

原产地直发

# 新电商助力洪湖莲藕销往全国

□ 农民日报记者 方爱莲/文 陈勇/图



高爷爷一伙挖藕人每天总共能挖上万斤藕。

“洪湖水呀，浪呀嘛浪打浪啊……四处野鸭和菱藕……一年更比一年强。”这是电影《洪湖赤卫队》插曲《洪湖水浪打浪》描述的场景。诚如歌词所说，洪湖盛产莲藕，种植莲藕有超2300年历史。近年来，乘新电商东风，洪湖莲藕已成为当地支柱产业，带动农民增收致富。

1月上旬，2022年春节临近。曹市镇西堤村，64岁的高爷爷几乎都在藕田里忙碌着。有着30多年挖藕经验的他，一眼便能看出哪根藕杆粗且下面有藕，随即拿着水枪对准藕的根部冲洗，通过压力把藕挖上来。

每天早上7点下藕塘，下午约2点收工，高爷爷一天能挖约1000斤藕。和高爷爷一起挖藕的人有10来人，他们总共每天能挖上万斤藕。挖上来的藕装好后，便被送往拼多多商家等线上及线下渠道进行销售。

1月6日，为保障春节期间农产品平价稳定供应，满足一二线城市和广大消费者一站购齐品质年货需求，拼多多联合1000多个优质农产区及众多知名农副产品品牌，发挥“农地云拼”优势，以最高补贴比例达60%的“百亿补贴”等资源，共同启动“年货节”。洪湖莲藕便在“年货节”品类之列，成为众多消费者“囤年货”的爆款。

洪湖市商务局局长李华学介绍，目前洪湖野生莲藕面积约10万亩，人工种植莲藕面积约20万亩，莲藕年综合产值达50亿元。其中，电商销售占比约五分之一，“近年来，电商对推动洪湖莲藕产业发展起到了较大作用，洪湖莲藕在全国享有盛誉，未来种植面积及产值将向全国第一迈进。”

## 洪湖的藕，才子佳人吃了不想走

洪湖历史上属云梦泽东部的长江泛滥平原。在地质反复演变过程中，大量水生动物植物沉积，产生了富含有机质和氮、磷、钾丰富的腐殖层，从而孕育出肥沃的青泥土壤，十分适合莲藕生长。

正因独特的地理条件，洪湖莲藕形状长、饱满，钙、铁等微量元素及维生素、淀粉等含量丰富，具有香、脆、清、利等可小特点，炒食甜脆，煨汤易粉。因此，洪湖莲藕自古以来就有“长江的鱼，洪湖的藕，才子佳人吃了不想走”的美名。

近年来，洪湖莲藕更是收获多项荣誉。2015年被实施农产品地理标志登记保护；2018年相关地理标志商标注册成功；2019年入选全国特色农产品区域公共品牌。

伴随新电商的快速发展，口感独具特色的洪湖莲藕，更是在全国范围内收获了一批忠粉。余女士是洪湖本地人，如今在广西做点小生意，用

洪湖莲藕做的排骨藕汤是她的“心头好”。人在外地的她，时不时会通过拼多多下单洪湖莲藕“解馋”，一个月要买好几次。趁着拼多多年货节，赶在过年前，她准备再囤一批，用来自吃和送人。

周女士是松滋人，某次到洪湖与朋友聚餐时，喝了用洪湖莲藕做的排骨藕汤后，对之念念不忘。回到老家的她，从朋友那打听到，当天在餐馆吃

乐坏了，赶紧下单，“熬出来的味道，和那天在餐馆喝的基本一样，汤很好喝，藕很粉。”

魏女士则是江苏无锡人，她有个朋友是洪湖人，几个月前给她带来洪湖莲藕品尝后，她也爱上了。“江苏也产藕但没粉藕，而且洪湖莲藕清炒更脆。”她说，“我基本上每个月都会通过拼多多等渠道购买，原产地直发很方便，品质也有保障，已经买了几百斤。”

## 电商为桥，品质为王

消费者的忠实拥护，也让当地从事洪湖莲藕电商销售的商家获得红利。2017年在拼多多上开店的华贵食品集团，目前在拼多多上拥有4家网店。

“销量增长很快，去年我们全网销售过亿元。”华贵食品集团总经理杨福源说，“拼多多等电商平台扩大了洪湖莲藕的销售半径，我们开辟了很多新市场，产品销往了华北、华东、西北等地区。”

2020年才在拼多多上开店的洪湖市杰森水产有限公司，发展同样迅猛，目前在拼多多已有4家店铺。

“我们在拼多多等电商平台的日均销量在5000单左右，去年全网销售额达3000多万元。”杰森水产创始人兼总经理张小风说，“洪湖莲藕卖得很火爆，处于供不应求的状态。”

华贵食品集团位于洪湖市万全镇的扶贫车间里，工人们有序地分拣着一筐筐新鲜挖上来的带泥莲藕，小的、坏的、破损的全被挑了出来。

与之相隔约20公里，位于曹市镇的杰森水产莲藕鲜品打包发货车间，工人们做着同样的事情。据张小风统计，新鲜莲藕平均货损达到10%，但他认为



商家通过直播推销新鲜带泥洪湖莲藕。

这样做值得，好产地更要保持好品质。尽管2020年才开始和洪湖莲藕正式“打交道”，如今的张小风却是“识藕”小能手，拿起一根莲藕，他能很快识别藕好不好。

“看藕好不好，有一些小技巧。最

直接的是看藕的表皮，表皮有光泽就是新鲜的，发黄就是坏掉了。还可以把藕掰开，看里面的浆多不多，多就代表淀粉多，熬汤口感就很粉。另外可以看藕节，藕节是干净的就是好的，浑浊就是灌泥了。”张小风解释说，以前自己也不懂，但干一行爱一行。电商打开了销路，但只有坚持产品质量第一，生意才能做得长久。

