



◀7月24日，涪陵榨菜集团，榨菜产品正在装箱。
重庆日报
记者 李雨恒
摄

近二十万四川农户为涪陵榨菜种植青菜头原料

「我们不是对手，而是伙伴」

□ 重庆日报记者 左黎韵

盛夏时节，涪陵榨菜集团原料厂，一排排醇池整齐排列，干练的师傅掀开密封的沙土，将一颗颗青菜头从盐水中打捞出来，送往各大榨菜加工厂家。

涪陵榨菜有着“国民下饭菜”的美誉，每年春季，工人们将收获的新鲜青菜头入池腌制，经过盐水反复浸泡后成为半成品，再经切分、拌料、脱盐脱水等工序，最终制成榨菜成品。

在这个占地2000多平方米的原料厂里，囤积着6000多吨用于生产榨菜的青菜头原料。鲜为人知的是，这些青菜头除了产自涪陵本地外，还有很大一部分来自四川。

从最初的散户收购，到通过大户带动发展订单农业，这几年，涪陵榨菜集团先后在四川资阳、西充、遂宁、南充等地建立起50万亩青菜头原料基地，发动近20万户四川农户种植青菜头，订单遍布川东、川南、川东北等地。

围绕一颗小小的青菜头，川渝两地间经历了从竞争到携手共赢的转变。

一场价格战打得两败俱伤

从广洪高速眉山收费站下道，沿着岷东大道一路前行，汽车接拐过两道弯，便驶入坐落于眉山东坡区的“中国泡菜城”。

一栋栋现代化厂房赫然映入眼帘，厂区大门上，是“惠通食业”几个大字。这家以做泡菜发家的川企，背后100%控股的企业，却是远在400多公里外的涪陵榨菜集团。

涪陵被称为“世界榨菜之乡”，每年仅涪陵榨菜集团的成品榨菜加工量就在20万吨左右，而全区榨菜加工企业共有40家。

“榨菜秋播春收，每年只有一季收成，却是远在400多公里外的涪陵榨菜集团。涪陵被称为‘世界榨菜之乡’，每年仅涪陵榨菜集团的成品榨菜加工量就在20万吨左右，而全区榨菜加工企业共有40家。”

早在七八年前，涪陵榨菜集团便决定将青菜头原料供应向重庆外延伸，他们走访了四川、贵州境内多个地方，最终选定了四川眉山。眉山是“泡菜之乡”，当地农户自古就有种植青菜头腌制泡菜的传统，岷江一带地势平坦，完备的农业基础设施也为生产提供了保障。

彼时，经营每况愈下的惠通食业正在进行资产和股权重组，涪陵榨菜集团便以1.292亿元的价格，收购了惠通食业100%股权，成为其全资子公司。

收购消息刚一传出，就在眉山一带炸开了锅。有人从中看到了利好，认为川渝携手能够进一步做大市场，但更多从事泡菜加工的当地企业感受到了威胁，认为涪陵榨菜是来跟他们抢原料。

这一年，涪陵榨菜集团开始在眉山一带收购新鲜青菜头，当地泡菜企业却联合起来，故意抬高价格，抵制涪陵榨菜进入。

“有好几次，我们都被其他经销商从中‘截胡’，头一天刚谈好的种植户，第二天就反悔了。”杨小强说。

面对同行竞争，涪陵榨菜集团只能不断提高青菜头原料收购价，被迫卷入这场价格战。当时，眉山一吨青菜头的收购价一度被炒到了1300元，而头一年的价格才500元。

原料价格不断攀升，利润越来越薄，杨小强所在的原料厂承受着巨大压力。当年，涪陵榨菜集团只在四川收购了很少一部分青菜头，新投资的惠通食业几度陷入生产困难。

价格战下，眉山泡菜企业的日子也不好过。许多企业承受不住高昂的原料成本，纷纷跑来重庆收购青菜头。“当时有个很有意思的现象，我们把从四川收购的青菜头拉回涪陵，沿途又不断看到挂着四川牌照的反向来车，把一车车青菜头往四川拉。”杨小强苦笑说。

2016年初夏，随着当年青菜头采收结束，这场涪陵榨菜与眉山泡菜间的原料价格战，最终以两败俱伤的结果宣告结束。

培养产业经纪人在川原料基地“从无到有”

“我们及时转变了策略，既然不能走散户收购这条老路，那就发展订单农业。”杨小强回忆，当时集团公司召开了多次会议，最后大家一致同意，要在四川建立自己的青菜头原料基地，由公司向种植户免费提供青菜头种子，再以保底价回收，这样农户不愁销路，公司也不愁原料。

然而，要在四川建立大规模的原料基地，首先得解决青菜头运输难题。因为青菜头采收期只有个把月，收砍后要在三天内入池发酵，否则就会变老、发干，加工的榨菜就大打折扣。

四川资阳成为“天选之地”，因为资阳距离眉山仅100多公里，青菜头砍收后当天就能运送到惠通食业贮存、加工，且当地有几家榨菜厂，拥有规模种植青菜头的产业基础。

说干就干。2017年，杨小强开始在资阳推广榨菜原材料订单生产的经营模式，他和同事跋山涉水，走遍了当地十几个村庄。尽管大家决心很大，但实际推动起来困难重重。村民们担心青菜头大面积种植后会导致公司压价，谁都不敢做第一个“吃螃蟹”的人。

老年人思想保守，杨小强便从年轻人着手，想培养一批农村产业经纪人，在公司与种植户间发挥桥梁作用。

资阳市雁江区中和镇的李成俊算是第一批培养起来的经纪人之一。30岁出头的他和老婆离婚后，浑浑噩噩过了好几年，村里老一辈都叫他“要娃”。但杨小强与他接触几次后，觉得小伙子脑袋瓜子灵活，只是没有找到方向，便有意动员他成为产业经纪人，为涪陵榨菜集团发展一批订单农户。

