



从带泥卖到论个卖 一颗萝卜的产业裂变

湖北日报全媒记者 赵莎莎
通讯员 熊文婷

“出发喽！”

12月22日清晨5点，在天门市多宝镇鑫隆农产品产销专业合作社（以下简称鑫隆合作社），随着工作人员一声令下，五辆40吨级的卡车发动引擎，满载着白萝卜驶向北京、西安、广州、南京、南昌等各大城市。

不远处的蒋湖农场的加工车间里，一批“泡菜专用”小萝卜正通过自动化生产线清洗、切割、盐渍，准备发往韩国及东南亚市场。

一颗看似普通的萝卜，正在天门裂变出多种可能，串联起一条从田间到全球餐桌的现代化产业链。

种子与标准，如何定义一颗好萝卜

12月6日，参加2025年江汉平原（天门）健康蔬菜品鉴与产销对接会的人员，被蒋湖农场一角的“格子田”吸引，纷纷驻足讨论，未来会有怎样的萝卜新品种。

那里是湖北省蔬菜产业技术研究院的品种试验田，全国200多个萝卜新品种正在进行一场无声的竞赛，比口感、赛产量、竞外观、比抗性，综合表现排名前二十的选手将有机会在本地推广。

这场高规格“选秀”的背后，是一场迫在眉睫的产业升级。天门萝卜种植规模10余万亩，当家品种“白玉春”已独占鳌头20余年。它色泽洁白、形态修长、风味出众且耐储运，但长期种植带来的品种退化风险逐渐显现。推动“种子革命”，已成为关乎天门萝卜长远竞争力的核心课题。

“走品牌化路线，品质是根本，品种是保障，标准化是关键。”湖北省蔬菜产业技术研究院院长邱正明指明了方向。该研究院由省、市科研院所及产业链上12家关键单位共同组建，旨在一站式解决从品种、种植到销售的全链条问题。

于是，在蒋湖农场的试验田里，一场关于风味与市场的探索全面展开。除了传统的长白萝卜，圆白萝卜、青萝卜、红皮白肉萝卜等多个新品系都在这里接受考量。每一颗被选中的新种子，都肩负着满足消费市场多元化、精细化需求的使命——或为餐桌增添一抹可生食的爽脆清甜，或为加工厂提供更绵韧筋道的优质原料。

良种也要配良法。品种试验田旁的栽培试验田，通过水肥一体化、虫情监测设备等新装备，精准采集萝卜生长过程中的各类数据，为制定推广标准化种植技术规程提供详尽技术支持。

科技赋能的成果，最终要由市场检验。天门地处汉江冲积平原，土壤是富硒沙壤土，为萝卜生长提供了天然优势。当地推广的测土配方施肥和病虫害绿色防控等技术，让萝卜糖度提升，脆甜口感更突出。正是凭借这种稳定的高品质，天门的“泡菜专用”萝卜已成为国际泡菜市场的“抢手货”，每月稳定向韩国及东南亚市场发货。

分散的农田，如何实现稳定供应

多宝镇，天门萝卜产业当之无愧的“压舱石”。

自1997年引进种植以来，历经28年发展，这里已形成规模稳定、四季循环的产业格局：常年萝卜种植面积10万亩，总产值高达42亿元，占全镇农业总产值的35%。这意味着，当地已成功将分散的农田，整合为一条可靠的现代化供应链。

多宝镇吸引了200余个合作社、家庭农场等市场主体扎根。在铜架山新村、石鼓新村等地，连片种植直接为村集体带来每年10余万元的增收，奠定了产业化基础。

土地集中之后，标准化生产成为提升品质与产量的关键。多宝镇党委书记朱志兵介绍，当地积极引导经营主体严格按照绿色食品标准，在每一个生产环节都推行精细化、标准化管理。

走进鑫隆合作社，3条萝卜清洗流水线火力全开，40余名工人正熟练地对萝卜进行分拣、清洗、包装。合作社负责人谭军耀表示：“今年种植了2100多亩白萝卜，得益于标准化的管理，亩产达到1万斤，销售期可持续到来年2月。”

朱志兵表示，合作社就像一个产业枢纽，将分散的农田产出聚集起来，进行统一的商品化处理，使之成为随时可以进入流通渠道的标准化商品。

冷链仓储是稳定供应的另一支柱。多宝镇已构建起强大的冷链仓储网络：全镇83家市场主体建成冷库224间，总容量11.4万立方米，单次储存量1.9万吨，可满足10万亩蔬菜保鲜需求。同时，该镇争取移民后扶资金2500万元建设了区域冷链仓储基地，为白萝卜错峰上市、稳定供应提供有力支撑，提高了市场抗风险能力。