杨福源持同样观点，“品质好就能打造标杆效应，我们在拼多多上卖的都是精挑细选后的产品，消费者只为品质买单。”

对品质的把控，还体现在打包发货环节。杰森水产莲藕鲜品打包发货车间，工人们熟练地给莲藕包上一层保鲜膜，套上网套后才装箱出库。在选择快递上，张小风选择了价格略高，但运送效率快且送货上门的顺丰，“新鲜莲藕要新鲜，一旦不新鲜口碑就做砸了，我们试过发其他快递，一是运送效率相对较慢，二是货品到货后往往放在菜鸟驿站，如果消费者长时间忘了拿就会坏掉。”正因商家们对品质的把控，洪湖莲藕常年位居拼多多畅销品质好货榜单。

## 深加工，做长做细产业链

做长做细莲藕产业链，洪湖正在加速发力。

除售卖新鲜莲藕外，华贵食品集团还研发出了真空包装鲜藕、袋装藕汤、袋装藕带、藕粉、荷叶茶、荷叶咖啡等产品。

杨福源介绍，这些产品都是根据市场需求研发。譬如，由于鲜藕很容易腐烂，不容易存储，公司通过对保鲜技术的突破，开发了真空包装鲜藕，延长鲜藕保质期，又如，很多人喜欢喝藕汤，但没有时间或者

不会熬汤，公司便开发了袋装藕汤，加热5分钟即可喝上一碗热气腾腾的藕汤。

华贵食品集团位于洪湖市万全镇的自动化藕汤生产车间，一筐筐莲藕通过设备自动清洗、切块、再清洗、杀菌、装袋、灌汤、熬制、杀菌、冷却、观察等环节后，一袋袋藕汤便被制作完成。

“仅袋装藕汤，单日加工量是在10万袋以上。”杨福源说，“这些产品在拼多多等渠道上均有售卖，反响还不

错。为给所有渠道供货，公司每日消耗新鲜莲藕约在50万斤，去年整体实现销售额18亿元。”

周女士便是华贵食品集团在拼多多上的用户，除购买新鲜莲藕外，她还经常买泡藕带等产品。

杰森水产也在做深加工，目前已成功开发出桂花坚果、红枣水果羹、低卡代餐等系列藕粉产品。

位于曹市镇的杰森水产藕粉生产车间，新鲜莲藕被机器打成碎渣，再从过滤出杂质并提取淀粉进行浓缩等

环节后，藕粉便被制作完成。

“藕粉的销量正在逐步上升。”张小风透露，目前公司还在联合科研院所等进行新产品研发，未来会有更多莲藕系列产品面市。

“企业是在围绕莲藕全身进行开发。”洪湖市商务局局长李华学进一步解释说，“从藕带到莲藕，再到荷叶等，都有相关系列产品。目前洪湖已有百余家莲藕相关企业，另有约300家电商企业销售莲藕系列产品，全市莲藕年综合产值达50亿元。”

## 扩基地，富“农口袋”解“藕缺口”

乘新电商东风，洪湖莲藕产业快速发展，还带动了农民增收致富，全市从事莲藕产业人员约有3.5万人。

“吃藕不忘挖藕人。”挖藕人高爷爷，每挖一斤藕的工资是八毛，一天挖1000斤藕便可得800元。

“基本上每天都有事干，我身体也很好，每个月的挖藕天数在20天以上，可以拿1万元以上的钱。”高爷爷说，“希望洪湖莲藕发展越来越好，带

动更多人增收致富。”

华贵食品集团位于洪湖市万全镇的扶贫车间，本地人徐女士麻利地刨着藕皮，刨好的莲藕将用于深加工。每天早上5点来工作，下午5点收工，她每天约刨130斤莲藕。一斤莲藕的工钱是一毛，因此每天能得约130元工钱。每月休息两三天，到手工资是3000多元，“每月按时发工资，不会压钱，有时还会有些奖励。”

在旁边砍藕节的王女士，也是本地人，以前在种田，看到车间招工信息便来到了这里，“我的工钱是一斤一毛八，每天能砍约1000斤藕，月收入在5000多元，比以前种地强多了。”

新电商东风带来的“供不应求”，洪湖莲藕产业进一步发展，还需继续发力。贺辉冰是洪湖市荷芯生态农业有限公司的负责人，目前在曹市镇拥有近2000亩的洪湖莲藕种植基地，

“莲藕还没挖起来就被预订了，所以今年会继续扩大种植基地。”

杨福源和张小风也表示，未来公司会继续扩大洪湖莲藕种植基地版图，以满足快速发展的市场需求。

李华学介绍，按照市委、市政府规划，洪湖已制定未来5年莲藕产业发展规划，提出到2025年，莲藕人工种植面积发展到25万亩，莲藕综合产值突破100亿元。



新鲜挖上来裹着黑泥巴的洪湖莲藕，正通过传送带卸货。



杰森水产发货车间，工人正给新鲜莲藕打包。



用于深加工的莲藕