

“超级蔬菜”羽衣甘蓝的产业发展之路

皱的叶子蓬松层叠,叶片间透着清新的绿色或紫色,整个植株形如牡丹,这种色彩丰富、形态独特的植物就是——羽衣甘蓝。羽衣甘蓝又被称为“超级蔬菜”,曾经因口感粗糙苦涩,使很多人望而却步。日前,国内“奶茶届”却掀起了一股羽衣甘蓝的“热风”,喜茶的“纤体瓶”、古茗的“轻体果蔬瓶”、茶百道的“轻畅羽衣甘蓝”……多家奶茶店上新了以羽衣甘蓝为原料的饮品。随着这股“奶茶热”的兴起,羽衣甘蓝的国内消费群体正在持续增长,“超级蔬菜”何以拥有如此神奇的“魔力”?近日,记者来到位于山东省潍坊市高密市的亚洲最大羽衣甘蓝出口种植基地——万亩良田家庭农场寻找答案。



资料图片

在万亩良田家庭农场的育秧大棚内,育苗盘里的羽衣甘蓝种子已经长出了嫩绿的幼苗,田间的栽植工作正在如火如荼地进行,一颗小小的种苗在田间种下。20年前无人问津的“西洋菜”,如今在当地已经撑起年产值超2000万元的产业。

破局: 从“七年磨一剑”到亚洲第一生产基地

羽衣甘蓝原产于地中海沿岸、欧洲北海沿岸至小亚细亚地区,在英国、德国、美国等地广泛种植,传入中国的时间或可追溯至20世纪90年代,主要通过引种栽培方式实现,因其外观独特、适应性较强,在国内最初作为观赏植物推广,后来逐渐拓展至食用领域。

羽衣甘蓝何时出现在高密市万亩良田家庭农场?我们将时间倒回2005年,当王翠芬从荷兰引进的羽衣甘蓝种子首次播撒在高密的土地上时,等待的却是连续7年的试错。王翠芬是万亩良田家庭农场负责人,她1998年开始种植蔬菜,今年是她入门种植行业的第27个年头。“我们最初种植是用于出口,这个‘舶来品’种起来可不容易,冻死、旱死、涝死,连国外专家都说不清问题的根源。”这位曾种植蔬菜出口的农妇,刚开始接触种植羽衣甘蓝的时候,也是摸着石头过河,“我们在田间搭建简易实验室,用温度计记录每小时的温差变化,一步一步往前走,不断试错,为此交了不少‘学费’。”

“如果说当时需要完成100亩种植的规模,光是育苗这一项就得需要30个人劳作一个月的时间。”王翠芬说,在后续的种植管理上也十分考验技术,“太热不行,冷了也不行。在大棚里的幼苗刚从土里钻出,就是因为到正午时段没有开风口,或者是开晚了,这些羽衣甘蓝幼苗就‘全军覆没’了。”这样的情况她经历了好几次。

功夫不负有心人。通过7年的努力,王翠芬逐渐掌握了羽衣甘蓝的种植技巧,“育苗、种植、管理、采收,每个环节都不能出错。15℃的恒温环境更适合培育幼苗,30厘米是适合羽衣甘蓝种植的黄金株距,根据不同的市场需求,采收周期也需要分类把握。”王翠芬告诉

记者,突破种植瓶颈后,从2012年开始,万亩良田家庭农场的羽衣甘蓝种植面积以每年30%的增速扩张,从最初的100亩增长到2024年的单季种植面积2000亩,成为亚洲面积最大的羽衣甘蓝出口种植基地,年产量突破5000吨,约占欧美市场的10%的份额。

