

科学种植 冷链保质

## 宁夏菜心畅销大湾区

□秦瑞杰

走在宁夏回族自治区银川市贺兰县立岗镇先进村的供港蔬菜种植基地，菜心采摘刚刚收尾。翻地、起垄、冬灌，基地工人们在田间劳作，为明年的菜心种植做准备。

“我们生产的菜心，只需36个小时便可从宁夏的田间地头直达大湾区市场，供不应求。”拥有粤港澳大湾区3个城市的分销基地，宁夏全农农业科技有限公司先进村生产基地负责人陈定有说。

仅在贺兰县，就有15个宁夏菜心种植基地，种植面积2.45万亩。作为宁夏冷凉蔬菜的代表性品种之一，大量宁夏菜心通过冷链运输被送往大湾区市场，成为享誉粤港澳大湾区的名牌产品。

标准化生产  
精细种植保证品质

“广东菜心”最初落户宁夏，正是因为这里独特的气候条件。以贺兰县为例，这里平均海拔1000米以上，夏季干旱少雨，光热资源丰富，同时有黄河水灌溉，适宜蔬菜养分配比。

陈定有介绍，公司从本世纪初便在广东以外地区试种菜心，在多地尝试后，最终选中了宁夏。“在宁夏，菜心种植的应季其实就是广东的‘反季’。南方夏季多雨、高温高湿，种植时蔬菜容易沤烂，病虫害也多。但这时宁夏正好少雨，病虫害少，还不用打农药。这样种出来的菜心不光品质好，安全性也高。”陈定有说。

靠着好吃、安全的金字招牌，宁夏全农农业科技有限公司获得了供港蔬菜的绿色认证，种植面积从2008年的800亩增加到目前的8000亩，全年产出30万吨冷凉蔬菜供应粤港澳大湾区市场。

先天条件好，也需科学种植。与“广东菜心”一同来到宁夏的，还有大湾区企业带来的标准化种植方式。

拿起手机，陈定有向笔者展示种植场景。菜心田里，一畦畦20厘米间隔的田垄有序排列，菜心带着水珠，采收工人手指翻飞间，鲜嫩菜心就被整齐割下。如今，全农公司的供港蔬菜基地采用自动化喷灌系统和无人机飞防作业，极大节省了人工管理成本。

打开手机应用，轻轻一点，2000亩的菜心种植基地被划分为数十个地块，播种、除草等情况清晰可见。“公司自己研发了数字化田间管理监测平台，可以在手机上实现种植、施肥、喷



贺兰县的供港蔬菜基地内，工人在采收菜心。图源人民日报

水等全流程管理。”全农公司物资调度负责人吴晓宁说，“目前旋耕土地、播种、覆膜等流程都能实现机械化。每年能种5茬，每茬产量在800到1200斤，整个种植周期亩均产值能达到1万元。”

精耕细作种植出来的菜心口感如何？随手掐一点菜心的芽尖细细咀嚼，口感清爽，肉质肥嫩。“通过现代化种植手段种出来的菜心吃起来口感脆嫩，产品一经推出就畅销大湾区市场。”陈定有说。

形成产业链  
速度赢得新鲜口感

银川至大湾区的广州市有近2300公里的距离，让好吃的菜心好卖，离不开现代物流体系。

2007年，有企业开始在宁夏青铜峡市试种菜心卖往香港，运输方式是空运。“当时大家叫菜心‘飞机菜’。空运到香港，一个箱子重30斤，需要大几百块钱的运费，售价比牛肉还高。”宁夏鲜丰农业开发有限公司负责人李后学回忆，当时菜心品质虽好，但昂贵的售价限制了销量。

新鲜，是保证菜心口感的关键。自田间收割开始，带着露珠的菜心稍一遇高温，就会变软、沤烂，影响口感。在宁夏，随着供港蔬菜产业的发展，“产地冷库+冷链运输+分销冷链”的模式被开发出来。

进入鲜丰农业公司的冷藏库，寒气袭来。“冷库要维持在1.5摄氏度的低温，采摘好的菜心送入冷库后，通过‘降温锁鲜’，可以快速进入休眠状态。”冷库里，李后学比对着挂在墙上的地图，画出菜心的“行走路线”。

当天采收的菜心在预冷6个小时后，将在次日凌晨2点打

包分装。早上8点，冷藏车出发直达广州，并在广州、深圳、东莞等地的二级配送中心进行二次配送。其中，部分菜心抽检完成后搭上前往香港的货车，进入香港市场。

“有了专业的冷链运输，一箱30斤的菜心，运费降低到15元。”李后学说。

如今，宁夏全区每天有近80辆冷链货车将菜心发往长三角、粤港澳大湾区等地。为保证蔬菜“奔波千里”还“带着露珠”，从源头上解决农产品产地“最初一公里”的仓储问题，贺兰县加大冷链设施建设，目前有56家企业建成规模约8.99万吨、净容积44.95万立方米的产地冷藏保鲜库，提升了农产品产地仓储保鲜冷链及商品化处理能力。

