

位于西青区辛口镇的小沙窝村。

沙窝带队

天津萝卜成网红



说起天津萝卜,很多人首先想到的是沙窝萝卜。在他们看来,沙窝萝卜已是天津萝卜的代名词。

然而,沙窝萝卜并非天津萝卜的全貌。比如,田水铺萝卜也有着极大的市场号召力,且种植面积更大。就品种而言,天津本地种植的萝卜种类实际更多,除了各类青萝卜外,还有“冰激凌”“紫美人”“心里美”等众多类型。

无论在生长期,还是在储存期,萝卜对温度变化都

极为敏感。在不同季节、不同环境种植,其口感往往会有较大差异。其中,昼夜温差的大小会对萝卜甜度产生直接影响。此外,如果种植户能在储存期控制好温度,那么这将有助于延长萝卜的供应时间。

春节前这段时间,萝卜的种植户、批发商越发忙碌。对他们来说,这是一年中必需抓住的销售旺季。可以看到,搭上直播带货“快车”,天津萝卜正被送到更多城市的餐桌上。

■ 本报记者 韩启 宁广靖 摄影 韩启

线上销售占比高 种植户搭上直播带货“快车”

进入腊月以来,位于西青区辛口镇小沙窝村的西青青泽蔬菜种植农场(以下简称青泽农场)负责人赵庆泽迎来了一年中忙碌的时候。

通常晚上8时30分,赵庆泽就准时打开直播间,开始近2小时的直播。除了晚上这场直播,他一般情况下,中午12时至下午4时还有一场直播。“咱这正宗的沙窝萝卜,脆甜、水分足。”说着,赵庆泽切一个新鲜的萝卜,将切面推到镜头前。他笑言自己是“萝卜二代”,父母种了20多年的沙窝萝卜,家里有20多个大棚,一年产量10多万斤。

赵庆泽今年27岁。2021年11月,他开始帮着父母卖起了沙窝萝卜。他的销售方式跟父辈不一样。以前,父母把自家种的萝卜拉到市场卖,顾客少,卖不了多少钱。赵庆泽则是一上来就开始直播带货。“刚开始连‘挂车’都不会,介绍词也常‘踩雷’。”他说,通过慢慢地摸索,他对直播带货的规则越来越熟悉,销量也节节攀升。从最早做直播一天几十个订单,渐渐发展到上千单,“刚开始直播那3个月,我们就卖了4.3万单沙窝萝卜。”

现在,青泽农场抖音号的“粉丝”积累到约10万个。“你别看有时直播在线人数才100多人,但订单可不少,复购率近90%。最近,沙窝萝卜的日销量近千斤,其中直播电商渠道销售占比达85%。这些网购客群中,京津冀占比约85%。”赵庆泽说。

据西青区辛口镇相关负责人介绍,沙窝萝卜是全镇的品牌,不只是小沙窝村,镇里其他村子种出来的萝卜也可称为沙窝萝卜。

辛口镇小杜庄村的种植户冯置文有10多亩地种了沙窝萝卜。“父辈种了30多年,他们就是传统线下市场售卖。我以前在北京上班,有时回家看到咱这地里的东西西卖不到好价钱,心里着急,想着能不能通过线上渠道把销量提上去。”他说。

去年5月,冯置文开始“触网”。从开始做短视频那天起,他就保持每天发2条的频率。其中,短视频以田间地头干农活为场景,加一些搞笑元素以吸引流量。现在,他的短视频账号约有4万个“粉丝”。

批发

“咱这萝卜现拔现发,多的时候一天能卖4000多斤。去年萝卜销量近10万斤,其中,线上销售占比超一半。”据冯置文介绍,目前他种了5种萝卜,单价为3元/斤至6元/斤。

冯置文的萝卜线下销售渠道的主要客群并不是批发商,而是老主顾,买来常用于赠送给亲戚朋友。目前,他的主要精力放在提高线上渠道的销量上。“现在,我短视频的‘粉丝’经常私信给我下订单买萝卜。最近,我从多个直播带货的主播那里了解到,相比短视频引流,还是直播带货的销量更高。”他表示,下一步,他打算专业、系统地学习直播带货。

