

引子

客商前来考察，河南商丘市虞城县绿环速冻食品有限公司董事长范存鹿从工厂冷库拿出两块荠菜冰砖，解冻，洗净，切碎，做出一桌香喷喷的荠菜饺子。

“尝完饺子，客商当场下单，订购了2000吨速冻荠菜做食品加工原料。”范存鹿说，随着虞城荠菜的招牌越擦越亮，公

司业务稳步攀升，近几年每年加工速冻荠菜约1.5万吨，带动2000多人就业。

习近平总书记强调，要加快发展乡村产业，顺应产业发展规律，立足当地特色资源，推动乡村产业发展壮大，优化产业布局，完善利益联结机制，让农民更多分享产业增值收益。

地处豫东平原的虞城县，过去长期重复着“玉米、冬小麦”的种植模式。近年来，当地利用玉米收获后、小麦种植前的两个月时间，种上一茬荠菜，平均亩产4000斤以上，既不“与粮争地”，又能带动农业增效、农民增收。荠菜种植、加工、仓储、销售、物流体系在虞城逐步形

成。2019年9月，虞城荠菜获农业农村部颁发的农产品地理标志登记证书。2023年，全县荠菜种植面积达12万亩，年产量约27万吨，全产业链产值达44亿元。

日前，记者走进虞城县采访调研，探访小荠菜如何长成大产业。

人民眼·发展壮大乡村产业

种植、加工、仓储、销售、物流体系逐步形成，2023年全产业链产值达44亿元

河南虞城小荠菜长成“大产业”

本报记者 毕京津 程 龙

成规模

全县由新型农业经营主体种植的荠菜面积超过半数，走上规模化、专业化发展轨道

一场春雨过后，虞城县的大片农田里，麦苗长势更旺，一阵风吹过，绿浪翻滚。利民镇王珍庄村荠菜种植大户朱新伟有了新打算。

“叔，能否让我流转您家的地？一亩地我付1000元租金，等6月收了小麦，收成也归您。”听说隔壁村的张五哥打算搬到县城跟儿子生活，自家地块无暇照看，朱新伟随即登门拜访，开出的条件也很优惠。

为啥愿意多租地？“随着人们消费观念的转变，荠菜这类原本生长在路边的野菜越来越受消费者欢迎。”早在2010年，看好荠菜种植前景，做了多年农资生意的朱新伟回到老家利民镇，搞起荠菜规模化种植，从100亩起步，近几年稳定在350亩左右。

“今年市场行情更好，荠菜还没开始种，就来了很多订单，我打算扩大种植面积，目前已增加到510亩。”朱新伟向规模要效益：农资集中采购，价格更低；土地集中连片，机械化作业效率更高；自家在种植技术、管理水平上也有明显优势。

“甜玉米6月种、9月收，冬小麦12月种，第二年6月收，每年土地有两个多月空闲，种上一茬荠菜。”朱新伟给记者算账，“荠菜亩产4000多斤，正常行情每斤售价1元多。比起以往只种玉米、小麦，多茬荠菜，除去成本每亩增收约2000元。”

小农户也受益。2022年初，王珍庄村村民张天顺把自家的地流转给了朱新伟。“过去，俺侍弄9亩多地，耕、种、管、收、运、销，样样得操心。”张天顺说，“土地流转以后，不但地里的收入没降，还能利用空闲下来的时间开农机挣钱，收入比往年多1万多元。”

细算增收账，张五哥综合比较后，答应了朱新伟的请求。朱新伟说，这些年荠菜种植规模逐步扩大，既靠好的市场行情，也靠好政策。“县里持续开展政策宣讲，鼓励经营主体发展适度规模经营，推动小田变大田，为我们开展规模化、专业化种植打基础、提信心。”

目前，虞城县由专业合作社、家庭农场等新型农业经营主体种植的荠菜面积超过半数，逐步走上规模化、专业化发展轨道。

稳供需

发展订单式种植，科学有序安排生产，产业链两端协作共赢

凌晨1点多，虞城县绿环速冻食品有限公司生产厂房内灯火通明，机器不停。公司董事长范存鹿指挥工人，把一块块1公斤重的标准荠菜冰砖从冷库运出，送至厂房，经过流水线解冻、清洗、挑拣后，再按照同样规格冻成冰砖，放回冷库。

