



深秋的津沽大地,一幅提质增效的丰收画卷徐徐铺展。当“吃饱”变为“吃好”,“产品”转向“产业”,天津的田野乡间正悄然进行着一场深刻的供给侧改革。一根萝卜连接国际市场,一粒稻米富含科技能量,一株甘薯延伸增值链条……它们以各自的方式,讲述着津郊大地特色农产品如何用匠心守正,以创新出奇,在市场竞争中闯出一片新天地。

津门农产品:小而精 特而美

—从“老口味”到“新赛道”的供给侧之变

■记者 李杨 辛璇 文/摄



沙窝萝卜 守住“老口味”闯出新天地

记者走进西青区沙窝萝卜核心产区科技示范基地,眼见的是绿油油的萝卜缨子铺满田埂。天津市小沙窝村谷力果蔬种植农民专业合作社理事长郝立红正挨个大棚察看萝卜的长势,兜里的手机响个不停。

“每年的11月18日是沙窝萝卜开拔节,这不,好多提前预订的客户现在就等不及了,这几天,每天都有不少咨询电话,消费者们早就盼着这口脆甜,看到咱们的萝卜这么受欢迎,我心里特别高兴。”郝立红告诉记者,虽然还没到沙窝萝卜的最佳赏味期,但在不久前刚刚举行的第二十二届中国国际农产品交易会(以下简称农交会)上,企业现场成交额就达到了5万元,8000多斤展销品全部售罄。

“咱沙窝萝卜为啥有名?就靠这‘老味儿’——脆、绿、甜,一摔碎八瓣!”郝立红随手拔起一根萝卜,在手里掂了掂,“可老品种也有缺点,比如皮薄爱裂、口感不稳定,有的甜有的辣,就像开盲盒。”郝立红说,为了守住这口“灵魂”老味儿,合作社和西青区农业农村委、辛口镇政府一直在开展老味沙窝萝卜“提纯复壮”工作,“就是把最好的基因提取出来,让产量和品质都跟上去。”

在郝立红看来,“老口味”不能丢,“新路子”更要闯。“今年,基地里试种了30多个新品种,像天星02、冰淇淋萝卜、凤梨萝卜等都是水果萝卜中的‘佼佼者’,我们希望筛选出更多又好吃、又好种、又有营养的‘全能选手’。”

谈到这里,郝立红跟记者分享起此次农交会上,企业收获的一项重要成果。“农交会上,我们和北京市农林科学院达成了深度合作,联手打造京津冀农业协同创新示范基



地,这几天就会落地挂牌。”郝立红介绍,该基地将致力于高品质水果萝卜品种引进与筛选以及农业新技术的推广和研发,成功经验将“复制”到西青区辛口镇全镇近7000亩的沙窝萝卜产区。

“好种子”有了,如何打造高品质?答案就藏在智能大棚的一处细节里。“我们将过去‘大水漫灌’的种植模式改为‘起垄滴灌’,通过水肥一体化系统精准控制养分,种出的萝卜品相更匀称、口感更好,病害率也降低了很多。”郝立红介绍,合作社还依托自建的百万存栏蛋鸡场,明年将投产有机肥厂,专为沙窝萝卜定制稻壳鸡粪肥;与农业科研机构合作研发的无损检测设备也已进驻基地,通过仪器扫描查验萝卜内部品质情况,确保每根

萝卜“表里如一”。

手握好种子,练就高品质,沙窝萝卜有了走向更广阔天地的底气,而农交会正好为它提供了绝佳的展示窗口。说起今年的农交会,郝立红打开了话匣子。“去年第一次参展时,我们主动去别人展位学习,今年可不一样了!”她笑着说,“开展第一天,去年认识的新疆客商、广州采购方都找上门来,说今年就奔着沙窝萝卜来的。”更让她感动的是,不少客户从一开始的“好奇尝鲜”变成了“忠实粉丝”,主动寻求合作。郝立红说,“这种从‘点头之交’到‘坐下来深谈’的变化,说明咱们的品牌真做出名堂了。”

郝立红介绍,采用“线上+线下”相结合的模式,目前,沙窝萝卜已经成功销售到山西、物美、永辉、京东等各大商超渠道以及线上平台。最让她高兴的是,沙窝萝卜今年真的“闯”出去了。“今年的农交会上,我们接到了来自东南亚的订单。”郝立红说,为了适应“出海”和高端渠道,合作社给萝卜贴上了统一的溯源标,并获得了遵循国际标准的GAP(国际良好农业规范)认证。

