



一朵西蓝花 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，看着迎风摇曳的西蓝花田，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，仙桃市西蓝花产业蓬勃发展，形成了以陈场镇为中心，辐射带动九合垸原种场、通海口镇、沔阳回族镇、三伏潭镇、刘河镇、张沟镇等区域的西蓝花核心产区，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

西蓝花因富含维生素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月初早熟西蓝花上市以来，仙桃西蓝花一路走俏，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蓝花的乡镇之一，2009年就有村民开始零星试种。

“西蓝花种植成本较高，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端食材买单，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，仙桃西蓝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。

西蓝花产业的发展，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，西蓝花种植面积达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，曾常年在外出务工漂泊。近些年，看着村里的西蓝花产业日渐红火，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”种植的西蓝花面积已超过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，仙桃西蓝花已形成育苗、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多亩西蓝花陆续上市，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，让这里成了西蓝花的理想生长区，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蓝花龙头企业。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。通过建设西蓝花质量安全可追溯体系，构建大数据平台，打造“仙桃西蓝花一张图”，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，把西蓝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蓝花种植地里，村民正在采收早熟西蓝花。



11月15日，蒋代明在收割早熟西蓝花。



11月15日，彭春霞在西蓝花田里直播卖菜。

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

“甜杆西蓝苔有没有喜欢的？我们是自家种植，没有‘科技与狠活’，每天现采现发，让大家实现‘西蓝苔自由’。”11月15日傍晚，迎着落日余晖，仙桃市陈场镇旭明蔬菜种植专业合作社负责人彭春霞站在西蓝花田里，左手西蓝苔，右手西蓝花，面朝手机屏幕，做起了网络直播。

“网络直播已经成为合作社的主要销售渠道，我们一直想打造专业的直播团队，但是‘一将难求’。”彭春霞的语气充满了无奈。

2021年，彭春霞开始“触网”直播，全平台拥有超过30万粉丝，“爆单”时日销量近一万单。

“网络直播对主播的要求很高，一名主播连续直播超过3小时，身体就会吃不消。”今年以来，合作社开出月薪10000元的待遇，仍然找不到合适的乡村主播。

同样的困扰也存在于整个仙桃西蓝花产业。随着网络直播越来越多地进入人们的生活，从田间地头直达居民餐桌的直播带货模式，正在改变特色农产品的供应格局。

“我们需要的是既懂西蓝花、又

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，但直播时表述生硬，无法生动传达产品亮点，难以激发观众兴趣。”彭春霞举例，“比如介绍西蓝花，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。”

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。

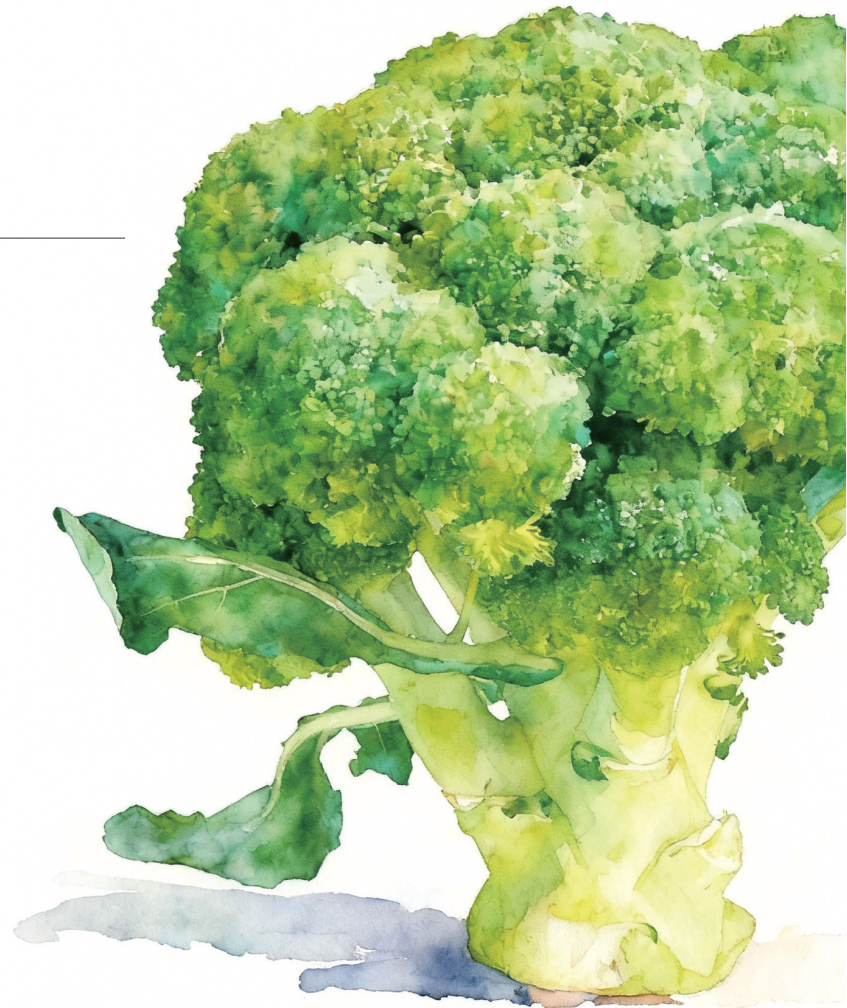
当代年轻人已经习惯了外卖、咖啡店、健身房和随时可及的影院、商场，乡村夜晚的寂静和匮乏的文娱选择，对他们而言是一种“文化荒漠”。这种生活品质的下降，并非单纯依靠工资就能弥补。

