



我市各涉农区立足乡土禀赋 深耕特色林果产业

一颗鲜果托起“甜蜜经济”

■ 记者 李杨 徐杨 辛璇 张立平 王音

秋意渐浓,瓜果飘香。进入金色9月,津沽广袤乡野迎来一场甜蜜盛宴,各色时令鲜果陆续成熟。一颗鲜果,连着一方乡土,托起一门产业。从田间枝头到产销链路,瓜果催热活力涌动的“甜蜜经济”。我市各涉农区立足乡土禀赋,深耕特色林果产业,拓展采摘文旅、品牌运营、精深加工等多元赛道,让枝头甜果变成富民硕果。一片片果树蓬勃生长,一个个产业拔节向上,绘就一幅乡村振兴生机盎然的丰收画卷。



育英洼村的苹果快红了

金风送爽,晨光熹微。太阳还没爬上燕山余脉,蓟州区马伸桥镇育英洼村的苹果园里已经热闹起来。

58岁的马向东带着工作人员踩着梯子,伸手够住枝头套着纸袋的富士苹果,轻轻一拉,袋子应声而落。随着阳光逐渐透过叶隙,只见苹果表皮还泛着青白,离真正上色还有段日子。

摘袋,是苹果成熟前一项重要工作——5月套上去的纸袋,这会儿得一个一个摘下来,让果子在接下来一个月左右的时间里晒足太阳,染上好看的红晕。

“富士苹果熟得晚,最近我们天天忙着摘袋,得10月25日以后才能收。”马向东一边忙着一边说。他在这片苹果园里忙了40年,1986年承包土地那会儿,他还是个小伙子。如今,园里种着富士、红星、水蜜桃、艾菲好几个苹果品种,光富士一个品种就有十五六亩。每到套袋、摘袋,他得雇七八个人,干上十天半个月才能完工。

育英洼村是远近闻名的“苹果之村”,村里地势高、土层厚、透气好、不爱涝,正符合苹果不喜欢水的特性,因此,这里的苹果不仅产量高而且味道好。马向东家的果园就在半山腰,站在山头往下看,整个村子尽收眼底。

育英洼村全村79户人家,家家种苹果,加起来120多亩,年产量50万—60万斤。放在前些年,这些苹果大多被批发商低价收走,还有一些由村民自己赶集零卖。马向东靠着多年积累的老客户搞采摘,每年能收入10来万元。

2020年,刚到村里任职的村党支部书记、村委会主任何奇发现,批发商到地头收苹果,好坏全要,但价格压得低;村民自己卖,零敲碎打,一年到头挣不了几个钱。于是他联系上一家企业,对方正好需要苹果作为礼品、福利,就下了订单,每箱苹果都贴上企业的商标,收购价是村民自卖的两倍。从那年开始,这笔买卖一直做到现在,村委会一分钱不赚,利润全都留给了村民们。

眼下,何奇正在琢磨水果礼盒的事儿。村里不仅有富士、黄元帅等品种的苹果,还有十来个品种的李子以及桃子等多种水果,可以组合在一起装盒,统一对接企业订单。“李子娇气,摘下来半个月卖不掉就坏了,礼盒能走量,损耗也小。”他说。

这些年,育英洼村人均年收入涨了1万元。何奇的打算很简单,把礼盒做起来,多找几家企业,让好水果卖出好价钱,让大家的“钱袋子”更鼓。

据了解,整个马伸桥镇种植苹果680多亩,年产量1000多吨。近些年,镇里请专家来教技术,引进了黄金维纳斯等新的苹果品种,建冷库帮村民储存,每年丰收节搞展销,对接北京客商……这一系列的举措,让种植户们的收入涨了三成。

太阳升高了,育英洼村苹果园里的梯子还在移动,摘袋的人从这棵树挪到那棵树。再过一个月,满山的苹果就该红了。

一颗黄冠梨的“晋升”之路

初秋的津郊,微风中带着几分凉意。走进宁河区板桥镇学郝铺村的梨园,清甜的梨香扑面而来。沉甸甸的黄冠梨挂满枝头,青中透黄的果皮在阳光下泛着光泽。

“这梨啊,现在是最好的时候!”村民崔建国伸手从枝头摘下一颗梨,“你尝尝,咱这梨和别处的可不一样。”

