



### 5 走向联盟的链条

从个体观察，蔬菜种植各环节，有人欢喜有人愁。从面上看，株洲蔬菜产业到底发展如何，路在何方？

“近年来，我市蔬菜产业都在把夯实地建设推进稳产保供作为中心任务来抓，突出打造‘北部蔬菜基地群’‘中部蔬菜基地圈’‘南部外销基地’。然而，实际的情况是，因为没有钱，很多政策并没有落实，仅仅停留在纸上。”株洲市农业局一相关负责人表示。缺乏政策支持，蔬菜种植，困难重重。“以小农户为主，主要销往本地。资金非常薄弱，扩产能力非常有限，在全国市场上，可以说不堪一击。”荷塘区农业局相关负责人表示，本地蔬菜产业几乎没有配套支持资金，规模化发展只能通过行业抱团取暖。去年起，荷塘区蔬菜种植大户联合成立了荷塘区农业产业协会，以农校对接为切入点，打通了20余家学校的本地菜供应渠道。

浏口区南洲镇湘东村虽然种植香料菜已有几十年历史，在长株潭甚至湖南打造了香料菜的种植名片。然而，由于水利失修，种植灌溉仍依靠村里抽水机从湘江引水。“每年电费都要20余万元。”该村支部书记曹发明介绍，如果有对口资金的支持，将村上水渠修通，搭建滴灌系统，村集体和老百姓一年至少增收120万元。目前，湘东村总种植面积达2000亩，是株洲单村种植面积最大的村。水利成为该村蔬菜产业升级发展的最大短板。资金和基础设施之外，政策不匹配也阻碍着产业的发展。

“新建的大棚国土资源部门不同意，原本今年可投产的大棚，目前尚未收尾。”去年12月末，石三门管委会产业建设负责人冯正根正下田查看株洲裕农优质农产品种植有限公司的大棚建设进度时感慨道，只有从顶层设计上加强对农业的重视，才能打通设施建设等农业发展的堵点。产业长期停留在初级阶段，人才的老化和手工作业特点，缺乏市场意识等，都反过来成为产业进一步发展的短板。

“必须引进一大批懂农业、园艺、营销的人才进入蔬菜产业队伍，才能激发出蔬菜的商品属性，提高产品附加值，成为带富一方的产业。”株洲市现代农业协会负责人、参农公司负责人萧军介绍，想要解决产业人才这一短板，必须大力推进职业农民养老、医疗保障，提高农民社会地位。2021年，天元区将农业人才纳入高新人才评选机制，一些尝试正在进行。

尽管处在并非优良的发展环境，搭着城市化的高速列车，作为城市菜篮子，蔬菜产业仍在探索中前进，大户与散户、上下游正加速聚合。摸爬滚打4年后，文泰种养农民专业合作社去年开始跳出大规模种植的路子，与村上散户合作形成联盟。“他们按照我的标准种，我负责全流程农资批量采购、统一技术输出和市场对接。”合作社负责人刘先生希望，通过产销一体化的建设，压缩产业链成本，实现农民增收。在天元区，参农公司也放弃了当初的千亩种植基地，向散户输出标准化技术形成合作。去年，该公司蔬菜全产业链标准化工作顺利通过国家验收。目前，公司正联合雷打石镇、三门镇等多个村的农户一起，创建全省最大的绿色食品生产基地，总建成面积将达2000余亩。当前已建与4个村联合建成800亩基地。

通过标准化输出，本地蔬菜走上北上广等高端市场，本地散种的甜心菜，通过参农公司杂交育种和生态标准化种植后，达到零农药投入、零添加剂、零化学肥料生产的三零标准甜心菜，在粤港澳大湾区每公斤可卖到32元至36元。瞄中本地市场对高端蔬菜的需求，株洲裕农优质农产品种植有限公司正牵头成立石三门蔬菜联盟，以大运营模式搭建农产品出村进城平台。同样看中这一市场的还有本土连锁商超奇速超市。这个冬天，奇速超市董事长杨建辉带着团队几乎走遍了株洲的蔬菜基地，目前已与浏口湘东村、天元区余铺村、养鲤村、胜塘村等达成产销合作。以“一村一品”打造产地到终端的直通车。在市场端，一条以压缩产业链成本、提高链条各环节产出和效益的整合之势正加速形成。