冯置文预计,直播带货做起来后,订单会有所增加。为此,他想联合村里其他沙窝萝卜种植户一起把生意做起来。“我做渠道拿订单,这些种植户负责发货。”他表示,目前已经谈了一些种植户,他们绝大多数表现出强烈的兴趣和意愿。

打造中高端品牌 甜度超7.5才对外销售

“90后”张立华是武清区大良镇田水铺村人,目前掌管着500个温室大棚。以总面积来看,这些温室大棚占地约1500亩。每年8月中旬,他家的温室大棚都会种上萝卜。记者见到张立华时,他正指挥工作人员打包、装运萝卜。截至采访当日,他们已采摘了1/10。张立华告诉记者,温室大棚里的萝卜可一直卖到今年3月底。

租用或者建设冷库,往往可延长萝卜的供应时间。“如果不带缨子,萝卜通常可在冷库存放3个多月;如果带缨子,时间会短一些,可存放2个月左右。”张立华透露,



小兔拔拔是武清区大良镇种植户打造的萝卜新品种。

除了租用冷库外,他目前也在建设自己的冷库。

存放萝卜对冷库的温度要求较高。据张立华介绍,基于萝卜不同的包装材料,他们一般会将冷库的温度控制在零下3摄氏度至1摄氏度。“最晚2月中旬,我们必须把温室大棚里的萝卜全部拔了存入冷库。”他说,若不这样做,温室大棚里的萝卜口感会变差。

与田水铺村种植户大多以田水铺萝卜或田水铺青萝卜的名称对外销售不同,在区、镇相关部门助力下,张立华于2018年推出了萝卜新品种——小兔拔拔。之所以这样做,他一方面是为了打造中高端萝卜品牌,另一方面是为了避免打“价格战”。“小兔拔拔品牌的萝卜定价大致为5元/斤至10元/斤,主要面向一线城市的白领人群。尽管定价高一些,但我们萝卜的口感、外观等更好,颇受顾客欢迎。”他说。

据了解,小兔拔拔品牌采用公司化运营。在推出该品牌前,张立华便与父母成立了天津大美良田农业科技有限公司。目前,他担任该公司经理职务。

近些年,通过与大型连锁超市合作,小兔拔拔品牌的萝卜有八成销往北京。“甜度得达到7.5以上的萝卜才能叫‘水果萝卜’。”据张立华介绍,为了保证品质,只有甜度超过7.5的萝卜,他们才以小兔拔拔品牌对外销售。

从选种、择时,到种植、管理,再到采摘、储存,这些环节无一不在影响萝卜品质。而影响甜度的因素除了种子、温差、水土等之外,还有萝卜的大小。

张立华对记者坦言,他并不希望萝卜

长得太大。“单个重量为1.5斤左右的萝卜较好。此外,我们也会控制亩产量以保证品质。比如,与一些种植户的萝卜亩产量可达上万亩相比,我们的亩产量基本会控制在7000斤至8000斤。”他说。

合作社模式受欢迎 大棚种植面积占比超八成

“不同于外地的一些品种,我们的萝卜很适合生吃!”无论是在西青区辛口镇,还是在武清区大良镇,记者均能听到这样的说法。其中,前者以沙窝萝卜闻名,后者则以田水铺萝卜为代表。

“去年,辛口镇沙窝萝卜种植面积达6000亩左右。”西青区辛口镇农业发展中心工作人员邱石告诉记者,该镇沙窝萝卜年销售收入可达1.2亿元以上。

沙窝萝卜有何特点?邱石给出的关键词是:色绿、酥脆、甜度高。

“若以外形来看,正宗的沙窝萝卜为圆柱形,表皮光滑细腻,颜色翠绿,入土部分小于萝卜长度的1/5。假冒的沙窝萝卜大多有其他特征,比如须根多、尾部长等。”他说。

为了更好地保护沙窝萝卜这一区域品牌,西青区辛口镇农业发展中心此前专门注册了证明商标。据邱石介绍,截至目前,辛口镇辖区内已有50多家农业企业获得他们授权,可使用该证明商标。

