

从“农家菜”到“航空菜” 一棵雪菜的“共富密码”

□见习记者 金飞

在嘉善县天凝镇，雪菜腌制技艺代代相传，已有三百余年历史。它不仅是载入非遗名录的“舌尖记忆”，更是深植于当地农户的生计来源。

近年来，当地面对传统产业“低小散”的发展瓶颈，以工业化思维开启了一场从生产单元到产业生态的变革，让雪菜从依赖天时的“农家菜”升级为安全可控的“标准品”，从价值有限的初加工拓展为增值提效的“预制菜”，更从一家一户的“小生计”演化成带动村强民富的“大产业”，为传统特色产业的现代化转型写下了生动注脚。



从『低小散』到『高聚合』

“以前最大的难题，就是企业多、品牌杂、规模小，而且每家每户的污水处理很难达标。”嘉善杨庙雪菜产业管理协会会长蒋惠云的一席话，道出了产业升级前的痛点。这种“低小散”的模式，不仅制约品牌发展，更让产业面临发展困境。

这场生产空间的革命，源于一场坚定的产业整合。2022年5月，一项斥资超亿元的雪菜产业化综合体项目在天凝镇落成。这绝非简单的工厂扩建，而是一次生产力的重塑。它推动全镇10家雪菜加工企业兼并重组为3家现代化股份制公司，并全部入驻园区，彻底终结了“散兵游勇”式的内耗，组建起统一指挥、标准作战的“产业集团军”。

在这场重塑中，党组织扮演了“主心骨”与“设计师”的双重角色。天凝镇党委创新构建“协会党组织+会员企业+村

党组织+种植户”的党建联建机制，将原本松散的产业链各环节主体，紧密编织成一张利益共享、责任共担的共同体。通过“龙头企业+科技+合作组织+农户”的经营模式，订单农业得以推行，超过300户种植散户被整合进占地350亩的标准化种植小微产业园，实现了统一种植、统一腌制、统一回购。

生产流程的革新是关键。“综合体的一口大池水泥窖能处理3-5吨雪菜，这彻底突破了以前家家户户场地小、处理量有限的瓶颈。”蒋惠云说。据介绍，这种集中初加工，实现了对雪菜大规模收割后的快速、统一处理，为后续标准化生产奠定了基础。集中腌制不仅意味着产能提升，更关键的是实现了污染物的统一收集与处理，根治了以往分散排污的顽疾，使产业走上绿色发展之路。

从『老作坊』到『标准化』

产业形态的重构，为价值提升搭建了舞台。在天凝，最具智慧的融合体现在“大池初加工”与“小坛精发酵”的复合工艺上。

“从我爷爷那辈就开始做雪菜，秘诀在于时间和配比。”民间“雪菜师傅”徐豪强说。如今，他将独门技艺融入现代生产流程。经过大池统一脱水腌制后的雪菜，会被分装到可装10-12.5公斤的传统小坛瓦罐中进行后续发酵。“大池保证了效率和初加工的统一，小坛则给了雪菜在发酵中‘呼吸’和形成独特风味的空间，这是保留天凝雪菜灵魂的关键。”徐豪强强调。如今，他和近50位被寻访、吸纳的民间“雪菜师傅”一起，活跃在腌制基地和生产车间，成为连接百年传统与现代产业不可或缺的桥梁。

现代工业在生产全流程中展示了强大效能。“我们引进生态腌制、动态检测、杀菌消毒、集中包装等现代装备。除了关键的发酵环节，现在从漂洗、切割到杀菌、冷却，全部是自动化生产线完成。”蒋惠云指着明亮洁净的车间介绍。配套的共享实验室则对每批产品进行严格检测。“过去家庭作坊的产品，好坏全凭经

验。现在我们从原料到成品，每一步都有标准、有检测，实现了从‘无标准、无检测、无保障’到‘有标准、有检测、有认证’的蜕变。”蒋惠云感慨道。

与此同时，天凝镇发挥行业协会作用，组织企业开展标准化生产，全面推广“阳光车间”“浙食链”“CCP(关键控制点)在线”等数字化应用场景，实现品种培育、种植管理、加工生产、质量监管等全周期品质闭环管控。蒋惠云告诉记者：“‘阳光车间’的数据共享给‘浙食链’，消费者扫码就能看到这包雪菜的‘前世今生’，吃得明白才更放心。食品添加剂检测数据也会实时上传到市场监督管理局的‘CCP在线’应用平台，强化品质监管效力。”

科技创新直接驱动产品裂变。通过与浙江大学、省农科院等单位的合作，当地建起科创实验室，研发出毛豆雪菜、笋丝雪菜、雪菜兔肉等十多种衍生产品。“雪菜本身作为原料价值有限，而将雪菜加工成各式预制菜，附加值显著提升。”蒋惠云拿起一包“航空小菜”说：“我们的产品是太空的‘熟客’了，不仅扩大了影响，更倒逼生产工艺进一步提升。”

从『单家利』到『全域赢』

产业发展的成果，最终要落在老百姓的获得感上。这棵雪菜带来的“共富味”，切实地飘进了千家万户。

对于村民而言，园区和共富工坊成了“家门口的就业车间”。工坊里，村民李阿姨正手脚麻利地分装雪菜。“土地流转有租金，来这里理菜、装袋有薪金，还不耽误回家给孙子做饭。”她笑着说。这座工坊吸纳了附近40多名像李阿姨这样的员工，人均月增收超过5000元。

对种植户而言，改变在于“安心”。“现在跟着订单种，价格有保底，技术有指导，再也不用担心菜烂在地里了。”种植大户老张算了一笔账，加入标准化种植后，产量提高了，收购价也稳定，每亩年收益能稳稳接近万元，比过去自己找销路增收15%以上。

最富活力的篇章，写在销售端的变革里。以“创二代”蒋瑜佳为代表的“新农人”，将直播间直接架到田埂与车间，她的抖音账号“杨庙旗舰店”粉丝超14万人，场均销售额达1.6万元。2024年，其

团队直播销售额突破500万元，产品因中间环节减少且需求旺盛，线上利润高出线下20%。今年4月，知名主播董宇辉的推介更引发销售热潮，一度需要发动村干部帮忙打包。电商不仅拓宽了销路，更显著提升了产业附加值，让利润更直接地回流至产业链前端。

这棵“共富菜”的香气，甚至跨越山海，飘到了浙南的庆元县。通过山海协作，天凝镇将雪菜种子、技术和订单带到那里。在天凝镇的支持下，庆元县的农户发展雪菜种植，每亩可增收近7000元。

从天凝镇的田野到产业化综合体，从“非遗”的匠心到生产线的精细加工，从直播间的光影到庆元县农户的笑脸，一棵雪菜的故事，已然升华。它讲述的不仅是一种食物的传承，更是一条融合历史深度、科技精度与民生温度的发展路径，为新时代乡村全面振兴，提交了一份特色鲜明、成效扎实、可供借鉴的“天凝答卷”。