8”的株系，通过株洲市农业农村局组织的专家鉴定。

对整个产业而言，鲜椒整齐一致，不仅采摘和分拣分级更快，而且产品品相和等级得到提升，能获得更好的效益。杨立红表示，明年醴陵基本将淘汰“原始品种”，全面改种BL8。

同样在今年，茶陵紫皮大蒜、王十万黄辣椒、白关丝瓜等当地特色品种的提纯复壮。

通过提纯复壮，茶陵紫皮大蒜一改往昔种子退化造成的小个头形象，蒜头平均直径5.25厘米，全市栽培面积达1.7万亩，同比增加980亩，玻璃椒年生产能力6000吨，年产值2.5亿元。2022中国品牌价值评价中，醴陵玻璃椒名列其中，品牌强度为758，品牌价值达1.75亿元。

这一成绩，来源于2年前的谋划。

2020年，为解决醴陵玻璃椒因种植时间长、种性退化带来的竞争力减弱这一难题，醴陵财政安排专项资金，聘请湖南农业大学和湖南蔬菜研究所等单位的蔬菜专家，组建专家团队，精心对“原始品种”进行提纯复壮。

从田间采集的30个原始株系，通过基因分析、海南加代筛选和在醴陵田间试种比较，历时3年，纯正血统的醴陵玻璃椒成功“复活”。

去年7月，代号为“BL

54433万元，实现年利润42447.42万元。

推广新技术、新品种209个，开发新品种117个。

农业产品想做高精尖，优良的种子是高产高效的“芯片”，作为地方特色产品，其血统是否纯正，商品性好不好十分关键。

国家地理标志农产品醴陵玻璃椒，干椒呈牛角形，色泽鲜红，皮薄肉厚，光滑透明如玻璃，在当地已种植百余年。凭借高颜值、高品质，早在1970年代，产品就远销欧美、东南亚等20多个国家和地区。

近年来，参农公司陆续培育了小亲椒、弗兰人辣椒、泡蓝花、雪域玲珑、黑玫瑰苦瓜等17个高端蔬菜产品，且皆为绿色食品。

前段时间，参农公司顺利通过全省绿色食品原料示范基地评审，这意味着，参农公司所有生产资料实现了全流程绿色化。

以一产的高端化和标准化稳步扩建，向产品深加工领域探索。今年6月，参农公司与一省外高端餐饮合作研发，以三门肉冬瓜、紫微菜等公司种植的特色品种为原料，推出糕点、汤菜、主食等6个单品。

掌握着终端产品开发知识产权的参农公司，拥有了更多的市场话语权。除高端餐饮私人订制外，公司还在月福农产品工业园内建立了净菜工厂，引进了糕点工厂，产品深加工从私人订制开始向量产扩展。

随着公司绿色产品品类不断丰富，2023年，公司还将在北上广等地的绿地全球商品直销中心、华润Ole等高端商场开设一批绿色食品专柜。放大“人无我有”的优势，参农公司不断提高蔬菜的附加值，在全国拥有越来越多的高端朋友圈。

“我们想做农产品领域的高精尖和小巨人。”从大种植向大平台大品牌转型后，萧军的蔬菜产业之路越来越清晰。

### 4 提纯复壮的种苗

醴陵的冬日旷野，农人们星星点点散布在农闲的蔬菜基地，拾掇着枯萎的丝瓜藤，准备迎接春耕。

远看浏口南洲镇，厚厚的绿毯随风滚浪，露天的香料菜迎来了一年丰收的光景。来来往往的车辆，承载着村民的喜悦。

2019年，我市出台了《株洲市乡村振兴战略规划（2018—2022年）》，提出着力培育油茶、蔬菜、畜禽三个综合产值超100亿元的产业。今年，尽管遭遇了疫情来最大的滞销，我市蔬菜产业仍旧实现了面积和产量双提高。统计数字显示，截至目前，我市蔬菜种植面积达127.62万多亩，产量351.54万吨，同比分别增长2.94%，3.64%。

开展种子提纯复壮保护本土特色优势，探索人无我有的差异化发展路径，蔬菜链条加速整合形成产业链优势。在株洲广大农村土地上，蔬菜正成为一个富民增收和推动乡村振兴的主打产业。

### 3 绿色生态的出路

同样经历过上千亩大规模种植的失败后，湖南参农企业管理股份有限公司（简称参农公司）开拓“人无我有”新赛道，将目光转向了绿色康养食材的种植上。

“小众、奇异、康养，是我们蔬菜品牌化之路。”参农公司负责人萧军介绍，天元之南特有的紫色土赋予甘甜口感，成为当地蔬菜打入高端市场的敲门砖。搭着粤港澳大湾区菜篮子工程，光三门肉冬瓜，就实现了年产值上千万元的销售。

近年来，参农公司陆续培育了小亲椒、弗兰人辣椒、泡蓝花、雪域玲珑、黑玫瑰苦瓜等17个高端蔬菜产品，且皆为绿色食品。

前段时间，参农公司顺利通过全省绿色食品原料示范基地评审，这意味着，参农公司所有生产资料实现了全流程绿色化。

以一产的高端化和标准化稳步扩建，向产品深加工领域探索。今年6月，参农公司与一省外高端餐饮合作研发，以三门肉冬瓜、紫微菜等公司种植的特色品种为原料，推出糕点、汤菜、主食等6个单品。