机遇: 在风口与风险间寻找平衡

从“种的出”到“种得好”,靠的是种植技术的逐渐成熟和种植方式的日益规范。“有些地方在播种时会采用直播的方式,机械设备直接把种子播到地里,和人工育苗相比,这种方式比较省时省力,但存活率不是很高。”为了破解这一难题,王翠芬开始接触学习机械育苗,“一台设备只需要3个人,还是按照种100亩计算,基本上5~6天就可以完成了,周期缩短了,从以前的20多个批次减少到现在的2~3个批次,这样也为后续进行统一的田间管理提供了便利。”

如今,走进万亩良田家庭农场的羽衣甘蓝种植大棚里,水肥一体化、植保无人机、智能诱虫灯、防草地膜、大豆生物菌肥……完善配套的智能农业设施映

入眼帘,羽衣甘蓝种植实现了播种、移栽全程机械化。“有了大棚和这些配套设备,再通过使用临期牛奶和腐熟的大豆、花生、核桃等作为底肥进行种植,现在我们产出的羽衣甘蓝糖度值能达到6°Bx以上,而且可以实现一年365天每天都有货供应,193项农残检测常年保持‘零超标’。”王翠芬的儿子王伟利告诉记者,“我们还将田间种植羽衣甘蓝的次级品转化为畜牧饲料,配套有机肥厂使资源综合利用率达到了98%。目前,种养循环模式让每亩综合收益提升至传统种植的5倍。”

2024年10月,国内知名茶饮连锁品牌“喜茶”采购团队来到农场种植基地,现场考察羽衣甘蓝的品质。“每长出一茬就抢付定金。”这场由新茶饮引发的“风暴”,使羽衣甘蓝价格从2023年的每斤几元暴涨至每斤20~30元,国内市场占比从5%跃升至55%。面对突如其来的大量需求,王翠芬紧急调整200亩出口订单转内销,60座新建温室昼夜赶工,将采收周期从60天压缩到了45天。

为了进一步延伸羽衣甘蓝产业发展,农场联合了青岛食品等十多家企业,研发出羽衣甘蓝面条、糕点、酸奶、果蔬汁、果蔬酱等40多款深加工产品,

其中冻干粉生产线每小时能处理1.5吨羽衣甘蓝鲜叶,制成的羽衣甘蓝代餐粉上线3个月即成电商细分品类冠军。“今年1月,我们启动了‘订单农业’模式,已经提前锁定2026年上半年羽衣甘蓝的出口订单。”王伟利说。

创新: 探寻未来的绿色发展之路

“超级蔬菜”到底超级在哪里?“羽衣甘蓝相比于大多数蔬菜,最大优势就是全面的营养和高营养密度。因为它的营养丰富,可以提供大量的日常必需矿物质和益生元碳水化合物,因此也被称为‘一种完整的食物’。”王伟利回答。

如此“全能”的蔬菜,怎样才能更适应中国人的胃口?2023年,万亩良田家庭农场举办第一届羽衣甘蓝推介交流会,邀请了合作厂商参加,共同研发羽衣甘蓝新产品;在去年举办的第二届交流会上又邀请了相关科研单位,研究品种改良,以改进羽衣甘蓝的口感。王伟利说:“作为一种营养丰富、具有多种健康功效的蔬菜,羽衣甘蓝在市场上受到越来越多的关注,然而国内的羽衣甘蓝深加工企业屈指可数。所以,我们要继续展开与山东省农业科学院、中国科学院等科研院所的深入合作,依托现有的规模及种植优势,规划建设羽衣甘蓝研究院、研发中心和交易中心,从前端品种研发,到后端深加工产品、销售,形成一条完整的产业链。”

今年1月,万亩良田家庭农场发布并实施了孕婴级羽衣甘蓝全产业链生产技术规范,对穴盘育苗、绿色防控、露地生产、无土栽培、日光温室生产、产品验收、冷链流通保鲜等多项技术进行了统一标准规范,新标准的实施将进一步提升基地种植羽衣甘蓝的品质,让更绿色、更健康、更安全的蔬菜端上餐桌。