蒋湖农场现代农业产业园萝卜清洗分拣打包现场。（湖北日报通讯员 付磊磊 摄）

“土特产”如何实现“优质优价”

畅通的销售渠道是产业生命线。天门蔬菜市场主体正在颠覆传统的销售模式，主动拥抱市场变化。

5年前，湖北铭禾农业科技有限公司（以下简称铭禾公司）董事长吴汉平卖萝卜的方式简单而被动：用透明包装袋装好，直接交给批发商。批发商贴上外地某品牌蔬菜标签后转售，每斤至少赚0.1元的差价。这意味着，按亩产万斤计算，每亩地的利润中有1000元拱手让给了中间环节。

“没有自己的渠道，就形不成品牌；没有自己的品牌，也就保不住渠道。”吴汉平意识到，过度依赖传统批发渠道，就无法掌握市场主动权。

转折始于2020年。吴汉平注册企业商标“红伙农”，撇开中间商，自己做萝卜出口。他严把品控关，提出先验货再付款，“红伙农”萝卜渐渐在韩国客商群中建立了口碑。去年，铭禾公司出口额突破2000万元，海外市场销量约占整体

营收的20%。“我们正持续深化国际合作，力争今年将出口订单销售额提升至5000万元，实现海外营收占整体营收的50%。”吴汉平表示。

不仅要掌握渠道，还要对萝卜产品本身进行重新定义。

过去，天门萝卜大多“带泥卖”，没有分级和包装，采购商需要二次分拣，成本高昂。如今，在鑫隆合作社的分选车间，一场更精细的价值分级正在上演。这里的萝卜根据大小、外观、重量被细分成五类，精准投放精品商超、社区零售、农贸市场、电商平台、加工企业等不同渠道。精品萝卜甚至被装入礼盒，“论个卖”进入高端市场。

“不能只盯着传统农贸市场，现在各种新渠道层出不穷。”谭军耀说，通过细化产品分级，他种植的萝卜实现了优质优价、物尽其用，每一颗萝卜的价值都被最大程度地挖掘出来。

天门萝卜的旅程，是一场关于农业价值与乡土未来的裂变。它打开的，不仅是一方产业的广阔空间，更是乡村振兴的生动图景。

新农人吴汉平： 给传统萝卜 装上“科技芯”

湖北日报全媒记者 赵莎莎
通讯员 吴一篇 李丽娜

“现在跟以前大不一样了，以前是把白萝卜收到库里等着卖，现在是白萝卜还在地里，大家就等着要货。”12月22日一大早，湖北铭禾农业科技有限公司（以下简称铭禾农业）董事长吴汉平就开启了忙碌的一天。

刚刚查看了现代化育苗工厂里的菜苗长势，手机消息接二连三弹出，国内客户的订单要确认细节，越南海外仓的员工发来消息催问下一批白萝卜的发货时间。眼下正是天门白萝卜大量上市的季节，吴汉平每天的节奏快得像上了发条。

从“等市场”到“市场等”的转变，在吴汉平看来，钥匙就两把：“科技赋能”与“抱团发展”。

时间回溯到2019年，铭禾农业成立之初，吴汉平就认准了“科技兴农”这条路。他做的第一个大胆尝试，便是在天门市率先大规模推广“豆+菜”轮作模式。这种模式不仅改善了土壤结构，更让每亩地的年产值实现了从2000元到8000元的跨越，验证了传统农业向现代化转型的巨大潜力。

然而，吴汉平很快意识到，零散的技术革新还不够，必须向产业化、标准化要效益。“产业化最重要的，就是尽可能用智能高效的机器取代重复繁重的人工，向机械化要效率、降成本、保质量。”他总结道。

此前，公司建设了现代化育苗工厂，但育苗要靠人工点籽，36名工人忙活一整天，也只能点8000盘籽。

为提升点籽效率，吴汉平带领团队多次外出考察，反复比对测试，最终引进自动化点籽设备。如今，同样的工作量，只需8名工人1天便能完成，精度和一致性还远超人工。同时，随着播种机的普遍应用，原本萝卜点籽1个人1天只能播1亩田，现在1台播种机1天就能完成100亩，效率提升百倍。