掌握着终端产品开发知识产权的参农公司，拥有了更多的市场话语权。除高端餐饮私人订制外，公司还在月福农产品工业园内建立了净菜工厂，引进了糕点工厂，产品深加工从私人订制开始向量产扩展。

随着公司绿色产品品类不断丰富，2023年，公司还将在北上广等地的绿地全球商品直销中心、华润Ole等高端商场开设一批绿色食品专柜。放大“人无我有”的优势，参农公司不断提高蔬菜的附加值，在全国拥有越来越多的高端朋友圈。

“我们想做农产品领域的高精尖和小巨人。”从大种植向大平台大品牌转型后，萧军的蔬菜产业之路越来越清晰。

“我们想做农产品领域的高精尖和小巨人。”从大种植向大平台大品牌转型后，萧军的蔬菜产业之路越来越清晰。

“我们想做农产品领域的高精尖和小巨人。”从大种植向大平台大品牌转型后，萧军的蔬菜产业之路越来越清晰。

“我们想做农产品领域的高精尖和小巨人。”从大种植向大平台大品牌转型后，萧军的蔬菜产业之路越来越清晰。

“我们想做农产品领域的高精尖和小巨人。”从大种植向大平台大品牌转型后，萧军的蔬菜产业之路越来越清晰。

“我们想做农产品领域的高精尖和小巨人。”从大种植向大平台大品牌转型后，萧军的蔬菜产业之路越来越清晰。

“我们想做农产品领域的高精尖和小巨人。”从大种植向大平台大品牌转型后，萧军的蔬菜产业之路越来越清晰。

“我们想做农产品领域的高精尖和小巨人。”从大种植向大平台大品牌转型后，萧军的蔬菜产业之路越来越清晰。

“我们想做农产品领域的高精尖和小巨人。”从大种植向大平台大品牌转型后，萧军的蔬菜产业之路越来越清晰。

“我们想做农产品领域的高精尖和小巨人。”从大种植向大平台大品牌转型后，萧军的蔬菜产业之路越来越清晰。

“我们想做农产品领域的高精尖和小巨人。”从大种植向大平台大品牌转型后，萧军的蔬菜产业之路越来越清晰。

“我们想做农产品领域的高精尖和小巨人。”从大种植向大平台大品牌转型后，萧军的蔬菜产业之路越来越清晰。

“我们想做农产品领域的高精尖和小巨人。”从大种植向大平台大品牌转型后，萧军的蔬菜产业之路越来越清晰。

“我们想做农产品领域的高精尖和小巨人。”从大种植向大平台大品牌转型后，萧军的蔬菜产业之路越来越清晰。

“我们想做农产品领域的高精尖和小巨人。”从大种植向大平台大品牌转型后，萧军的蔬菜产业之路越来越清晰。

“我们想做农产品领域的高精尖和小巨人。”从大种植向大平台大品牌转型后，萧军的蔬菜产业之路越来越清晰。

“我们想做农产品领域的高精尖和小巨人。”从大种植向大平台大品牌转型后，萧军的蔬菜产业之路越来越清晰。

浏口区南洲镇湘东村香料菜基地，农户正在翻新土地准备新一轮种植。成枝兰/摄

三门肉冬瓜基地开启春耕准备。成枝兰/摄

育苗大棚里，茄子苗茁壮成长。成枝兰/摄

株洲裕农优质农产品种植有限公司的新品皱皮辣椒个头硕大，深受市场欢迎。成枝兰/摄

## 蔬菜产业，链条加速形成

株洲日报全媒体记者/成枝兰



### 1 安居乐业的菜农

打开育苗大棚，温暖扑面而来。这是醴陵市白兔潭镇沱塘村刘代炎家的大棚。

大棚里，一根根电丝搭成菜苗的温床，上下盖两层厚厚的保温膜，丝瓜、茄子、辣椒……一众菜秧子全然不顾外界的寒风，肆意生长着。

刘代炎家的茄子苗已脱去稚嫩，有了五六厘米高的身形。要是在春天里，这么高的秧苗，早已被移栽到地里。当下，秧苗还要在大棚里越冬。

“长到20厘米高快开花时移栽，不到三月蔬菜就上市了。”刘代炎看着秧苗，脸上满是来年的期待。

醴陵早春蔬菜，以前育苗后移植，在长株潭乃至江西周边地区成为一张名片。早春蔬菜的价格优势，让一个个村庄有了长久的富民产业。

15年前，刘代炎成为回乡开启蔬菜种植事业的首批带头人。“流转了20多亩地，雇佣一个劳动力，一年下来毛利40余万元。除去成本，每年20多万元纯收入不成问题。”刘代炎说，也就是这15年间，当地蔬菜种植渐成气候。

