

恋家的随州泡泡青“恋”出过亿产值



刚从田间采摘的泡泡青。（受访者供图）



厨师在展示随州泡泡青宴。（受访者供图）



泡泡青从时令青菜到“四季商品”。（受访单位供图）

湖北日报全媒记者 易雯
通讯员 张小茜

“宝，随州泡泡青，你值得拥有！”12月8日，“网红书记”林小白受邀赴随州助农直播。站在随县安居镇的泡泡青菜地里，他手举一束墨绿的泡泡青，向直播间粉丝倾力推荐。

远在北京的随州老乡李先生在直播间下单20斤。“泡泡青是我们在外游子的乡愁，这个季节必吃，多买点分享给朋友。”

这样的粉丝不在少数，在他们的带动下，很多未尝过泡泡青的网友也纷纷下单。标价29.9元5斤的随州泡泡青一上架便被抢空，3天热销7000多单。今年冬日，随州泡泡青持续走红。

这棵曾深藏乡野、每斤售价不足1元的时令青菜，何以跻身北上广深的餐桌，成为备受青睐的时令佳肴，总产值突破3亿元？

近日，湖北日报全媒记者走进随县安居镇，探寻这道“平价乡菜”变身“都市新宠”的品牌跃迁之路。

破题“品相差异” 从“看天吃饭”到“标准种植”

走进泡泡青原产区安居镇陈家湾村，一垄垄墨绿色蔬菜贴着地皮恣意生长，肥厚的叶片上布满泡泡。这便是国家地理标志产品、“随州四宝”之一的泡泡青。

相传，它最早由炎帝神农尝百草时发现，其种植历史在《神农本草经》中有记载。历经千年传承，人们发现泡泡青的地域性极强，只有在随州才能种出泡泡明显、匍匐塌地生长且味道甘甜的泡泡青。

“随州特有的土壤结构、冬季较大的昼夜温差及光照条件，共同构成了泡泡青生长的‘微环境密码’。一旦离开这里，即使同种同源，其标志性的泡泡形态和甘醇风味也会消失。”湖北省农业科学院首席科学家、经济作物研究所研究员邱正明解释说。

虽坐拥得天独厚的区位优势，但因农户“散种散卖”，泡泡青产量、品质难获保障，售价上不去，品牌价值更无从谈起。如何破局？标准化种植是关键。

在当地党委、政府推动下，随县绿骏蔬菜专业合作社联合社和随州绿骏农业发展有限公司相继成立，构建起从生产到销售的组织化体系。今年5月，《地理标志产品随州泡泡青》省级地方标准正式发布，进一步提升了泡泡青的产品品质和声誉。

“那边是我们建立的育苗基地，通过提纯复壮保持品种优良特性。”基地里，绿骏蔬菜专业合作社负责人余红琼正指导农户有序移栽蔬菜。她说，过去种植全凭经验，品质参差不齐，现在基地统一品种、统一施肥、统一管理、统一检测、统一标准、统一销售，确保每一棵泡泡青都保持“清甜软滑”的品质。

与京东共建数字化溯源系统，利用物联网、传感器实时监测土壤温湿度，开展水肥一体化试验……一套组合拳下来，核心产区泡泡青的品质变得稳定可控，为品牌化发展奠定了坚实基础。

如今，这套标准体系从原产地安居镇

陈家湾村推广至周边乡镇，形成1.6万亩优势种植区，构建起“原产区+核心区+辐射区”的三级产业布局。

重塑“价值链条” 从“时令青菜”到“四季商品”

标准化解决了“种得好”的问题，但要实现价值跃迁，还需解决“卖得好”的难题。

在随州绿骏农业发展有限公司分拣中心，采摘后的泡泡青需经净菜、筛选等多道程序方可装盒。

“叶片均匀、泡泡密实，颜色墨绿，叶柄长度以12至15厘米为佳。”余红琼介绍说，“这是土壤改良后种植的富硒品种，主要用于精品礼盒，内附猪油包和烹饪指南，让顾客品尝到正宗风味。”通过分级销售，精品菜进商超、礼盒、普通菜走批发、加工，实现“每片叶子价值最大化”。