“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，不少企业都把西蓝花卖到了国外，我们希望未来能通过跨境电商，让仙桃西蓝花走向国门、走向世界。”彭春霞憧憬地说。



告别上市公司 他一头扎进千亩西蓝花田

文/图 湖北日报全媒记者 杨康
通讯员 潘登 刘伟军

11月18日，仙桃市陈场镇天高云淡，连片的西蓝花田迎来丰收。

这里是湖北最大的西蓝花产区，也是武汉禾元生物科技股份有限公司（以下简称“禾元生物”）董事长杨代常的家乡。

2012年夏天，禾元生物陈场基地的研究员蒋代明，在基地旁种上了西蓝花。

13年来，“一朵花”在仙桃“遍地开花”，种植面积从数千亩增加到近十万亩，成为乡村振兴的“致富花”。蒋代明也脱下实验室的白大褂，成为一名扎根西蓝花田的“新农人”。

10月28日，禾元生物在上交所科创板成功上市。好消息传来，蒋代明雀跃不已，踢翻了好几颗西蓝花球。

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，将车上的西蓝花搬到叉车上。

“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，将西蓝花运往堆存处。

“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。”梁圣春搬下一筐西蓝花，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，已在美国工作的杨代常卖掉美国的车房，举家回到路迦山任教。

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蓝花种植技术，为了给基地创收，蒋代明试种了一片西蓝花。

彼时，西蓝花尚属餐桌上的“洋食材”，在内地地区甚为鲜见。蒋代明种植的西蓝花一经上市，便以不菲的价格销售一空。

西蓝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蓝花种植基地。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360㎡的冷库，西蓝花种植面积扩大到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

风险防控的第一道关口。

蒋代明面临的第一道“大考”，就来自西蓝花种子。

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

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

2018年，种子、冷库的防线都守住了，雨雪冰冻天气却不期而至，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。

“给你三年时间”

亲友们都退出了，西蓝花还继续种吗？300多万元的债务要怎么还？

对于蒋代明来说，答案无比确定。“农村是无限广阔的天地，农业不是没有前景，而是需要科学管理，技术赋能。”蒋代明说，他看好西蓝花的市场前景，也坚信在农村也能有一番作为。

他决定走出实验室，全职回乡种“花”。

“基地一直亏钱，我想回去亲自打理。”2019年5月，在武汉光谷禾元生物办公楼内，蒋代明向杨代常讲述了自己的打算。

“亏点钱没关系，公司以后一定会上市，你没必要回去吃这个苦。”作为禾元生物的老员工，蒋代明持有原始股。

“亏得有点多，基地面积也很大……”面对恩师的挽留，蒋代明十分动容。

“有多大面积？”杨代常问道。“六七百亩。”蒋代明说了一个很保守的数据。

“给你3年时间，你去把基地的工作理顺。3年之后，你可以再回来。”杨代常沉默良久后说道。

“西蓝花夫妇” 携手乡亲共创富

返乡后，蒋代明一头扎进西蓝花田。

利用过去10余年间在禾元生物学会的田间管理技术，他改良灌溉方式、搭建育苗温棚，不断提升耕种效率和亩均产量。

在他的带动下，周边种植西蓝花的农户越来越多。通过统一供应种子、统一指导技术、统一产品销售的方式，蒋代明为乡亲们提供从优质种苗供应、田间技术指导到市场销路对接的全流程服务。

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，产值过千万元。

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。