第一年，李成俊带着涪陵培育的青菜头，挨家挨户上门推广，竟没有一个农户愿意种植。“说白了，大家还是不相信，甚至有人担心我是骗子。”李成俊说，这一年，他只收了1000多吨青菜头，大部分还是本地老品种，成菜率低。

▶8月21日，工作人员在控制中心远程监控榨菜智能化生产车间生产情况。
重庆日报
记者 张锦辉
摄

加工线前移 原料基地遍布川东、川南、川东北

这几年，在成渝地区双城经济圈建设大背景下，涪陵榨菜集团进一步将榨菜加工向前端延伸，鼓励位置较偏远的原料基地建立醇池、初加工生产线，释放更大带动效应。

初秋时节，南充市南部县太霞乡洪湖村，广袤的田野一望无际，村民们忙着翻地、除草，为赶在白露前播种青菜头做准备。

洪湖村距离南部县城120多公里，村民收入以传统农业和外出务工为主，曾是当地有名的贫困村。如今，村里发展起榨菜产业，村民们不仅种植青菜头，还从事榨菜腌制、加工，摇身一变成为让人羡慕的“榨菜村”。

洪湖村的改变，得从三年前说起。那一年，洪湖村村民雷丰营专门来到300多公里之外的涪陵榨菜集团，想学习榨菜种植加工技术。

40出头的他因一次意外失去了左手，以前一直在外创业，返乡后想干一番事业。可看着漫山的荒土、荒田，他又犯了难，“没有人力，没有基础，这样的条件能干啥？”

一次偶然的机会，他听说南充一些地方在种植青菜头供应给涪陵榨菜集团，一亩地能挣1万多元，便也有了订单种植青菜头的想法。

不过，他不得不面临一个现实：洪湖村地理位置偏僻，种植规模产量上来后，青菜头很难及时送到涪陵腌制、加工，唯一的办法是在村里修建窖池，将青菜头提前腌制贮存起来。

在赴涪陵榨菜集团考察学习后，2021年秋，雷丰营组建了洪湖村青菜头专业合作社，种植了50多亩青菜头，配套修建了30口窖池。第二年初，春青菜头进入收获季，雷丰营组织30多位周边农户帮忙，收砍、装箩、上车……他单手开着小三轮驰骋在生产便道上，将一车车青菜头运送到新修的窖池中，再撒上盐腌制。

50多亩地共收获了100多吨青菜头。采收结束时，雷丰营特意宰杀了两头大肥猪，准备了刨猪汤宴，招待忙碌了大半个月的乡亲们。

然而，青菜头刚入池不到一周，窖池就出现漏水，雷丰营急得几天没睡好觉：“我的窖池是砖砌的，入池的青菜头太多，池壁被压出了一条条裂痕，怎么也堵不住。”

无奈之下，他只能把窖池里的青菜头全部挖出来，连夜组织车辆运送到涪陵榨

菜集团，这才挽回了部分损失。

2022年夏季，雷丰营顶着酷暑，又一次前往涪陵拜师取经，解决池子漏水的难题。

涪陵榨菜集团为他重新设计了窖池规格，保证窖池容量在青菜头产量的1.5倍以上。在专家组的指导下，雷丰营还对窖池的砖墙壁面进行了水泥浇筑，增加池子的密封性。

雷丰营告诉记者，现在他一口窖池能腌制150吨青菜头，不仅不用担心青菜头的贮存，腌制后的青菜头收购价还是新鲜青菜头的一倍多。

见到效益，村民的种植意愿被调动起来，申请加入合作社的越来越多。不到两年时间，洪湖村就有1000多户村民发展起青菜头种植，全村年产青菜头超3000吨。随着规模的扩大，雷丰营继续打开思路，引入榨菜初加工生产线，将青菜头加工成半成品榨菜后再卖给涪陵榨菜集团，进一步延长了产业链。去年，洪湖村榨菜产业产值超过500万元，为村集体带来30万元的收入。

据了解，涪陵榨菜集团这几年在四川省带动发展的榨菜原料基地就有约50万亩，遍布川东、川南、川东北等地。“以前四川省的青菜头种植面积很少，不到现在的1/4，当地许多酱腌菜企业也面临原料紧缺的难题。”杨小强说，涪陵榨菜集团进入后，带去了好品种和技术，使四川青菜头的产量和品质得到大幅提升，不少当地酱腌菜企业也从中受益。

譬如，位于眉山的吉香居食品就炮制涪陵榨菜的做法，采取“订单农业”模式，与当地种植户签订青菜头收购协议，以销定产保障泡菜加工的原料供应。短短几年时间，企业市占率迅速飙升，短短几年时间，企业品牌影响力不断扩大，在业内公布的中国2024酱菜/腌菜十大品牌排行榜中，吉香居跻身前三。

“随着成渝地区双城经济圈建设走深走实，大家愈发意识到，涪陵榨菜集团和四川泡菜企业之间，不是对手关系，而是合作伙伴。”杨小强说，接下来，他们还将聚焦榨菜全产业链条打造，在科技创新、人才交流、上下游协同等方面与四川加大合作，协助中国榨菜泡菜ZPC计划、“川渝共建中国酱腌菜科技创新重庆市重点实验室”等项目建设，打造成成渝地区双城经济圈建设示范项目。



通过技术改进之后，实现了榨菜智能化加工。（受访者供图）



通过建立原料基地带动四川农户种植青菜头。（受访者供图）