位于南运河畔的小沙窝村,与沙窝萝卜渊源极深。小沙窝村党总支书记、村委会主任冯元洪告诉记者,沙窝萝卜的种植历史已有600多年。目前,该村沙窝萝卜种植面积约占辛口镇的1/3。

与露地种植相比,大棚种植是小沙窝村的主流。据冯元洪介绍,该村通过大棚种植的萝卜面积占比已超过八成。“相较家庭农场,近些年通过合作社模式种植沙窝萝卜的农户越来越多。截至目前,村里的合作社已有30多家。”他说。

除了西青区辛口镇,武清区大良镇也是我市萝卜的重要产地。

“大良镇以田水铺萝卜闻名。此前,我镇所辖的田水铺村已获得全国‘一村一品’示范村称号。2023年,全镇萝卜种植面积达到1.5万亩。”大良镇政府相关负责人告诉记者,除了“七星”外,该镇目前还种植了“紫丹”“冰激凌”等10余个萝卜品种。

是库存的萝卜。

同样在海吉星市场做蔬菜批发生意的孙润兵最近忙得不可开交。他在海吉星市场有2个档口,仅沙窝萝卜一天就能批发7000多斤,主要发往天津各区和唐山、沈阳、哈尔滨等地,其中,天津订单约占1/3。去年,他沙窝萝卜的销售额达数百万元。据介绍,他在售的沙窝萝卜有2种规格,包括散装萝卜和装箱的精品萝卜。精品萝卜每箱10斤左右,销量占比约六成。

孙润兵合作的沙窝萝卜种植户有100多家。春节前这段时间,每天上午11时左右,他开始到种植户地里拔萝卜装车,1个多小时后送到海吉星市场。“下午1时左右,客户们陆陆续续过来拿货了。”他表示,除了线下批发渠道,他还通过直播卖萝卜,日销量近2000斤。

据海吉星市场相关负责人介绍,目前,该市场在售的青萝卜产地主要集中在天津、唐山、青岛等地,日销量约4万斤,其中,沙窝萝卜日销量约1万斤。

种植

俩月成熟 温差越大越“甜”

作为武清区大良镇萝卜种植大户,张立华去年在自家的温室大棚里一共种了10多个萝卜品种,包括“七星”“冰激凌”“紫美人”“心里美”等。

在萝卜种植方面,张立华的经验十分丰富。此前,他曾参与起草了《田水铺青萝卜生产技术规程》。据介绍,田水铺青萝卜属于地理标志产品。在该萝卜的种子里,目前种植面积最大的便是青萝卜品种“七星”。

每年,张立华会种两茬萝卜,分别在3月和8月。有所不同的是,他在3月种植的面积仅为8月的20%。据他称,这主要因为在3月种植后,气温越来越高,萝卜的甜度较低,口感也较差。

“每年8月中下旬最适宜萝卜种植。随着天气渐渐变凉,萝卜不仅越来越甜,还会更脆。”张立华告诉记者,通常,只需要60多天,萝卜就能成熟了。但为了让萝卜的口感更好,他大多等过了75天才会分批采摘,“太早摘的话,吃起来可能会有些辣。”

一亩地,需要多少种子?据张立华介绍,为了保证萝卜品质,他们确定的标准是每亩半斤。而从其他种植户来看,有的甚至超过了每亩1斤。由此,各家最终的亩产量也会有较大的差别:低一些的,亩产量有7000多斤;高一些的,亩产量可达1.2万斤。

“播种后要及时浇水并浇足,最好采用吊喷。种下3天后,萝卜种子一般就会发芽了。”张立华告诉记者,在播种到成熟的过程中,定苗非常重要。通常,他们选留生长较为健壮的萝卜苗,然后按规定株距20厘米至28厘米拔出其余生长较弱的萝卜苗。“在萝卜快要成熟时,大棚里的温度一定要低一些,通常不要超过10摄氏度,这样有助于积累糖分。此外,若想萝卜变甜,昼夜温差最好要大一些。”他说。



种植户展示的“冰激凌”萝卜。

育种

美味萝卜 十年育一“种”

