



# 遂宁蓬溪的『萝卜经』： 萝卜还在田里头 生意就已找上门

1月16日，农历冬月廿八。遂宁市蓬溪县委常委、宣传部部长张萌通过朋友圈，发了6张“拔萝卜图”，提醒朋友们“冬天，吃萝卜的季节到了”。在晒出蓬溪这个川中丘陵县城靠萝卜“年收成”1亿元的同时，还引出蓬溪地头更多可以摆的“萝卜经”。

遂宁市蓬溪县红江镇，工人们在拔萝卜。  
谭皓 摄

## 城市经济学



工人们将萝卜装车。谭皓 摄

### 萝卜经·口碑生意提前订

1月17日，湖北经销商徐先生再次来到蓬溪县红江镇，在地头监督工人打包萝卜。长短均匀的白萝卜被装袋码齐，静待装车。48小时后，这批萝卜将出现在广东的菜市场。

这是徐先生第三年来蓬溪收萝卜。人未到，合同早已签订——2025年11月，萝卜还未成熟，他便通过中间人锁定了500多亩萝卜地，以“买青山”（农户将土地上尚未成熟的农产品提前出售给收购方，由农户继续履行管护义务，待成熟后交付）的方式，提前下订单。

“干这行多年，必须保障稳定货源，因此每年冬天都要到四川找萝卜。”徐先生说，协议达成后，农户继续管护，成熟后整田交付，销路无忧。徐先生则轻车熟路地在当地组织起拔、洗、包一条龙作业，之后将萝卜源源不断发往湖北、广州等地批发市场。

在村民刘兵自建的清洗车间外，两辆冷链车正同步装货。工人推车穿梭，将洗净的萝卜快速搬运上车。这是一笔20亩地的订单，须两天内发完。刘兵在车间来回巡视，紧盯每个环节，“他们卖到哪里我不细问，我只保证萝卜新鲜、品相好。”

2019年，原本从事建筑行业的刘兵返乡创业，流转200亩地种起了萝卜。由于当地萝卜种植已形成口碑，每到上市季，不少经销商会主动询价。去年11月，第一批萝卜即将成熟时，一位老客户打来电话。双方多年合作，早已建立信任。“他不用来，我在地里随机拔一片，洗净拍照发过去，生意就定了。”刘兵说。

“不用出门，坐家里就能卖萝卜。”刘兵说，货一发，款就到，“行情好时，一年可收入70万元。”

### 萝卜经·拔出萝卜不带泥

每年农历腊月，是红江镇拔萝卜的季节。在渝遂绵优质蔬菜生产基地里，一望无际的萝卜田，被划成一块块“责任田”。村民们一字排开，弯腰、握叶、轻提，一个个白白胖胖的萝卜便带着泥土的清香“破土而出”。

华西都市报、封面新闻记者在现场看到，无论是已装在车上等待转运的红江白萝卜，还是刚拔出来的，基本都不带泥。

都说“拔出萝卜带出泥”，那泥去哪儿了？

答案藏在土里。红江镇临涪江，两岸是河水冲积形成的沙壤土，土质松软透气，既利于萝卜生长，沾上的泥也容易抖落。

“种萝卜的技术，最早是从重庆潼南传来的。”红江镇农业服务中心

主任甘义锋介绍，约20年前，潼南种植户沿涪江寻找扩展空间，最终落户自然条件优越的红江镇，也带来了成熟技术。

村民边学边改，逐步摸索出更适合本地的方法。“这20年，我们主要帮忙协调土地、完善设施、组织劳力。论技术，种植户更专业。”甘义锋说。

每年9月，播种开始。打窝、覆土、盖膜、破膜引苗，一套流程井然有序。萝卜生长期约80天，为持续供应市场，农户常分两批至四批播种，间隔约15天，拉开上市时间。

此外，何时驱虫、何时追加灌溉、何时更换品种，长期与白萝卜打交道的村民们，心中自有一份专属“计划表”。甘义锋感慨道，“他们很敏锐，所以产出的白萝卜外观好、质量好。”

2025年，红江镇精选了秋宝、迎冬1号、迎冬2号等多个优质品种，总种植面积达5400亩。当年11月，首批白萝卜抢鲜上市，单斤批发价格超过1元。

### 萝卜经·抢占海内外再升级

“全国各地都来这里买萝卜。”从事萝卜生意多年的潼南人余先生说，不少北京、上海客户不便亲至，便委托他代购。

不同市场各有偏好：北京喜长条，广东爱短实，贵州要大个……这些需求在红江镇都能满足。不仅如此，红江萝卜还出口韩国、日本、俄罗斯，以鲜菜为主。

“冬季全国鲜菜需求大，我们的萝卜口感好、耐储运，销路根本不用愁。”红江镇相关工作人员说。

销路畅，收入增。60多岁的村民吕大爷将土地流转出去，农闲时到萝卜田干活，拔萝卜、打包，月收入最高能达3000元。“忙起来时，隔壁镇的人都来打工。”数据显示，仅红江镇，萝卜年种植面积上万亩，产值达1亿元。通过土地租金和就近务工，带动当地农民人均年增收约2.3万元。

如今，红江镇正推进净菜加工厂建设，力图串起“采收—清洗—切配—包装—销售”全流程，推动萝卜产业从种植向加工升级。

红江萝卜只是蓬溪蔬菜产业发展的一个缩影。近年来，蓬溪以“建强产业链、优化供应链、提升价值链”为思路，打造设施蔬菜产业集群。在食用菌领域，这里已建成全国最大的单体杏鲍菇、虫草花、黄色金针菇工厂化生产基地，产品进入国内23个大中城市，并出口到海外，年出口额达1000万美元。

大寒凛冬，煨暖汤，萝卜清甜菌菇鲜香，舌尖漫溢的，皆有“蓬溪味道”。华西都市报-封面新闻记者 刘虎 冷宇