

炒盘脆嫩“洪山菜薹”

清甜糯香的洪山菜薹,是武汉人独有的味觉乡愁。10余年育种接力,从组培种苗走向千家万户餐桌,育种人守本味、育新种,代代深耕不止,守护这份舌尖味道。



张克为在洪山菜薹组培室,观察菜薹苗培育情况。



刘杰在洪山菜薹种质创新基地,查看换茬作物生长情况。



“洪山菜薹推介官”丁梦兰。

出镜党员

姓名:张克为
单位:武汉农业集团武汉都市农业发展有限公司
党龄:1年

组培室内 守牢千年“芯”

6月26日10时,东西湖空港湿地花田,武汉洪山菜薹产业研究院组培室。

恒温恒湿培养箱里,一排排透明瓶子整齐码放,嫩绿的菜薹苗在瓶中舒展着细叶。27岁的技术员张克为站在培养箱前,逐瓶核对标签:“5月20日到6月3日这批,正处于长芽的阶段,挺好。”

“这是在给不育系扩增数量。”张克为拿起一个瓶子说,“您看这一株,上面冒了七八个芽,切下来接着分,一株变七八株。”等数量攒够了,再转人生根培养,慢慢“炼苗”,11月送进大田。

张克为去年入职研究院。一年来,他的日子几乎被这些瓶子填满。看、记、分——一天最多分二三十瓶,天天如此,不能断。

“一个菜薹新品种要长得稳、靠得住,少说得七八年,十几年也正常。”张克为语气平淡,这份平淡下,是育种工作日复一日的单调。眼下田里没有菜薹可授粉,所有科研都搬到室内。他和同事同时忙两件大事:一是选育新品种,把老品种提纯复壮;二是让菜薹和板蓝根油菜薹“联姻”,培育既有菜薹口感、又有药用价值的新品。

“最难的是耐热。”张克为说。天一热,菜薹容易出现空心,纤维粗、口感发苦;高温高湿易爆发软腐病,低温高湿、多雾又易发霜霉病。还有,跨品种杂交,稍不注意就会把洪山菜薹那口清甜糯香弄丢了。“想让它扛得住热,得把外头的耐热基因请进来,路还很长。”

这条路,不是他一个人走。每隔两周,公司各个端口的人都会碰个头,“地里的情况,市场要什么口感,实验室都得知道”。去年秋天,市场端带来一份消费者调研:菜薹风味特质要进一步符合年轻消费群体偏好。张克为把这条信息写进实验日志,当月就调整了一组低硫苷材料的筛选方向。

“以前育种是闭门造车,现在是市场点菜、实验室接单。”张克为说。

研究院已经收集了57份菜薹种质,每份都有详细的生长档案,相当于给每个种质办了张“数字身份证”。张克为参与搭建的数据库里,收录了每份种质从播种到收获的全过程——长多高、产多少、什么味、含什么营养,清清楚楚。他们的做法是“地里选一遍,实验室再选一遍”:先在田里把长得好、颜色正、口感对的单株挑出来,再提它的DNA,用分子标记从基因层面再核验一遍,几代定向繁殖下来,好东西才算稳住。

培养箱的指示灯微微闪着,映在这位年轻党员的脸上。瓶子里这些嫩苗,4个月后将移栽进大田,成片成片地长。

出镜党员

姓名:刘杰
单位:武汉农业集团武汉都市农业发展有限公司
党龄:7年

沃野田间 育壮一茎“薹”

15时,东西湖,洪山菜薹标准化种植基地。地里的大豆绿油油一片,豆荚已经鼓起——这是洪山菜薹收获后种的换茬作物。

36岁的刘杰正顶着日头在地里看大豆长势。这位从洪山菜薹的育种、种植到市场全盘统筹的“总指挥”,更愿意说自己是“在地里干活的人”。他爱开玩笑:“我们这行,一年四季肤色轮着转——夏天晒成炭,冬天缓一缓,白了又黑,黑了又白。”

刘杰的“黑”,最具体的表现是,脖子和脸是两种颜色。2015年从华中农业大学硕士毕业,先养了两年鸡,又去种食用菌,最后转到蔬菜。从动物科学到蔬菜育种,这位党员在田里完成了跨界。

“洪山菜薹产业有两个老问题。”刘杰说,“一个是种子退化,同一批种下去,有的早熟有的晚熟,参差不齐,工人采摘要走好几遍,人工成本翻倍涨;再一个是产业死死绑在‘原产地’三个字上,种地的农民赚不到钱,普通市民也吃不到好菜。”

这就是他们要破的局。2025年,《武汉市推动洪山菜薹产业高质量发展三年行动方案(2025—2027年)》出台,市农业农村局同步出台配套扶持政策《支持洪山菜薹产业高质量发展的十条措施》。武汉农业集团作为核心牵头单位,主要负责组建洪山菜薹产业研究院和产业集团,搭建供应链平台,并参与标准制定、示范基地建设、加工提升及品牌推广等全链条工作。刘杰团队去年挂牌成立洪山菜薹产业研究院,和省、市农科院一起攻关洪山菜薹的“提纯复壮”。目前,新品种的糖度比市面上常见的6.5左右高出近两个点,能达到8.1—8.2;早熟品种的播种采收从120天缩短至90天。