学郝铺村梨子的独特之处,得从脚下的土地说起。村内的土壤富含硒、锶等微量元素,紧邻还乡河优质水源,光照充足、水土适宜,为黄冠梨生长筑牢了自然根基。

为盘活乡村特色资源,带动村民增收致富,2014年,在天津银行驻村队伍的帮扶支持下,学郝铺村因地制宜引进黄冠梨品种,大力发展梨果特色种植产业。

经过数年悉心培育,梨树顺利挂果,迎来了稳定丰产的時刻。可让大伙儿没想到的是,好梨也怕“巷子深”。没有品牌,没有销路的黄冠梨压根卖不上价。

“那个时候,商贩的收购价每斤只有0.6元左右,可把俺们愁坏了。”再次说起当年的情况,村民李桂珍记忆犹新。看着满园滞销的果子,不少村民打起了退堂鼓。

“这么好的果子,绝不能烂在地里!”看着村民的焦虑与无奈,如今担任学郝铺村党支部书记兼村委会主任的盛怀晨,当时作为农村专职党务工作者在村任职。他决定为种植户们蹚出一条新销路。2020年起,村里看准互联网发展机遇,由盛怀晨带头主动探索线上宣传新模式,带领村民尝试“触网”。

“开始的时候,只是简单地发发朋友圈,宣传咱的梨怎么样。后来,区里开展网络直播专题‘头雁领航’培训,请来老师手把手教我们怎么拍视频,做直播去展现自己的产品。”盛怀晨说道。

从随手记录梨园日常,到构思拍摄脚本、专场直播推介,村干部们一点点摸索,一点点积累,让藏在田间的优质黄冠梨走出乡镇、走进大众视野。随着线上宣传持续发力、口碑不断积累,学郝铺村黄冠梨的名气越来越大,销路也一步步被彻底打开。

为彻底摆脱零散售卖、无标识、无品牌的困境,2023年,学郝铺村成功注册“学郝梨”专属商标,设计定制统一品牌包装箱,免费供全体种植户使用,标准化包装、统一化品牌标识,让每一箱售出的黄冠梨都有了专属“身份名片”。



学郝铺村黄冠梨迎来采收季。



家长带孩子沉浸式感受养蜂乐趣。



育英洼村的苹果即将成熟。



丁家酃村各色葡萄香甜诱人。



台头镇“村潮新青年”团队成员在李兄庄园的瓜棚内采摘。

品牌打出去了,订单多起来了,怎么把梨送到客户手上又成了新问题。于是,村干部们又当起了“送货员”。每年梨子上市,也是大家最忙碌的时候。既要帮村民们把快递送到站点,发往全国各地,又要将朋友订购的梨送货上门。“最多的时候一天发了40多箱快递,车都拉不下。”盛怀晨说。

为进一步降低农户销售成本,村里一改散户单打独斗的销售模式,统一整合全村订单、抱团对接快递资源,最大限度让利于民。“现在我们每亩地能够产出3600斤左右,每斤收购价在1.6元左右,而且还不愁卖。”盛怀晨高兴地说。

眼下梨香正浓,硕果满枝,金秋丰收的喜悦洒满乡间,梨子的甜蜜也浸润了村民们的心田。“接下来,我们会继续守好梨果品质,稳步拓宽销路,踏踏实实把这份家门口的特色产业稳住、做好,持续带动村民增收。”盛怀晨说。

串串葡萄甜了生活

秋日清晨,露珠还挂在葡萄叶上。在武清区南蔡村镇丁家酃村的大棚里,种植户吴利军蹲在藤架下,小心翼翼地托起一串菠萝蜜葡萄,紫黑色的果粒泛着一层薄薄的果霜,饱满圆润,像一串沉甸甸的宝石。