“今年要举办的第三届羽衣甘蓝推介交流会,把时间定在了6月7日,我们也希望在世界食品安全日这天,引起更多人对食品安全的关注。”当被问及产业未来,王翠芬指向正在装菜的冷链车:“20年前我们问羽衣甘蓝有什么用,今天它正从中国土地走向世界餐桌。”

(据《农民日报》)

“一盘饺子”改变一个村

迎着春光,一头扎进一家饺子馆。

这家饺子馆,在河南省新乡市红旗区殷庄村。掀开门帘,只见透明厨房内,5个穿围裙的大婶正围成一圈包饺子。擀皮、裹馅、捏皮……

仔细瞧,饺子干净、规整。一旁,另有两人将饺子用薄膜包装好,放入盒中。

显然,这饺子不是自己吃的,而是卖的。

殷庄村为啥要做饺子?“地下没矿藏,地上缺风景,让村民富起来,村里要想点招。”村党支部书记孙红昌解释。

地方再差,也有发展亮点;再难,总有解决办法。基层工作不就是这么干的吗?孙红昌想:要找到村里优势,看看能不能找到突破口。

去村里转一转。孙红昌发现,好几户人家在煮饺子,香得很。“村里人会包

饺子,算不算优势?”孙红昌有些犹豫。

转出村去,孙红昌来到新乡学院大门口,只见一些学生陆续在门口取着外卖。“新乡有河南师范大学等5所高校,在校学生20多万人。”反复思索后,孙红昌一个念头冒了出来:何不组织村民,包好饺子卖给学校?

和村民一开会,大家一拍即合。村里种菜、种麦,不缺原料;包饺子轻车熟路,多少都没问题。

众人连连叫好。突然一人发了话:“学校那边,谁去谈?”“得抓紧联系上!”孙红昌准备行动。

几天后,孙红昌便找到了机会。红旗区委书记刘宏锋来村里,听了村里的困难,揽下活儿:“我去和学校谈。”

好消息传来:和学院达成初步合作协议。饺子如果好吃,再谈后续合作。

殷庄村里,大家为了饺子事业忙活起来。原来闲置仓库装修后,成了饺子

加工厂。村里党员牵头,找到几户村民,先培训,再上岗。

“要做就要做正规,保证美味实惠,更要保证安全健康!”孙红昌跟村里合计起来。殷庄村以“前店后厂”形式,办完必要的手续,办起饺子加工厂、饺子馆。饺子皮薄、馅儿大、现包、实惠,学生很满意,学校打来电话:要长期合作,还要加订!再后来,区里领导也处处介绍,当起了宣传员。辖区部分高校、企业和政府单位食堂,纷纷常态化采购殷庄村饺子。

饺子让殷庄村变了。一变,包饺子的村民荷包变鼓了,他们多是农村低收入人口;二变,村集体收入也变多了。此时,孙红昌又有了新想法:不定期举办“爱心饺子宴”,邀请全村70岁以上200位老人免费吃饺子。邻居们坐一块儿吃,让媳妇给婆婆端饺子,让婆婆给媳妇添饺子……嬉笑颜开间,矛盾消融

了、感情增进了。

饺子带来的变化,还不止这些。“我们还探索了‘生产+冷藏+深加工’的模式,上级又配了衔接资金,我们买了设备,建成石磨香油加工厂。”孙红昌嘿嘿一笑,“另外,我还在搞直播带货。现在看的人虽然不多,但我坚持每天播1小时。”采访时,区里干部介绍孙红昌,都要夸一句:“现在他嘴皮子溜的,和相声演员差不多。”

当然,殷庄村的饺子,只是区里推进乡村全面振兴的一个小方面。近些年,红旗区以种业经济、设施农业为主线,加快乡村产业发展,2024年农村居民可支配收入达24427.1元。

在资源匮乏的殷庄村,一路走一路看。透过一盘饺子,看到这里干部殚精竭虑、想方设法的干劲,也看到了乡村全面振兴事业充满光明的未来。

(方敏)