“工欲善其事，必先利其器。对农业来说，最好的‘器’除了机器，还有种子。”吴汉平如此认为。2020年以来，他不仅从辽宁省农业科学院请来专家团队驻场指导，“传帮带”培养本土技术骨干，还与湖北省农业科学院建立战略合作，联合选育抗病性强、市场稀缺的优质品种，全面推广水肥一体化、智能温控等前沿技术。

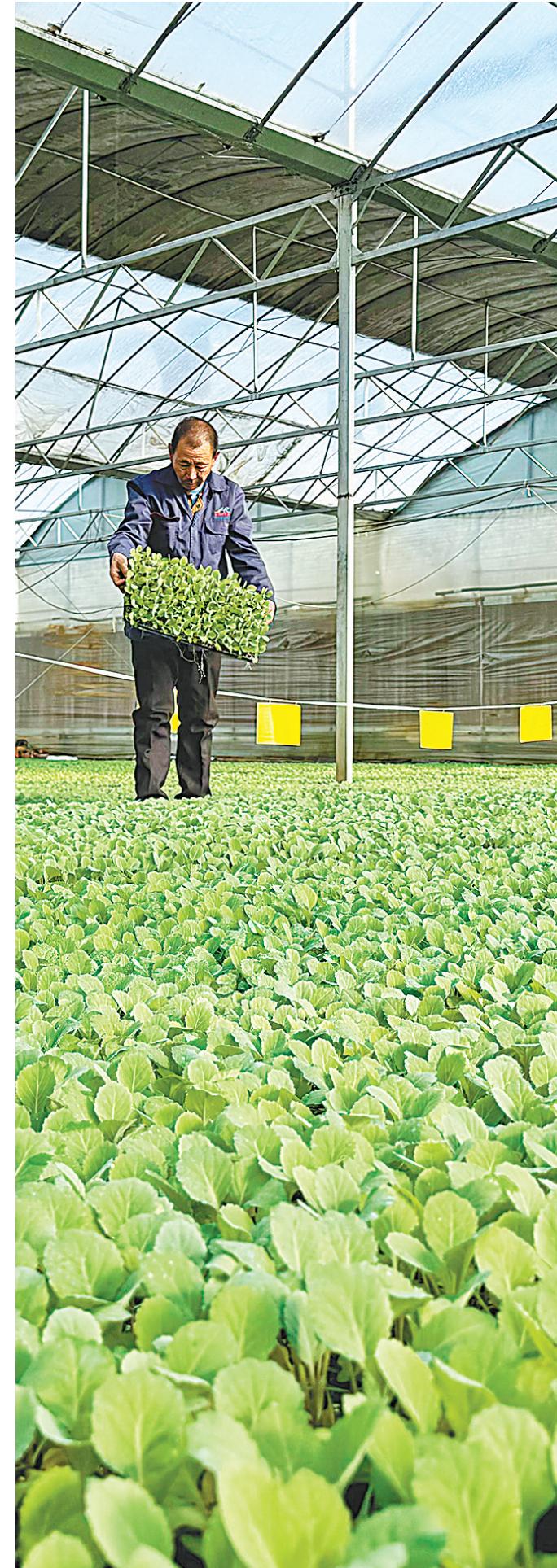
5年深耕，铭禾农业实现了全年不间断育苗，储备品种30余个，年育苗4亿株，可保障5万亩良田的种苗需求。

吴汉平并未止步于此，他深知品牌才是长久竞争力，自主注册了“红伙农”“尧哥子”等商标，并在越南建设了海外仓，让天门的农产品品牌在国际市场上有了自己的“桥头堡”。

目前，铭禾农业蔬菜种植面积达1万亩，其中白萝卜种植3600多亩，还配套建设了6000立方米的农产品保鲜冷库。吴汉平推出“订单农业”模式，与周边1300余户农户签订订单协议，提供作物布局、种植模式、种苗肥药、技术指导、质量标准、保底价格收购的“六统一”服务。

农户不再独自面对市场的风浪，只需专心按照标准种植，产品由公司保底收购。这种“抱团发展”，将分散的小农户纳入了现代化产业体系，保证了农民收益最大化。

站在“十五五”规划的新起点，吴汉平的目光看得更远，“公司将继续深耕农业领域，推动更优质的品种走向市场，让‘共富之花’在乡村沃土上绚丽绽放。”