仅在沱塘村，像刘代炎这样的种植大户就有7户，连带周边小户，该村蔬菜种植面积超过200多亩。

一个个的种植户，构成了醴陵蔬菜产业完整的链条。刘代炎介绍，光在东乡，就有500余个菜贩子，一到早春蔬菜上市旺季，他们行走在田间地头，每天几十车蔬菜从这里出发，被销往长沙、衡阳、萍乡和株洲等地。一颗颗蔬菜种子在土地上长成“金”。

“南兴街上百万一个的门面，都是村民全款买的。只要有劳动力的家庭，一年最少也有六七万元收入。”当地发展蔬菜产业十余年，醴陵已形成了农资、蔬菜种植、收购、加工的完整产业链。据了解，今年，醴陵蔬菜种植基地达8万亩，年产值11亿元。

同样以蔬菜种植出名的，还有浏口区南洲镇湘东村。这里是湖南最大的香料菜种植基地。

刚收割完芹菜，刘爱国高扬着锄头翻耕着土地，准备下一轮种植。一个人伺候2亩地，一年赚个六七万元，他心满意足了。

记者走访乡村发现，株洲蔬菜种植仍旧以散户为主。而恰恰是一个一个的散户，形成了醴陵早春蔬菜品牌、湘东香料菜基地等株洲蔬菜品牌。几十年经久不衰，成为富民安民和推动乡村振兴的主打产业。

### 2 不断缩减的大户

散户赚点“小钱”容易，但大户稍大不慎还会亏本。

农业产业化的发展，难逃规模关。在醴陵市茶山镇转步口村，1200亩大棚联排铺开，望不到边际。

这是株洲目前单体最大的蔬菜种植基地。然而，冬日的大棚空空如也。由于疫情引起的滞销，茄子等各色蔬菜仍旧挂在树上无人采摘。“行情不好，就没种了。”负责人田军说道。

4年前，瓷器产业起家的欧阳仁武创办天睿农业，入局蔬菜种植业。借助太空育种优势，欲打造集农业科研、科普教育、亲子拓展、生态旅游观光、休闲度假为一体的综合性现代农业示范小镇。

“跟当初的规划越来越不像了。”80后青年田军原本从事电脑维修工作，妹夫欧阳仁武创办天睿农业时，他也信心满满地加入。4年后，当初的创业激情被消耗殆尽。

“当时想着分红，几年后上市，规划得很好。”田军介绍，第一年，他们上马种植了1000亩瓜果蔬菜，还在海吉星农贸市场拥有两个销售点，与长沙兴盛优选、多多买菜形成合作。由于不懂销售，当年的哈密瓜全烂在了仓库。

为了减少损失，目前，公司蔬菜种植仅300余亩，其余转种水稻以减少损失。“一年工资就要100多万元，田租60多万元，然而你看地里的菜，几毛钱一斤，卖都不想卖。”说起蔬菜种植，田军目前显得毫无头绪。

都说搞农业三年起步，五年见成效。经过4年摸爬滚打，田军却认为，产业的环境更为重要。4年里，天睿农业技术员请了几波，却没遇到一个特别满意的。“不仅请人贵，如果全按照技术员的标准，肥料、配置上太高，投入产出不一定成比。”不仅是技术员，当地工人也以60岁以上为主，很难有懂技术的熟练工。

“寿光等地家家户户种蔬菜，很容易有规模效应。我们单打独斗没有补充，很难与市场抗衡。”田军表示，没有政策的扶持，单个的规模种植很难生存下去。为何散户都赚钱，上了规模后反而无效益？醴陵市农业局蔬菜办杨立红在此岗位上已近20年，几乎见证了醴陵蔬菜产业从无到有的全过程。他表示，全国蔬菜产业早已严重过剩，蔬菜本身的低附加值，让大规模经营往往难以覆盖成本。而精耕细作的小农经营，反而能赚钱。

“说白了，蔬菜产业只够农民赚点工资钱。资本再想进入赚钱，就很难。”杨立红介绍，在醴陵，恰恰是一个个分散经营的家庭农场，构建了蔬菜产业的体系。其中的农资供应、技术、销售、加工各环节协作配合，拥有不同本领的农人，都在蔬菜这一链条上输出自己的价值，实现安居乐业的生活。

如何在散户们奉为致富好出路的蔬菜产业上找到自己的价值点，成为大户们思考的方向。