近年来，随州泡泡青与武汉“洪山菜薹”携手打造的“一红一绿”联名礼盒，成为高端年货市场的明星产品，实现了品牌价值的跨区域叠加。

12月7日，在泡泡青开园节现场，湖北省十大鄂菜大师之一的王海东精心烹制出一席“泡泡青宴”，从冷拼、热炒到汤羹，展现其登上大雅之堂的无限可能，让更多人看到了泡泡青的多元价值。

更大的突破在于产品形态与消费体验的创新。在近期举办的湖北农博会上，绿骏农业发展有限公司带去的数千斤泡泡青被抢购一空，其研发的泡泡青脆片、挂面、烘焙产品也广受欢迎。“以往泡泡青多以鲜销为主，保质期短，如今通过冻干、粉碎技术制成泡泡青粉，成为高端面点的天然色素与营养添加剂，突破了季节与地域限制。”绿骏农业发展有限公司负责人任辉说，公司新推出的泡泡青“云认养”模式，让城市消费者通过手机成为“农场主”，远程可观看其种植过程，收获期则直接配送上门。

“我们正在构建‘鲜品+加工+体验’的多维销售体系。”任辉介绍，线下与盒马、京东、朴朴、叮咚、武汉餐饮协会、中商、中百集团等50多家知名企业及渠道建立稳定合作，线上通过直播带货、社群营销等方式，销量年均增长30%，下一步将以北京为支点进军华北市场。

锚定“乡愁IP” 从“情感共鸣”到“品牌长效发展”

“就算带走种子，也带不走那口风味！”这句随州民谚，勾勒出泡泡青的“乡愁IP”底蕴。开园节上，博主“乡间小凡”用泡泡青打造的“青绿为衣”时尚秀，让“家的味道”在创意演绎中焕发别样光彩。

如今，这款“最恋家的蔬菜”畅销湖北及豫湘等周边省份，北上广深订单稳步增长，总产值突破3亿元。

“核心消费群体是30至50岁注重健康与地域特色的家庭用户。”京东物流孝随片区负责人李斌介绍，公司正推进“产地仓+干线冷链+城市配送”一体化方案，“在随州设集货仓，采摘后4小时内预冷

分装，经冷链干线发往核心城市，接入同城配送，实现‘今天采摘，明天上桌’。”

“要跳出‘只卖原料’思维！”武汉亚非种业董事长贺亚非建议，可积极开发加工产品，让泡泡青进入火锅涮菜包、轻食沙拉等多元形态，“与连锁餐饮、新零售平台推出联名产品或主题菜单，逐步建立冬季高品质叶菜形象。”

文化赋能是品牌升级的关键。“可以借鉴洪山菜薹产业的经验。”洪山菜薹产业协会会长冯军招说，将“炎帝故里”“四季青白”文化寓意融入产品，“让消费者吃

的不只是菜，更是文化与心意。”

针对泡泡青易损耗、季节性强的特点，武汉美莱分公司总经理陈栋提出“三步走”策略：“先与5至10家目标餐厅定向合作，再推出‘厨师定制菜谱’提升附加值，最后通过平台数据反向指导种植，实现产销精准对接。”

从情感共鸣到市场突围，从产业创新到文化赋能，随州泡泡青以“乡愁IP”为锚点，在特色农产品品牌化道路上稳步前行，为湖北农业高质量发展书写鲜活篇章。

随州专汽实现 “出厂即可办临时车牌”

湖北日报全媒记者 易雯 通讯员 马艳

“过去办理一张临时号牌，需专人往返政务服务中心，耗费大半天，直接影响新车交付，现在太方便了。”12月20日，望着正在办理临时车牌的出厂专用汽车，程力汽车集团相关负责人感慨。