郝立红和合作社的探索,正是西青区推动沙窝萝卜产业高质量发展的一个生动缩影。2024年,辛口镇超过3.5万亩土地被认定为绿色富硒土地,沙窝萝卜产区种植面积近7000亩,核心产区种植面积超1000亩,核心产区示范区260亩,年产量约6500万斤,年销售收入2.5亿元。西青区农业农村委相关负责人介绍,今年上半年,春播萝卜筛选试验取得初步成效,沙窝萝卜向四季不断档供应持续迈进,沙窝萝卜产业已经成为西青区兴村富民、助农增收的“金名片”。

聊到未来,郝立红充满信心,“得益于京津冀协同发展的大机遇,三地品种、技术、市场都可以实现共享,我们还计划着明年搞100亩有机种植示范田,虽然有难度,但值得一试。”临近采访结束,郝立红向记者发出邀约:“欢迎明年这时候再来,相信咱们的沙窝萝卜,肯定又是另一番天地!”

记者观察

在许多人印象中,天津是一座工业底色浓厚的北方城市,然而,走进这片充满魅力的土地就会发现,这里不仅有繁忙的生产线、一流的港口、先进的科技,更有金色翻滚的稻浪、青翠欲滴的菜畦、阡陌交错的田垄……一场农业品牌的深刻变革,让津沽农业之光更加璀璨。

天津具有典型的“大城市、小农业”特征。这座拥有上千万人口的超大型城市,农业体量却不大——耕地面积约500万亩,最大的小站稻基地80余万亩,其他特色农产品如沙窝萝卜、岳龙甘薯等,规模不过几万亩。在农业品牌建设上,天津没有东北大粮仓的“规模优势”,也没有新疆红枣、阳澄湖大闸蟹那样的“天然IP”,却走出了一条独特的“小而精、特而美”的品牌化道路。

这背后,是天津市农业农村部门的精准施策和长期深耕。2020年起,天津启动“津农精品”品牌培育计划,截至目前,累计认定225个品牌,其中小站稻、沙窝萝卜入选全国农业品牌精品培育计划,茶淀玫瑰香葡萄等4个品牌进入中国农业品牌目录。2024年,“津农精品”销售额突破100亿元,同比增长10%,溢价率达15%。

农业品牌建设,不是简单的“贴标签”。为此,天津探索出一条“从顶层设计到田间地头”的系统化推进路径:既争取市委、市政府支持“津农精品”写入政府工作报告、列入民心工程,又深入区县调研,筛选出小站稻、沙窝萝卜、岳龙甘薯等10个重点品牌,以“基地示范、龙头带动、科技赋能、品牌提质”为路径,推动“小产品”闯出“大市场”。

尤为关键的是,天津摒弃“撒胡椒面”的补贴方式,每年统筹2000万元中央补贴资金,重点支持10个品牌建设,推动资源向优势单品集中。这种“集中力量办大事”的思路,让有限的投入产生倍增效应。

品牌的生命力根植于品质。天津从品种这一农业“芯片”入手,推动全方位的品质革命。

小站稻育种全国领先,“小站香1号”荣获全国优质食味稻金奖;沙窝萝卜坚持传统口味“提纯复壮”;岳龙甘薯引入全国顶尖种苗公司,建设繁育组培实验室……每一个品牌背后,都有强大的科技支撑。

更值得关注的是全产业链的提质升级,天津推动建立覆盖“种、管、收、储、运、加、销”的全链条标准体系,推动小站稻、沙窝萝卜等建立赋码溯源制度。这种“从田间到餐桌”的全程把控,让“津农精品”有了品质“背书”。

品牌建设的最终目的,是促进农业增效、农民增收,但农业品牌面临的最大痛点是:“酒香也怕巷子深”,好产品如何卖出好价钱?

天津的创新之处在于,跳出“就生产抓生产”的传统思维,将目光投向更广阔的城市消费场景。比如,推动天津市农学会与天津食品集团建设“津农精品”展示中心,让市民“看得见,买得到”;策划番茄擂台赛、西瓜擂台赛等一系列活动,让品牌“有故事、有热度”;联合供应链企业开发“津农精品”伴手礼,如“大酱丰饭”(小站稻+岳川辣酱)、“包罗万象”(沙窝萝卜+水果冰激凌萝卜),让“土货”变“潮品”。