位于贺兰县的宁夏兴耘田现代农业开发有限公司的分装冷库里，堆叠的标准泡沫箱外贴着详细的分装标签，上面标明了蔬菜品种。公司总经理魏新民指着一个个标签介绍：“迟菜心、豌豆苗、西蓝花……菜心还分圆叶、尖叶，最多可以细分成50多种。”

针对市场需求，宁夏不少供港蔬菜基地制定了严格的种植技术标准和质量管控标准，从种植、管理、采摘到打包、冷链运输、销售，已形成完整的产业链。

“港菜”变“宁菜”  
机制提升品牌价值

菜心从广东落地宁夏，又回到南方，在大湾区打响了知名度。“以前宁夏高品质蔬菜主要用来供港，大家把宁夏蔬菜称作‘港菜’，现在直接叫‘宁菜’，从称呼上的变化就可以看出市场对宁夏蔬菜品牌的认可。”贺兰县农业技术推广服务中心主任吴昊林说。

“港菜”变“宁菜”，宁夏菜心风靡大湾区，背后是全新生产机制的探索建立。

每年菜心上市时期，来自贵州的韩小琴就像候鸟一样来到宁夏，从事菜心采收工作。“我在这儿已经干了6年，一个月最多能挣8000元，是在家乡务农的两倍。”韩小琴说。

“菜心的起垄、种植、灌溉、施肥等环节都可以实现机械化，但唯有采收只能依靠人工。”陈定有说，每年4月到11月，宁夏菜心每天都需要及时采收。为了确保供应不断档，就需要建立稳定的生产机制。

贺兰县通过技术示范、项目建设、品牌打造推动蔬菜产业提档升级，完善“公司+基地+农户”和“订单农业”的模式，让龙头企业与菜农建立起“利益共享、风险共担”机制。

“这样的机制，让企业对采收和销售环节进行兜底，承担市场风险，可以稳定当地种植户的信心。”吴昊林介绍，龙头企业和农业经营主体通过流转土地、入股分红、抱团发展、基地带动等多种方式联结，让村民能够就近吃上“产业饭”，同时还能提升村里农业集约化经营水平，引导村民吸纳和运用标准化生产技术发展现代农业。

除此之外，贺兰县还累计选派（聘）科技特派员146人为产业发展助力，并通过政策奖补、科技计划类项目立项等方式，累计投入1800万余元扶持特派员进行试验示范，惠及90家企业。

“2023年贺兰县蔬菜种植总面积24.38万亩，蔬菜全年产量47.46万吨，产值达14亿元，有效带动农户就业增收。”贺兰县农业农村局党组书记、局长陈瑛说。

(来源：人民日报)

## 小平菇兴起大产业

□黄伟

时下，正是平菇大量上市之时。重庆市城口县周溪乡鹿坪村食用菌产业基地的育苗大棚内，村民来往穿梭，忙着将一根根新菌棒堆码进大棚发酵育种。

“今年这一批新菌棒，在明年6至9月就会大量产菇了。以前在山东等地的基地，都只能秋冬季出菇，城口这个基地主打的是反季出菇。”中辰菌鼎农业发展（重庆）有限公司负责人赵辰介绍，每年6至9月，因气温原因，平菇市场会出现缺货状态，需求量大。周溪乡鹿坪村地处大巴山区腹地，平均海拔在1400米左右，夏季平均气温较低，十分适宜食用菌反季节生产。

自重庆市城口县与山东省临沂市结为对口帮扶伙伴以来，临沂市依托现代农业成熟技术和资金资源优势，引导带动一大批山东企业到城口考察投资，支持城口产业发展。

去年5月，山东一家公司来到周溪乡鹿坪村考察投资环境，考察人员对该村优质的用地、气温、海拔、水质等条件“眼前一亮”，当即与周溪乡签订食用菌产业基地建设框架协议。

一个月后，中辰菌鼎农业发展（重庆）有限公司年产1500万袋的食用菌产业基地正式落地周溪乡。截至目前，该项目二期工程已建设完成，三期工程正在筹备中，预计全部建成投产后，将实现年产值超5亿元。

自该食用菌基地落地以来，已带动数百人实现就近就业。“没想到在村里的我们现在也成了上班族，这日子是越来越有奔头了。”周溪乡鹿坪村村民罗学元给笔者算了一笔账，他和妻子两个人每月有7000元左右的务工收入。

为带动更多村民增收致富，周溪乡还按照“龙头企业+合作社+农户”的合作模式，支持村民包大棚、学技术、种平菇。

通过开设村民大讲堂，定期组织食用菌种植技能培训，村民学会种植技术后，由基地免费提供菌棒，村民可利用房前屋后空地或零散土地，搭建“家庭式小菌棚”，自己管护培育，出菇后由公司统一收购销售，村民足不出户就能挣钱。

“产业振兴不能仅仅是企业振兴，而应遍地开花，真正让‘巴掌田’‘鸡窝地’逐步变成强村富民的‘黄金地’‘聚宝盆’。”周溪乡党委书记张秀林介绍，周溪乡正大力谋划发展食用菌快消食品、调味品等深加工产业，完善食用菌产业链，推动采摘、餐饮休闲、文化旅游多业态融合发展。（来源：新华社）