为何这般？“虞城荠菜每年11月集中上市，新鲜荠菜比较容易腐烂，不易保存。我们就先将其简单漂烫、清洗，速冻成半成品冰砖后放在冷库。后续根据工厂产能分批解冻、精细处理，再次速冻为成品冰砖。等来了订单，再通过冷链运输等方式运送到下游食品企业。”范存鹿解释，绿环公司主要从事荠菜速冻、挑拣阶段的初加工，连接起上游的荠菜种植及下游的产品深加工。

科学有序安排生产，产业链从“头”开始做足准备。每年春节一过，朱新伟就带着一本新日历来找范存鹿“领任务”。

“今年准备种多少、什么时候收多少、品质有啥新要求，都按老范的要求来。他说一点，我就在日历上标记一点，标记完，今年的种植订单和计划就基本确定下来了。”朱新伟说，这样方便绿环公司安排生产，也降低自身经营风险，“绿环公司为我们菜农提供种子、种植规范和技术指导，签订合同按订单价保底收购，还提供部分预付款。有了订单，销路稳定，我们也能放心扩大种植。”

订单式种植平衡供需，产业链两端协作共赢。

范存鹿回忆说，有一年11月，正是荠菜收获的季节，虞城连降大雨，荠菜产量受到影响，市场价格涨幅明显。“今年荠菜供应没问题吧？”郑州一家大型食品企业的采购主管打来电话，满是担忧地问。

“没问题，我们和县里300多家大户、散户签订了长期订单，合作稳定。另外，公司冷库还存有200多吨速冻荠菜，能随时发货。”范存鹿答道，“因为市场价格上涨，我们按合同约定，给种植户的收购价每斤上浮了两元钱。”

听范存鹿说罢，对方放宽了心，高兴地表示可以每斤补贴1元钱，与绿环公司共担成本。“按照我们和种植户的订单合同，如果荠菜的市场价格大跌，我们的公司就按近5年平均收购价向菜农收购。如果价格上涨，我们会与菜农协商定价，每斤涨幅不超过3元。”范存鹿说。

目前，绿环公司已成为商丘市规模最大的速冻食品初加工企业，年加工速冻荠菜1.5万吨，年产值上亿元。“对上游菜农，我们有加工和冷藏能力，可以稳定销路；对下游企业，我们组织菜农生产，对荠菜进行初加工，为他们提供数量、质量、价格都比较稳定的原料。”范存鹿说，目前绿环公司已和三全、思念等食品企业签订订单协议，每年销售速冻荠菜达万吨以上。

“利用相关政策资金，我们扶持绿环公司等荠菜加工企业改进设备、提高工艺水平。通过积极招商，今年还将有4个年加工能力均在1万吨左右的荠菜加工项目上马。”虞城县商务局局长杨永欣介绍，近年来，虞城县组织当地30多家荠菜种植专业合作社、家庭农场、加工企业等，联合成立县荠菜协会，发展“龙头企业+新型经营主体+基地+农户”的订单式种植，推动形成荠菜种植、加工、仓储、销售、物流的完整产业链。

政策支持，产业链更稳。“我们企业规模不大，申请贷款的抵押物不多。近几年，我们依托金融机构创新推出的‘链捷贷’产品，凭着与三全、思念等食品公司的订单，累计申请到500多万元贷款。”范存鹿说。

截至2023年底，虞城县荠菜种植和加工企业达到22家，带动约2万人实现务工增收。

提品质

强化技术指导，规范种植标准，做好质量把控

3月上旬，利民镇荠菜制种基地内，不少人围在一起热烈讨论——河南省农科系统的20多名蔬菜专家，正为农户现场讲授荠菜合理密植、水分调控、病虫害防控技术等，并就如何提升荠菜产量和品质与种植户深入交流。“我们还为种植户提供线上咨询与远程诊断服务，帮助他们及时解决生产中的各类难题。”河南省农业科学院蔬菜研究所所长姜鸿涛说。

近年来，虞城县联合河南省农业科学院、商丘师范学院等开展产学研合作，每年组织科研院所、农技站专家等到田间地头开展种植指导、技术培训。

作为虞城县的特色产业，荠菜种植是各级农业专家的培训重点。

“荠菜生长过程中，如果遇到大雨天气或持续性的阴雨天，一定要采取针对性的补救措施。比如，及时挖沟排水；喷施防治根腐病、霜霉病的药剂；补充叶面营养和生根剂等。”去年9月荠菜播种后，利民镇农技站高级农技师李娟来到朱新伟的荠菜地现场指导，同时给他带来最新版本的《虞城荠菜种植经验手册》。