焕新的农业图景,需要焕新的“最强大脑”。通过天津市农业农村委组织的“头雁”培训计划、品牌专题研修,一批懂市场、善经营的“新农人”快速成长。他们有跨界转行、带领乡亲做强市场的企业负责人;有创新开发功能米、打造“天津饭”IP的“新农人”;有推动土特产“飞”出村庄的乡贤能人……这些“品牌明星”的涌现,正为农业品牌注入持久活力。

站在新的起点,天津农业品牌建设仍在深化。随着第二十二届中国国际农产品交易会在天津成功举办,这座城市的农业品牌故事迎来新的篇章。据统计,展会期间,天津150家企业单位携千余种名优农产品集中亮相,现场成交金额近千万元。天津探索的“小而精、特而美”发展路径,无疑为中国式农业现代化提供了生动的实践样本。

用“精耕细作”的匠心,让每一寸土地都产出价值;用“品牌思维”的智慧,让每一份优质农产品都赢得市场尊重。这就是天津乡村振兴交出的一份沉甸甸的“答卷”。

本报记者 李杨 辛璇

小站稻 一粒米的价值跃迁



端产品,他心里没底。

2020年,在天津食品集团的支持下,利达粮油果断决策,收购了津南小站稻公司。随后,天津市优质小站稻开发有限公司应运而生,并委派年轻的“新生代”企业家聂飞担任董事长,亲自挂帅主攻高端米的育种、研发、生产。

“干就得稳扎稳打,得从源头把控品质。”戈立新说,这次收购让他们真正掌握了核心资源,为打造全产业链迈出了关键一步,有了自己的土地和加工厂,戈立新心里才算有了底。

但有了好稻谷,怎么把GABA“种”进去,成了摆在眼前的第二个难关。聂飞带着团队依托天津市农业科学院的种业优势,共同开始了GABA米项目的研究。“早期的GABA米技术不成熟,靠简单发芽,营养只在胚芽里,口感更

差。”为了解决初代GABA米的“痛点”,聂飞和专家们反复论证,最终孕育出了高谷氨酸的小站稻种,运用第四代GABA富化技术,成功研发出“日思晚安稻”GABA米。“这设备通过精确控制温度湿度,让γ-氨基丁酸在米粒里纯天然、均匀生成,从里到外都有营养。”聂飞说。

为了更科学地验证效果,他们还联合天津医科大学总医院开展了人群招募试食研究。在第二十二届中国国际农产品交易会上,发布的中期报告显示效果积极:失眠患者在食用GABA米4周后,多导睡眠监测记录的总睡眠时间平均延长26分钟,入睡潜伏期缩短90分钟,睡眠质量得到显著提升。

光卖米还不够,怎么能让这粒米的价值最大化?戈立新给出的答案是:做足精深加工。在研发车间,记者见到了用小站稻开发的米面包、米蛋糕等产品。隔壁,新的直播间和非遗大师工作室正在筹备。“未来,我们要在这里现场展示怎么用这些米做好吃的,让消费者看得明白,买得放心。”戈立新介绍,这些创新,和他们已经运营成熟的利达粮油粮食研学基地形成了联动。今年,这个国家级粮食宣传教育基地已接待了130多个研学团,近5000人次。“孩子们在这里看农具、认种子、了解节粮减损,还能亲手体验做米糕。我们要播撒的,不仅是粮食知识,更是一种‘大农业观’‘大食物观’。”戈立新说。

站在新起点,戈立新将目光放得更远。“‘晚安稻’站稳后,我们正在加紧开发低GI(升糖指数)大米,适合需要控糖的人群,满足不同消费者对主食的多元化需求。”聂飞说,他们的目标是既保持小站稻的好口感,又能满足健康新需求。

从“敢为人先”到布局全产业链,从卖“原料”到提供“健康解决方案”,小站稻这粒古老的稻米,正在完成一场深刻的价值跃迁。正如戈立新所言:“我们要实打实地为百姓健康做点事,为端牢中国饭碗贡献一份天津力量。”

一碗米饭,看似平常,却连接着田间地头与百姓健康,承载着传统产业的创新与担当。小站稻的新故事,才刚刚开始。

府的引领下,岳龙镇的甘薯产业不断做大做强,带领越来越多的乡亲们走上了致富路,大家对未来的美好生活充满希望。”

为了让产品端上更多的“百姓餐桌”,企业团队打出“双轮驱动”营销策略:线下,产品已进入山姆会员店等高端渠道;线上,抖音、京东等平台销售火热,甚至吸引了跨界的网络达人主动寻求合作。“手机变成新农具,直播变成新农活儿。”陈清瑶说,通过不断拓宽品牌知名度,岳龙甘薯已经畅销全国各地。