随州市专用汽车产业在全国市场占有率达十分之一，全产业链年产值突破600亿元，随州因此而被誉“中国专用汽车之都”。以前，专汽新车临时号牌办理耗时长，针对这一痛点，随州市公安局交管支队深入多家龙头企业调研，得知企业迫切需要“足不出户办业务”，车管所立即行动，简化建站办理流程，安排专业人员指导企业搭建机动车登记服务站，协助采购专用设备，还对企业工作人员进行系统培训、安排跟班学习。

今年6月，程力汽车集团、东风随州专用汽车公司机动车登记服务站相继启用，专汽新车实现“出厂即办证、出厂即上路”。

“服务站不仅设到了厂区内，还能根据我们的生产节奏调整工作时间！”东风随专管理人员说，车管所对服务站实行“一对一”精准对接，通过远程监管和定期巡查保障业务规范，还提供延时服务、预约服务，确保销售旺季或紧急订单的临牌需求“随叫随到”。

据统计，今年以来，随州市车管所为当地专汽企业办理临时号牌58218笔、出口车临时号牌1143笔，用“窗口速度”为专汽产业“加速快跑”保驾护航。

“优化营商环境，不是一句口号，而是要落实到每一件具体事上。”随州市公安局相关负责人表示，未来将继续以专汽企业需求为导向，持续创新服务机制，强化打击效能、筑牢防范防线，让“平安护航”与“服务升温”相辅相成，为“中国专用汽车之都”的高质量发展提供更坚实的公安保障。

行动不便的老人 享定制助浴“澡回幸福”

湖北日报全媒记者 易雯 通讯员 李俊 宋璐

12月21日上午，一辆流动助浴车驶入随州市曾都区金龙湾托养中心院内。“何爷爷，咱们帮您舒舒服服地洗个澡！”车停稳后，湖北颐家养老服务有限公司负责人杨苏珍热情地向老人招呼道。

护士小王给何爷爷测血糖血压、量体温，助浴师小李帮老人理发、修面、剪指甲，然后将其安全护送至助浴车。

在服务现场，湖北日报全媒记者看到，这辆看似普通的房车内置“玄机”：洗浴区的专用助浴缸旁，防滑扶手、恒温淋浴喷头整齐排列，更衣区的紧急呼叫按钮触手可及，健康监测设备一应俱全。

3名助浴师合力将何爷爷扶进浴缸，轻柔擦拭、细致护理，全程动作娴熟。整套助浴服务结束后，何爷爷精神面貌焕然一新。

“何爷爷80多岁了，患有脑梗、心脏病、高血压等多种疾病，想痛快地洗一次澡很难，平时我们只敢用湿毛巾给他简单擦擦。你们来了，可算是帮老人解决了大难题。”护理员刘大姐在一旁激动地说。

洗澡这件看似简单的“小事”，对高龄、失能和半失能的老人及家属来说，却是一件“费劲事”“烦心事”。为破解这一民生痛点，随州市民政局干部践行“四下基层”制度，探索“政策引领+产业赋能+服务创新”模式，创新实施“澡回幸福”项目，推动养老服务从“兜底保障”向“品质提升”跨越。

“我们依托本地专用汽车产业优势，联合中恒房车等企业，研发出适配失能、半失能老人的智能化助浴车。”随州市民政局党组成员、副局长陈论岭介绍，慈善总会捐赠30万元购置一台流动助浴车，市级福彩资金中每年列支30万元用于项目补贴，2023年底，“澡回幸福”助浴项目开始在曾都区试点运营。

两年来，曾都区民政局联合湖北颐家养老服务有限公司组建专业助浴师团队，为困难、失能、高龄老人提供服务，如今已形成“流动助浴+固定助浴+上门服务”三种模式，覆盖全市67个社区、14个养老机构。

“助浴服务每次费用200元，政府补152元，我们只掏48元，太划算了！”家住曾都区的王爹爹今年72岁，因腿部残疾行动不便，成为“60周岁以上特定对象普惠政策”的受益者。随州针对不同群体需求，制定分级服务方案，让助浴服务既有“免费兜底”的温度，也有“普惠利民”的广度。

