四合食品公司合作，把西兰花梗变成餐桌上的风味酱菜，将“一朵花”真正“吃干榨净”。



11月15日，仙桃市陈场镇旭明蔬菜专业合作社的西兰花种植基地里，村民正在采收早熟西兰花。



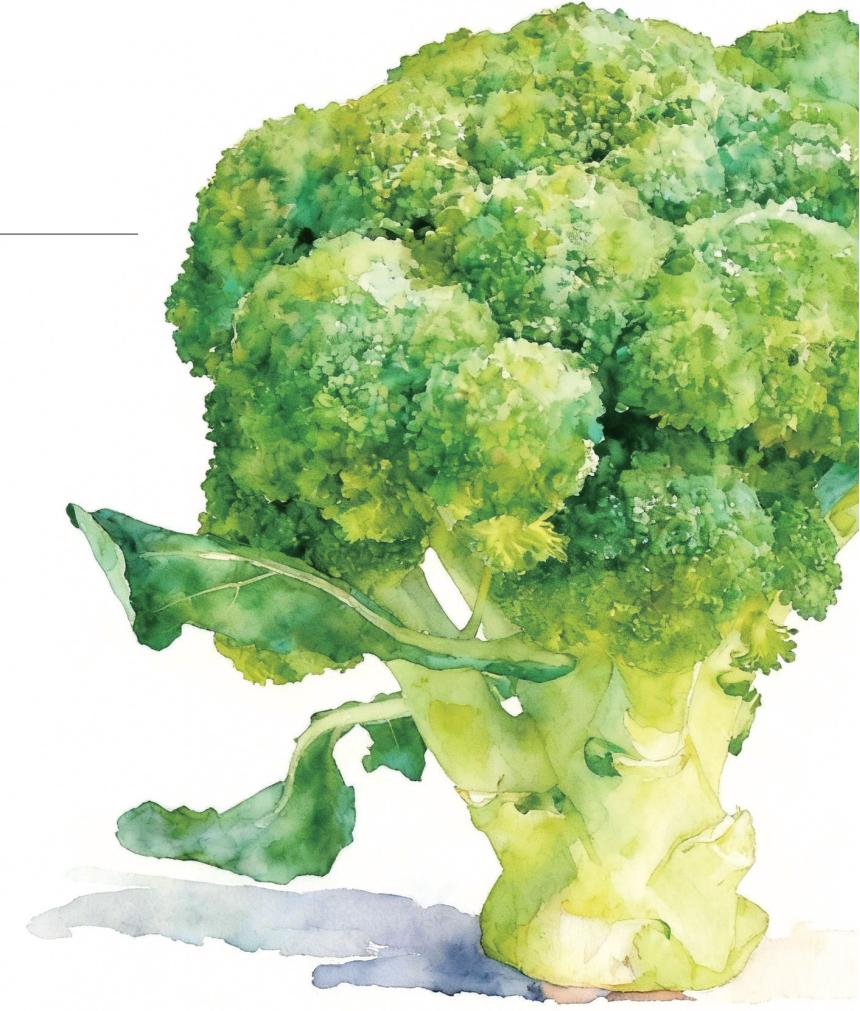
11月15日，蒋代明在收割早熟西兰花。



扫码看视频



11月15日，彭春霞在西兰花田里直播卖菜。



## 告别上市公司 他一头扎进千亩西兰花田

文/图 湖北日报全媒记者 杨康  
通讯员 潘登 刘伟军

风险防控的第一道关口。  
蒋代明面临的第一道“大考”，就来自西兰花种子。

2016年，因为选种不慎，基地500亩西兰花迟迟结不成花球，“全军覆没”，亏损80万元。

2017年，他严把种子关，西兰花大获丰收，结果冷库又出了问题，几十万斤西兰花全部腐烂变质，又亏损了50万元。

2018年，种子、冷库的防线都守住了，雨雪冰冻天气却如期而至，亏损额又增加30万元。

连年亏损之下，亲友们坐不住了，纷纷打起了退堂鼓。

“他们都是我的亲戚、发小，也都是农村人，这个钱，他们亏不起。”蒋代明心怀愧疚，给亲友们都退了股。

退股的钱加上前三年的亏损，蒋代明的负债额超过了300万元。对于当时的他而言，这无异于一个天文数字。

### 从“一粒米”到“一朵花”

“梁叔，请您出来给我搭把手。”蒋代明将卡车开进陈场镇旭明蔬菜专业合作社院内，关掉发动机，纵身从驾驶室跳下。

“好嘞，来了。”73岁的梁圣春应声从仓库走出，和蒋代明一起打开车厢，将车上的西兰花搬到叉车上。

“农村劳动力稀缺，什么活儿都得自己干。”货叉装满后，蒋代明启动叉车，将西兰花运往堆存处。

“可不是吗，他啥都会干，我就是他的‘赖子’，他需要我帮他干啥我就干啥。”梁圣春搬下一筐西兰花，笑着帮腔道。

“啥都会干”的蒋代明，曾在禾元生物工作整整11年。

2008年，蒋代明从华中农业大学毕业后，进入禾元生物，负责水稻基地的田间栽培和数据分析。

“我在大学学习的专业是计算机，田间栽培技术全是师傅教给我的。”蒋代明满是感激地说。

他口中的师傅，就是杨代常。

1975年，杨代常在陈场镇农技站担任技术员时，结识了“农田院士”朱英国，命运的齿轮开始转动。1985年，武汉大学招收首届插班生，在朱英国极力推荐下，31岁的杨代常进入武汉大学学习。

2005年，受朱英国“科技报国”精神的感召，已在美工作的杨代常卖掉美国的车房，举家回到珞珈山任教。

次年，杨代常成立禾元生物，在家乡陈场镇建起了水稻种植基地。2012年，陈场镇农技站下乡推广西兰花种植技术，为了给基地创收，蒋代明试种了一片西兰花。

彼时，西兰花尚属餐桌上的“洋食材”，在内地市场甚为鲜见。蒋代明种植的西兰花一经上市，便以不菲的价格销售一空。

西兰花丰收了一年又一年，蒋代明起心动念，会同亲友打造起规模化的西兰花种植基地。他负责技术支持，亲友负责田间管理。