铭禾农业的“育苗工厂”。
(湖北日报通讯员 吴一篇 摄)

天门萝卜装进了首都“菜篮子”

湖北日报讯（记者赵莎莎、通讯员郑学璋、李丽娜）“天门萝卜深受首都消费者的欢迎，所以我们要加大天门白萝卜在首都市场的占比。”12月20日，北京新发地农产品股份有限公司（以下简称北京新发地）宣传部部长童伟表示。

就在11月30日，北京新发地（天门）萝卜种植基地剪彩仪式在天门市多宝镇举行。该基地的挂牌，标志着京鄂两地农产品产销对接迈出实质性步伐，为天门农业高质量发展注入新动能。

北京新发地作为全国农产品流通领域的标杆企业，长期以来承担着保障首都供应、服务全国民生的使命。此次选择在多宝镇共建萝卜种植基地，正是看中该地区得天独厚的农业资源与扎实的产业基础。

“天门位于江汉平原腹地，气候和土壤特别适合冬季白萝卜生长。我们市场每年销售60多万吨白萝卜，其中三分之二产自天门。”童伟语气里满是认可，这份持续了多年的市场青睐，正是此次深度合作的底气所在。

“与北京新发地这样的国家级流通平台携手，等于为本地蔬菜，尤其是萝卜，打开了一个辐射广、效率高的‘黄金窗口’。”多宝镇党委书记朱志兵表示，萝卜的销售渠道将得到全新拓展，最终让田间地头的农户切实受益。

合作的意义远不止于萝卜。童伟描绘了更广阔的蓝图：“下一步，我们将沿用这种基地共建的模式，开发菜花、圆白菜、胡萝卜等新品种。”这意味着，此次合作是一个开端，未来将带动天门更多优质农产品形成规模化、标准化供应，嵌入全国核心市场的供应链。

每月50吨！ 天门小萝卜“泡”出国门

湖北日报讯（记者赵莎莎、通讯员付磊磊、杨玲）“每个月50吨萝卜出口到韩国和东南亚市场，订单已经排到年底了，明年种植面积计划扩大到3000亩至5000亩。”12月20日，在天门市蒋湖农场，湖北倪之源农业科技发展有限公司总经理倪健生对市场前景信心满满。

“别看它个子小，汁水足得很，皮薄肉脆，是做高端泡菜的上好原料！”正在忙碌的种植户黄伟举起刚拔出的萝卜，话语里满是自豪。自从今年10月起，这种从富硒沙壤土中长出的小萝卜，开始成规模地走出国门，每月稳定向韩国及东南亚市场发货50吨，成为国际泡菜坛里的“抢手货”。

蒋湖农场坐落于汉江冲积平原，独特的富硒沙壤土不仅透气保水，更富含有机质。“我们选择在蒋湖农场办厂，看中的就是这里土壤富含硒，基础肥力足，种出的萝卜口感更清脆。”倪健生说。

好土出好菜，但更离不开精心的呵护。天门市蔬菜管理

办公室副主任李丽娜介绍，他们在农场大力推广测土配方施肥和病虫害绿色防控等绿色种植技术。“这样既减少了化肥农药的用量，又让萝卜的糖度提升了15%，脆甜的口感更加突出。”科学的种植模式，有效防止了萝卜空心与品质下降，锁住了那份独特的爽脆与清甜。

品质赢得了市场，也鼓起了农户的钱袋子。黄伟今年种了300多亩，亩产达到2000多斤。“品质好，客商都抢着要，根本不愁卖，一亩地能收入2000多块钱。”

这种小萝卜生长周期短，仅40天左右，不耽误下一茬农作物种植，加上产量稳、效益好，已成为当地农户增收的新亮点。农户何克雄盘算着：“周期短，管理也相对省心。明年打算试种四五五百亩，有钱赚，干劲就足！”

旁边的加工车间内，清洗、切割、盐渍……鲜灵的萝卜经过自动化生产线的处理，被送入巨大的发酵罐完成风味转化。最终，变为袋装或罐装的泡菜产品，色泽诱人，风味醇厚，实现了从“田间鲜货”到“精品泡菜”的无缝衔接。



12月6日，2025年江汉平原（天门）健康蔬菜品鉴与产销对接会在蒋湖农场进行蔬菜新品品鉴推介。

（湖北日报全媒记者 赵莎莎 摄）