对于年满60周岁的经济困难、失能半失能及行动不便老人，项目提供全程免费服务。今年8月，助浴团队为独居的张婆婆提供上门服务，从健康评估到洗浴护理全程细致入微，让老人感动不已：“洗个热水澡，浑身都舒坦。”

针对农村老人需求，团队专门开展下乡服务，符合免费条件的农村老人无需支付任何费用。行动不便者可提前预约，享受“多对一”上门服务——由助浴师、护士等组成专业团队，携带便携式设备上门，全程保障安全。

为保障老人隐私，服务团队严格执行“环境隔离、遮挡到位、工具专用”原则：关闭门窗，拉好浴帘，用浴巾及时遮挡身体隐私部位，老人浴品单独存放不混用。

浴前测量老人体温、血压，避免空腹或饭后1小时内助浴；浴室地面铺防滑垫，水温调节至38℃至40℃并双重试温；浴室常备防滑扶手、呼叫器及硝酸甘油等急救药品，助浴过程中全程陪伴，一旦老人出现不适立即停止服务并采取急救措施。标准化的服务流程，让老人安心、家属放心。

据统计，随州目前失能老人约有5.9万人，“洗澡难”问题较为突出。依托政策托底、需求迫切、区域适配灵活等优势，“澡回幸福”项目具备在全市范围推广的可行性。

“下一步，我们准备把服务拓展至肢体残疾、智力障碍等特殊群体，开发‘助浴+中医理疗’等多元化服务，同时在湖北养老服务平台开通助浴服务‘一键通’功能，让这份民生温度传递得更远。”陈论岭表示。



随州流动助浴车。（受访单位供图）

湖北日报讯（记者易雯、通讯员钱亨、潜世界）今年以来，随州市以“政府引导+企业主体”双轮驱动模式，推动全市中小企业数字化转型驶入快车道，加快形成“链式转型、生态赋能”的特色路径。截至目前，全市已累计培育42家省级以上5G工厂，其中国家级10家、省级32家，规上企业上云率突破85%，关键工序数控化率达72%，为助力支点建设提供了数智赋能的“随州样本”。

12月11日，随州市移动应急装备产业集群的80余家企业负责人齐聚“数转服务

赋能”专题培训会，省中小企业服务中心专家详解的转型路径让在场企业人员直呼“解渴”。这是随州自获批准省级中小企业数字化转型城市试点以来，连续举办的第5场专题培训，标志着当地“政府引导、企业主体、生态赋能”的转型格局加速成形。

作为专汽制造与农产品加工大市，随州今年以“双轮驱动”模式破解中小企业转型难题：制定专项实施方案明确六大重点行业，争取3000万元省级专项资金，搭建整合50余个服务商与产品的公共服务平台。通

过“政策宣讲+诊断咨询”组合拳，累计开展100余家次“一对一”诊断，培训企业人员超500人次，精准化解企业“不愿转、不敢转、不会转”的顾虑。

如今，当地企业转型实践结出硕果。大洋塑胶建成全城5G覆盖的智慧工厂，AI与大数据融合应用让设备综合效率提升至92%，订单交付周期缩短20%；品源现代构建四级数据采集体系，香菇酱次品率下降25%，市场好评率达99%，顺利通过多项国际认证；凯力专汽更以数字化终端实现能耗

全采集，人均效能翻倍增长，其5G智慧工厂入选国家《2025年5G工厂名录》。这些成功案例为随州产业全面升级奠定了坚实基础。

“我们创新推出‘企业出一点、政府补一点、服务商让一点’扶持模式。”随州市经信局负责人表示，下一步将聚焦“链式转型、生态赋能”，推动产业链上下游协同升级。此举既是落实全省中小企业数字化转型专项行动的具体实践，更将为湖北建成支点提供可复制的“随州样本”。