翻开手册，里面详细讲述了荠菜在种植、管理、采摘、运输全流程中的注意事项和技术要点——大到种和收的时间节点、气候要求，小到采收时的动作要领、细节规范。“这里面既有专家智慧，也有荠菜种植户的宝贵经验。比如，‘采收环节注意事项’中的具体要领，就吸纳了我的经验。”朱新伟说，县荠菜协会定期组织专家、种植大户、加工企业代表座谈讨论，分享荠菜种植的技术方法，达成统一意见后汇编成册。

“提升源头品质，是稳定、提升荠菜全产业链竞争力的重要一环。”范存鹿告诉记者，手册里的不少技术规范是下游深加工企业提出的，“比如采收时要将色泽发黄的荠菜择出，装袋时要用不易脱丝的袋子等，这些方法帮助菜农从源头做好质量把控。”

“每年，我们要从虞城采购超过2000吨速冻荠菜。”董鹏是三全食品股份有限公司菜类采购主管，每年9月初和11月末他都会深入利民镇的田间地头，企业一线提要求、作指导，“在种植环节要管好种子、农药和肥料等投入品，做好田间管理，避免种出的荠菜发黄发涩。采收时要防止荠菜里落入杂物，不然到后续环节挑拣起来很麻烦。”

“为激励上游企业管控、提升荠菜品质的积极性，我们给绿环公司这样的初加工企业更高的采购价——每斤一般2.5元到3元。”董鹏说。

虞城县农业农村局局长孟健表示，“我们将持续开展农技服务，指导规范种植，推动上中下游全产业链齐发力，让荠菜更优质、更旺销。”

拓销路

深化协作，畅通物流，培育电商，线上线下联动发展

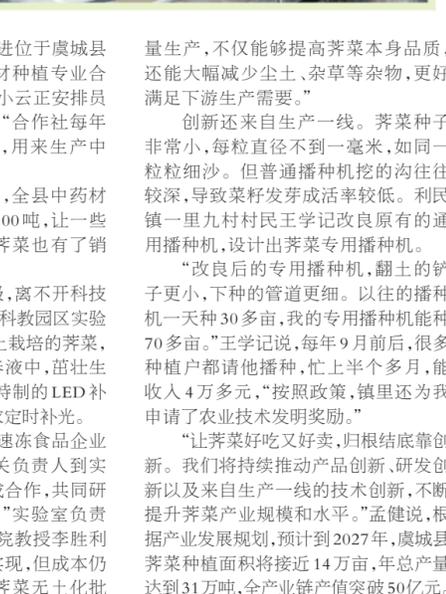
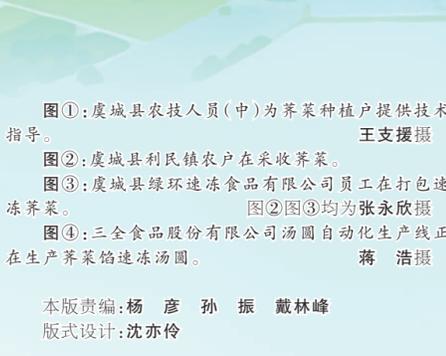
走进位于河南郑州的三全食品股份有限公司速冻水饺研发实验室，荠菜类专区里，一排小锅正“咕嘟咕嘟”冒着热气，10款配料不同、口味不一的荠菜类水饺逐一出锅。

“荠菜、鲜笋、辣椒、油、盐等，通过不同配比，能产生多种口感。面怎么和、皮要多厚也都有讲究。我们在60多个配比样本中精选出这10款，通过模拟水饺经流水线生产、速冻，再到消费者解冻、水煮、食用的全过程，确定最终的口感。”三全食品股份有限公司产品研发经理李贵仁捞出一个水饺，蘸着蒜泥和醋送入口中，“皮薄馅多，菜香浓郁，好吃！”

“荠菜类速冻食品是我们公司研发的重点产品，只有不断适应消费者需求，持续推出有特色、高质量的新产品，才能不断打开市场、拓宽销路。”李贵仁说，近10年，公司荠菜类速冻食品的市场销售额年均增长5%以上，目前年产荠菜类速冻食品达1.2万吨，带动虞城县等地荠菜种植规模、采购量逐年攀升。