“看这果形,品相绝佳,关键是口感清甜,甜度十足!”说着,吴利军掏出随身携带的糖度计,挤出一滴果汁检测——27.8度。

深耕葡萄种植十余载,吴利军是村里实打实的“种植达人”。“从转色开始,我每两天测一次糖度,直到指标稳定。”吴

利军说,市面上常见葡萄糖度在20度上下,他依托芽变选种技术自主选育的菠萝蜜葡萄,糖度最高能冲到30度。

大棚另一头,几个工人正忙着采摘。剪刀咔嚓一声,一串葡萄稳稳落入筐中,工人们轻拿轻放,十分小心。吴利军说,今年葡萄丰收,预计总产量能达到2万斤,收入能突破15万元。从8月中旬起,夏黑、巨玫瑰、菠萝蜜陆续成熟,采摘期持续到10月中旬,两个多月的鲜果持续供应,让丁家酃村的葡萄实现从夏到秋“不断档”。

离吴利军的大棚不远,是村里引进社会企业打造的“东篱下农场”。40亩标准化葡萄大棚整齐排列。“我们不使用化学农药,全靠物理防虫和有机菌剂。”农场负责人说。

在天津市农科院大力支持下,“东篱下农场”正在探索生态种植新模式,采用物理防虫方式,铺设防虫网阻隔害虫,搭配有机菌剂改良土壤、优化生长环境。农场目前培育了夏黑、阳光玫瑰、红玉等十余种优质葡萄,主打京津冀企业订单与亲子休闲采摘。标准化、规模化种植,也为周边村民提供了家门口的稳定就业岗位。

丁家酃村的葡萄,如今已成为京津冀地区颇具知名度和美誉度的特色“金字招牌”,京津冀客户最快一小时就能品尝到刚采摘的新鲜葡萄。村党总支书记张鸿勋介绍,近年来村里不断整合完善园区配套,与面食体验基地联动,尝试社区电商和直播带货,探索与食品企业合作研发葡萄酒等深加工产品,进一步延伸产业链,提高农产品附加值。

站在村口望去,一座座葡萄大棚在阳光下泛着银光。大棚里,吴利军又开始检测新一轮糖度。这小小的糖度计上,跳动的不仅是一个个数字,更是村民们越来越甜的好日子。

一串葡萄,甜了味蕾,也甜了生活。丁家酃村的“甜蜜经济”,正悄然酿造乡村振兴路上最醇厚的滋味。

小蜜蜂串起一条产业链

金秋时节,硕果飘香,西青区张家窝镇古枣觅蜜蜜蜂文化产业园里涌动着丰收的暖意。枣林郁郁葱葱,一排排整齐的智慧蜂箱错落排列在林间。趁着周末,不少家长带着孩子走进这片甜蜜乐园,沉浸式感受养蜂乐趣。

走进产业园,浓浓的蜜香扑面而来,林间的研学体验区格外热闹。孩子们全副武装,穿上防蜂服、戴好防护罩,化身小小“养蜂人”,好奇地围在蜂箱旁观察蜜蜂劳作。在工作人员的耐心指导下,大家亲手开箱查蜂、摇蜜滤蜜、灌装封瓶,一步步体验蜂蜜从蜂巢到成品的全过程。亲手制作出新鲜蜂蜜、蜂蜜唇膏后,孩子们爱不释手。

“以前只知道蜂蜜香甜,今天才真切感受到每一滴蜜都来之不易。”现场不少家长表示,这样的研学体验既有趣又有意义,让孩子亲近自然、增长见识,也真切感受到了乡村特色产业的独特魅力。沉浸式的蜂文化研学,让小小的蜜蜂成为文旅新亮点。

热闹的研学场景之外,产业园的加工车间里同样忙碌。依托智能化加工生产线,全新研发的便携勺蜜新品正批量生产。天津市正达蜂业负责人许继明介绍:“新款勺蜜轻量化独立包装,一盒21支、每支12克,有椴树雪蜜、土蜂蜜两种口味。自带小勺,干净卫生、随取随冲。”