“这是我们培育的青萝卜新品种,2024年有望在我市大面积种植。”说到“天星02”的市场前景,天津市农业科学院蔬菜研究所研究员刘晓晖信心十足。据他介绍,该品种去年已在西青区辛口镇进行小范围试种。根据农户反馈来看,“天星02”萝卜口感酥脆,非常受消费者喜爱。

刘晓晖从事萝卜种子培育工作已超过20年。“好种子是不‘挑’地方的,无论在哪儿种,口感都不会相差太大。”除了“天星02”,他还先后参与培育了“天一”“七星”“北斗75”等青萝卜种子。其中,“七星”是近些年在天津种植面积最广的萝卜种子。

“如果把‘七星’萝卜切开,你会发现它的萝卜肉像‘绿翡翠’一样漂亮。”刘晓晖告诉记者,“七星”这个品种已诞生10多年了。该品种的品质非常好,长成的萝卜也特别耐储存。”

与“七星”不同,“北斗75”抗逆性强,更适合露地种植。“如果立秋后在大棚里种植‘北斗75’直至春节前,单个萝卜可能会达到5斤多。‘七星’则不同,在大棚里长到一定大小后,基本就不长了。”他坦言,由于在大棚种植的“个头”太大了,不好卖,因此他建议种植户对“北斗75”进行露地种植。

发芽率是评判萝卜种子质量优劣的重要指标之一,而这会直接影响其产量。“按照现行国标要求,萝卜种子的发芽率一般应不低于85%。”刘晓晖告诉记者,他们培育的各类种子的发芽率通常都在95%以上。

一般来说,若要实现商业化种植,新培育的萝卜品种首先要符合消费者需求,其次是满足种植者要求。“培育萝卜新品种通常需耗时10年以上,涉及亲本材料纯化、组合配制、田间品比试验、入选组合区域试验、生产试验、异地适应性试验等诸多环节。”刘晓晖坦言,“亲本材料纯化是培育萝卜新品种的关键环节,且最为耗时,仅该环节便会耗费7年左右。虽然目前市面上种子的来源很多,比如种植户自繁等,但其纯度较低,抗病性较差。按照现行国标要求,萝卜种子的纯度应不低于90%。”

与各类青萝卜种子相比,目前新兴的“冰激凌”萝卜等“水果萝卜”种子的纯度较低。其中,某些品种的纯度甚至不足50%。这意味着,种下去100颗“冰激凌”萝卜种子,长出来的萝卜会有一半以上不是“冰激凌”萝卜,且形状差异较大。

近些年,各类萝卜种植园开放顾客采摘也与萝卜种子纯度大幅提升有关。“如果纯度不高,顾客把好的都拔走了,那剩下半个棚的萝卜都不好卖了。”刘晓晖说。



武清区大良镇田水铺村大棚里的萝卜正被打包装箱。

沙窝萝卜 海吉星日销1万斤

1月28日早上8时30分,蔬菜批发商李德鹏来到位于静海区的天津海吉星农产品批发市场(以下简称海吉星市场)A8-109档口。这个档口他已经经营7年,批发数十种蔬菜,其中,沙窝萝卜的销量占比超一半。

这天早上不到7时,李德鹏驱车前往西青区小沙窝村。2名代收员在村口等他,带他到地里验货、收货。“我有4名合作的代收员,他们会收集种植户的萝卜种植和售卖情况。我基本每天要跑两三家种植户,进货量在1.8万左右。现在合作的种植户有上百家。”李德鹏告诉记者,目前,档口在售的萝卜有3个品种,每斤价格从0.7元至2元

多不等,日销售额近2万元。

春节前这段时间,李德鹏比之前更加忙碌。“上午9时一过,客户就到档口要货了,有的客户一来就要近6000斤。”通常,李德鹏从地里收完萝卜后,会赶紧上车奔赴档口。“今天进的这1.8万斤左右的萝卜能卖出去80%,剩下的20%当库存。”据他介绍,其下游客户大多是二级蔬菜批发商。其中,河北省客户约占80%。“有近1/3的客户是网络销售平台的。”他说。

现在,李德鹏在海吉星市场的冷库里存有7万多斤的沙窝萝卜。据他介绍,从2月至5月期间,档口销售的主要