### 3年负债300万元

2016年，蒋代明在老家陈场镇左桥村成立陈场镇旭明蔬菜专业合作社，投资130余万元，建起一座360m<sup>2</sup>的冷库，西兰花种植面积扩大到1300亩。

他未曾预料到，前方是希望的田野，更是风险的考场。

种子被称为农业的“芯片”，也是

随着直播电商的兴起，蒋代明的爱人彭春霞也在田间地头架起设备，做起网络直播。线上线下齐发力，合作社年销量达600万斤，产值过千万。

如今，蒋代明的负债早已还清，他与杨代常的3年之约也早已到期。

“跟实验室比起来，这片土地更需要我。”蒋代明说，乡村振兴，关键在人。未来的日子里，他将继续扎根家乡，为乡村振兴锦上添“花”。

## 月薪一万，为何招不到乡村主播

文/图 湖北日报全媒记者 杨康

会直播的复合型人才。”彭春霞说，单纯的网红主播不了解农产品特点，而本地农户又缺乏专业直播技能。

这种复合型人才的稀缺，正是农村电商面临的普遍困境。

在仙桃市，从事农村电商直播的从业人员主要来自农产品生产一线的农户。由于缺乏系统化培训，农村本土主播大多对直播平台规则、直播营销策划等知之甚少，直播中存在语言表达不足、与客户沟通不畅、应变能力欠缺等问题。

“有些本地主播虽然了解产品，但直播时表达生硬，无法生动传达产品亮点，难以激发观众兴趣。”彭春霞举例，“比如介绍西兰花，只会说‘新鲜、绿色’，却不会结合种植过程、营养价值来讲故事。”

面对人才缺口，今年夏季，仙桃市人社局曾组织直播销售员实训，将实训基地直接设在产业链上，采用“理论筑基+实践赋能+案例剖析”的教学模式，帮助学员从“直播小白”向“行业能手”蜕变。

这种培训模式虽有创新，但培养效果需要时间沉淀。一名参与培训的学员坦言：“几次培训只能入门，离专业主播还有很大差距。”

“我们需要的是既懂西兰花、又

此外，基础设施不足也制约了乡村主播的发展。

网络信号不稳定时有发生，落后的生

活配套更是让年轻人望而却步。

当代年轻人已经习惯了外卖、咖啡店、健身房和随时可及的影院、商场，乡村夜晚的寂静和匮乏的文娱选择，对他们而言是一种“文化荒漠”。这种生活品质的下降，并非单纯依靠工资就能弥补。

“我的表妹在这儿待了不到一个月就打包离开了，她说，你光给我钱有什么用，我需要奶茶、炸鸡。”为了留下表妹，彭春霞也尝试抽空开车带她到镇上的奶茶店，“白天要到地里干活，要去也只能晚上去。到了晚上，她又不想喝了。”

村里买不到、外卖送不来、进城路太远，农村生活距离“奶茶自由”有多远，特色农产品距离“直播自由”可能就有多远。

尽管道阻且长，但对于优质农

产品的长远发展而言，畅通网络销

售渠道依然是必由之路。

“在沿海地区，不少企业都把西兰花卖到了国外，我们希望未来能通过跨境电商，让仙桃西兰花走出国门、走向世界。”彭春霞憧憬地说。