据宁河区农业农村委相关负责人介绍,近年来,宁河区岳龙镇大力发展红瑞甘薯产业,推动农业现代化转型,加强与科研机构合作,通过建设育苗中心及加工中心,提升种苗质量与产量,截至目前,甘薯亩产量超5000斤,并建立产品追溯体系,开发多元健康食品,打造甘薯产业融合发展示范基地,有效促进一二、三产业融合,带动集体与农民增收,成为乡村振兴的新样板。

望着即将投产的精深加工厂,李秀强充满期待:“这座工厂整体建筑面积达6000平方米,生产车间、加工中心、新品研发中心等一应俱全,我们将研发生产爆浆薯条、薯仔、薯片、冰烤薯等一系列纯天然、无添加的即食产品,有效提升产品附加值,让产业链实现良性循环。”

而作为“头雁”学员,陈清瑶也计划着,要以新工厂建设为契机,利用“头雁”项目中所学的专业课程,做好品牌赋能和市场拓展,助力深加工薯制品“叫得响”“卖得火”,把岳龙甘薯这块金字招牌擦得更亮。

“下一步,岳龙镇将继续深耕红瑞甘薯全产业链建设,依托技术创新驱动,不断在强一产、优二产、活三产上下功夫,通过培育扶持本地高端甘薯领军企业,进一步推动品种培优、品质提升、品牌打造,持续放大产业经济效益,充分发挥好联农带农作用,促进农业增效、农民增收,以土特产之光点亮乡村振兴路,让这片土地上的香甜,飘得更远、更久。”岳龙镇党委书记薄立江说。

岳龙甘薯 “土疙瘩”飘出“甜蜜”新味道



薯和鲜薯礼盒等产品供不应求,大概6000斤的产品全部售罄,很多人撤展时还想要过来“捡漏”。李秀强介绍,特别是现场的烤薯尤其火爆,消费者宁愿排队等待也要品尝这份香甜。

消费者热情的背后,源于对品质的极致追求。李秀强介绍,岳龙镇采收后的甘薯会立即送入智能仓库,经历关键的“高温愈合”工艺。“红瑞甘薯表皮薄,容易有划痕,我们在约35℃的环境里将其放置72小时,让伤口自然‘结痂’,再转入恒温恒湿库储存。”李秀强说,基于这套工艺,实现了鲜薯的全年供应,完美锁住“甜蜜”风味。正是这份匠心,让岳龙甘薯赢得了“薯界奢侈品”的美誉。

在企业发展壮大的过程中,品牌建设是打通市场的关键一环。公司品宣部经理陈清瑶,也是2025年天津市乡村振兴带头人培育“头雁”项目的学员,这个身份,让她对“带领”二字有了更深的理解:“在全市农业农村部门的指导和镇党委、镇政府

市慧谷岳龙高标准智能存储库里,一派热火朝天的景象:分拣线上的工人们手法娴熟,货运装卸小车往来不绝。每天,约有120吨甘薯从这里出库发往全国各地。与仓库毗邻的东侧,一座对标国际化的精深加工厂已建设完毕,即将正式投入运营。公司总经理李秀强穿行其间,笑意满满:“咱们的岳龙甘薯,要‘飞’向更广阔的天地了!”

这座工厂的投产,对于岳龙镇的乡亲们和当地的特色甘薯产业集群来说,意义非同一般。它标志着岳龙甘薯将迈入从“卖产品”到“卖品牌”的发展新阶段。一个小小的甘薯,正在上演从“土疙瘩”到“金疙瘩”的华丽转身。

故事还得从头说起。岳龙镇有着悠久的薯类种植传统,因土壤条件得天独厚,介于沙土与黏土之间,且有机质含量高,种出的岳龙红瑞甘薯品质上乘,口感甜糯,糖度可达到45度至55度。然而,过去受制于规模小、种植分散、品牌意识薄弱,好东西卖不上好价钱。如何把这“土里刨食”的营生,变成一份前景光明的“甜蜜事业”?镇党委、镇政府大力推进政企研深度融合,帮助我们逐步建立起从统一育种、科学化种植到智能仓储,最终通过精深加工提升附加值的完整产业链。”李秀强介绍,今年,岳龙红瑞甘薯优势产区种植面积达2.2万亩,预计总产量突破55000吨,并带动周边地区农户种植面积累计达5万亩,规模优势日益凸显。

市场是最好的“试金石”,在刚刚结束的第二十二届中国国际农产品交易会上,岳龙甘薯的展台成了焦点。“我们带去的烤