“我们定期组织荠菜种植大户、初加工企业到三全食品公司等下游企业参观调研，了解其生产需求。同时，鼓励下游企业在县里建立加工生产基地，推动全产业链深度合作。”孟健说。

线下发力，线上突破。“这是刚剥出来的新鲜荠菜，我们清洗后冻成冰砖再运输，能最大限度保存新鲜口感。”前不久的一次直播，不到两个小时，虞城县当地一名带货主播就帮绿环公司卖出1万多元的荠菜冰砖。“这几年，在继续稳定订单销售的基础上，我们通过电



图①：虞城县农技人员（中）为荠菜种植户提供技术指导。图②：虞城县利民镇农户在采收荠菜。图③：虞城县绿环速冻食品有限公司员工在打包速冻荠菜。图④：三全食品股份有限公司汤圆自动化生产线正在生产荠菜馅速冻汤圆。

本版责编：杨彦 孙振 戴林峰
式设计：沈亦伶

直播等方式，寻找速冻荠菜销售新的增长点。”范存鹿说。

虞城县委书记何玉东介绍，近年来全县大力培育乡村电商人才，电商从业人员达2万余人，已建成1个县级电子商务公共服务中心和485个乡镇、村级电子商务服务站，对乡村干部全面开展电商技能培训，“推动线上线下联动，带动荠菜等特色农产品销售。”

发展电商直播，物流畅通是基础。2021年11月，商丘市入选“十四五”首批国家物流枢纽建设名单。虞城县借助位于豫鲁皖三省接合部、交通区位优势明显等条件，逐步建成现代物流体系，建成投用商丘电商物流产业园（一期）。从虞城发往京津冀、长三角地区的物流时间明显缩短，冷链运输成本大幅降低。

“物流新变化，拓宽了我们的线上销售渠道。”范存鹿说，绿环公司通过电商带货方式销售的速冻荠菜，近4年年均增长30%以上，去年销量达170吨。

“下一步，我们将深入推广‘电商企业+基地+合作社+农户’利益联结机制，不断培育壮大荠菜销售经纪人队伍，线上线下联动拓宽销路。”虞城县委副书记、县长蒋海军介绍，全县已培育发展的5家电商龙头企业中，有3家直接服务荠菜产业发展。

抓创新

推动产品、研发、技术创新，提升产业规模和水平

品相不好的荠菜有销路吗？“这类荠菜的营养成分和含量并不差，可以用来制作药材。”朱新伟前一阵卖给虞城县增辉药材种植专业合作社2.5吨荠菜，每公斤售价约1.5元。

“根据研究，荠菜具有一定的药用

价值，可以食药两用。”走进位于虞城县界沟镇王桥村的增辉药材种植专业合作社生产车间，负责人冯小云正安排员工对荠菜原料进行切片。“合作社每年能消耗10吨左右的荠菜，用来生产中药饮片等。”

“通过政府积极对接，全县中药材行业每年能消耗荠菜约100吨，让一些品相不好但品质不差的荠菜也有了销路。”孟健说。

荠菜产业链提档升级，离不开科技创新。走进河南农业大学科教园区实验温室，栽培架上层层无土栽培的荠菜，根系扎入水培管道的营养液中，茁壮生长；每层荠菜上方安装有特制的LED补光灯，根据作物的生长需求定时补充。

量生产，不仅能够提高荠菜本身品质，还能大幅减少尘土、杂草等杂物，更好满足下游生产需要。”

创新还来自生产一线。荠菜种子非常小，每粒直径不到一毫米，如同同一粒粒细沙。但普通播种机挖的沟往往较深，导致菜籽发芽成活率较低。利民镇一里九村村民王学记改良原有的通用播种机，设计出荠菜专用播种机。

“改良后的专用播种机，翻土的铲子更小，下种的管道更细。以往的播种机一天种30多亩，我的专用播种机能种70多亩。”王学记说，每年9月前后，很多种植户都请他播种，忙上半个月，能收入4万多元，“按照政策，镇里还为我申请了农业技术发明奖励。”

“让荠菜好吃又好卖，归根结底靠创新。我们将持续推动产品创新、研发创新以及来自生产一线的技术创新，不断提升荠菜产业规模和水平。”孟健说，根据产业发展规划，预计到2027年，虞城县荠菜种植面积将接近14万亩，年总产量达到31万吨，全产业链产值突破50亿元。