深耕蜂产业二十余年的正达蜂业,是一家集蜜蜂生态养殖、蜂产品精深加工、蜂文化研学科普于一体的国家高新技术企业。记者在园区走访看到,这片枣林蜂场,已告别了老一辈“靠天养蜂、凭经验干活”的传统模式。顺着林间步道缓步前行,一排排看似普通的蜂箱,藏着不少科技巧思。记者近距离观察发现,每一个智慧蜂箱箱体上都搭载着小巧的智能感应设备和高清监测探头,不起眼的设备全天候“站岗值守”,精准捕捉蜂群的一举一动。在后台的智慧平台屏幕上,蜂箱内的实时温度、湿度、环境噪声、蜜蜂采蜜活跃度等关键数据一目了然,整套数字化系统实现了全时段无人值守监测。

“过去蜂农养蜂全靠经验,需要露天开箱巡检蜂群。频繁开箱不仅劳动强度大,还极易惊扰蜂群,影响蜜蜂繁育和蜂蜜产量、品质,产业发展一直受限。”许继明介绍。如今依托天津首个蜜蜂养殖数字化智慧平台,全程智能化、精细化管理,还原蜜蜂自然生长的生态环境,降低人为干扰。科技赋能之下,蜂蜜的纯度、口感、营养稳定性大幅提升,解决了以往产量不稳、品质参差不齐的痛点。

小蜜蜂撬动大产业,甜产业激活乡村振兴新动能。依托优质的生态资源和科技赋能优势,张家窝镇持续延伸蜂产业链条、提升价值链,成功串起智慧生态养蜂、蜂产品精深加工、蜜蜂主题文旅研学各环节,打造出独具特色的“甜蜜产业链”。

四季有瓜让甜蜜“不断档”

9月的静海区台头镇,瓜秧清理后的田野恢复了平静。这片由大清河、子牙河冲积而成的沙质土壤,此刻正静待着下一个春天。然而,种瓜人却没有停歇,在李兄庄园的暖棚里,新一轮忙碌已经开始了。工人们正在为近日的定植做准备——再过几天,一株株西瓜苗将被移栽进棚,预计元旦后便可成熟上市。这是台头镇“四季有瓜”的一个缩影:当露地瓜季结束,暖棚里的西瓜接力登场,让甜蜜从不“断档”。

“大家都觉得西瓜是夏天的果实,但在我们这儿一年到头都有瓜。”庄园负责人李小明笑着说。这句朴素的话,道出了台头西瓜产业近年来最深刻的转变:甜蜜不再只靠天时地利的偶然馈赠,而是形成了从选种育苗到精深加工、从田间地头到全国市场的完整产业链条。

近年来,台头镇依托全镇近百家种植户深耕西瓜领域20余年的全流程经验,积极与天津市农科院等科研院所开展合作,不断引进试种精品瓜果新品种。水肥一体化喷灌、智能温控大棚、标准化生产体系等,更是让台头西瓜的品质有了坚实的“技术底座”。

在“种瓜大户”五合顺种植专业合作社的育苗中心,日光温室一字排开。每间温室里都装着物联网智能管控系统,温湿度数据实时跳动在屏幕上。这套系统让育苗成活率稳定在95%以上,年育苗量超1500万株,供给范围辐射周边乡镇乃至河北省。今年,合作社计划重建部分高标准温室大棚,采用桁架钢骨架结构和高效保温蓄热系统,进一步提升抗寒能力和育苗效率。用合作社负责人郝建的话说,“育苗得好,瓜就少不了”。

更值得一提的是,台头镇与海河乳业联名推出的“台头西瓜口味花色牛奶”,成为今夏最大的“彩蛋”。不仅是一次“国家地理标志产品”与“中华老字号”的强强联合,更是打破时空界限的产业创新,让台头西瓜从“论斤卖”的土特产转变为“论克卖”的潮流饮品,使农户增收近30%。“未来,我们还将继续探索西瓜饮料、冰激凌、果酒、果酱等深加工方向,依托台头西瓜的品牌影响力,开发出更多受年轻人喜爱的衍生产品,让西瓜撬动大产业,带动更多乡亲一起增收致富。”台头镇镇长辛长艳说。

从一粒种子到一颗西瓜,从一季收获到四季甜蜜——台头人正在用一颗西瓜,书写属于自己的乡村振兴“甜蜜答卷”。

本版照片由受访单位提供