“标准化种法和‘老法子’最大的差别,在怎么施肥。”刘杰说。老法子是大大水大肥,氮磷钾只管往里倒;标准化种法则是要看地里缺什么——缺硼补硼,缺钙补钙。“硼管空心,钙管空心。”浇水的时候把肥料配好一起下地,菜薹长到哪个阶段就补哪个阶段的肥,精准施用。

东西湖柏泉这1200亩标准化基地,是公司自有种植的核心区。种子统一供、技术统一管,并带动江夏、黄陂、东西湖等地的合作社,仅江夏标准化种植面积就超过了5000亩。早、中、晚熟品种搭配着种,加上精细化管理,采收期会比往年延长一个半月,菜薹亩产能到2000—3000斤,预计超市售卖均价约10元一斤。

“地里的春大豆7月中旬就能收,秸秆和根茬直接翻进土里养地,接着就要有菜薹苗了。”看着地里的大豆,刘杰盘算着接下来的工作计划,“洪山菜薹是武汉优质农产品的一张名片,我们可得把它守好!”

出镜党员

姓名:丁梦兰
单位:武汉都市农业发展有限公司武汉农之兴科技有限公司
党龄:9年

传香路上 擦亮金字“牌”

17时,武汉洪山菜薹科技产业发展有限公司市场部办公室。屏幕上,一张全国地图上标着三个红点:长沙、南昌、西安——这是正在推进的洪山菜薹市场版图。

丁梦兰的笔记本上密密麻麻记着当天处理的事:商超扩品对接、团购客户跟进、新产季渠道……桌上的手机偶尔亮一下,她扫一眼,记一笔,又继续翻看手边的合同。

这位30岁的年轻党员,是洪山菜薹品牌运营和市场推广的“总接口”。

2025年夏天,丁梦兰接手市场工作时,产品在商超渠道几乎是空白。她带着团队从零开始跑市场、建渠道,一场一场谈,一个一个渠道磨,不到一年,洪山菜薹已进入多家主流连锁渠道,到今年上半年累计销售超过30万斤。

但仅靠洪山菜薹一个品,撑不起全年。今年,丁梦兰开始扩品——水培蔬菜、菌菇、鲜食玉米……一个接一个上架,从“一个单品”变成“一桌菜”。

去年秋天北京推介会,丁梦兰第一次站上推介台。台下坐着全国各地的采购商,她手心有点冒汗,但一开口,声音很稳。

“洪山菜薹不是普通的蔬菜,1700多年历史,从唐代就是贡品。我们这一代人要做的事,是让它从历史里走出来,端上更多人的餐桌。”

几句话把品牌厚度讲清楚了。后来她成了“洪山菜薹推介官”,省农博会、外地推介会,场合亲自上阵。有人说她讲得好,她笑笑:“东西好,讲出来才有底气。”

介绍起洪山菜薹,她有自己“三绝”:一绝底蕴——1700多年的老牌子;二绝口感——打霜后脆嫩清甜;三绝营养——花青素加微量元素。“让别人记住洪山菜薹,就三句话:有历史、有标准、有身份。”

去年,洪山菜薹品牌价值超过15亿元,位列全国蔬菜类前列。“洪山菜薹不只是一棵菜,它是乡愁。品牌做对了,它会自己开口说话。”丁梦兰说。

丁梦兰算过一笔账:菜农种普通菜,一亩地一年收入有限;现在按协议价种洪山菜薹,一亩能多赚不少。基地有个农户跟她谈:“以前菜再好也卖不出价。现在有了牌子,有了标准,菜还在地里就知道能卖多少钱,种着心里有底。”

“我们要做的,就是让钱落到真正种菜的人手里。让普通老百姓吃得起这口好东西,而不是把它炒成天价。”丁梦兰说。

记者手记

“薹脉”

采访结束时,我问了三位党员同一个问题:这碗菜薹的接力,终点在哪里?

张克为想了想:“是地里。实验室里长得再好,不下田、不上桌,不算数。”

刘杰说:“是除夕的餐桌上。万家灯火里那盘腊肉炒菜薹,就是终点。”

丁梦兰接话:“是人心。让在外地的湖北人想起武汉,想到的不只有热干面,还有洪山菜薹的清甜。”

7月1日,中国共产党建党105周年。以三位党

员为代表的接力仍在继续。

张克为的组培苗还在瓶子里静静生长;刘杰的大豆正由青转黄,土壤里的养分正一日日积蓄;丁梦兰的扩品版图还在扩张,长沙已经上架,南昌、西安正在推进。

对农民,这碗菜薹的接力意味着“在地里就知道能卖多少钱”的踏实;对市民,它意味着10元就能买到一斤正宗的洪山菜薹,意味着从初冬到开春4个多月的鲜甜供应;对游子,它意味着能在千里之外品尝

到最正宗的家乡味道。

洪山菜薹味道最好的时候,是光照足、夜晚冷的冬季。而最好的“那一口”背后,是365天日夜的看护。

紫红的菜薹,像一根接力棒,在武汉的沃野上传递。

终点在哪里?

除夕夜里,万家灯火,一盘腊肉炒菜薹正冒着热气,等着上桌。(蒋太旭)