

新品种选育迭代 科技力量驻田间 党建引领聚合力 全链条品牌运营

津沽沃野“丰”景上线

■ 记者 李杨 徐杨 辛璇 王音 张立平

金风送爽,岁物丰成,中国农民丰收节如约而至。津沽沃野之上,瓜果丰收、稻浪翻涌。今日的丰收,不只是天时地利的馈赠,沉甸甸的收成背后,更藏着多元的振兴密码:新品种选育迭代,为土地注入全新活力;科技力量驻田间,把实验室成果转化在地头效益;党建引领聚合力,把洼地变为富民良田;全链条品牌运营,破解丰产不增收难题。一个个扎根田野的鲜活故事,记录着天津都市型农业的蓬勃发展,也见证着乡村全面振兴进程中,农民腰包越来越鼓、日子越过越红火的喜人变迁。

虎甜花生甜“出圈” 土里“创”出高收益

眼下秋意渐浓,丰收节前夕,蓟州区穿芳峪镇刘庄户村的50亩虎甜花生迎来采收季。村里芳草园合作社院子里,刚出土的花生带着泥土的潮气,摊晾成片,村民们围坐在一起分拣、装袋,脸上挂着丰收的喜悦。

村党支部书记、村委会主任贾建宾随手剥开一颗,看着裹着紫红斑点“外衣”的饱满果仁笑着说:“大伙儿都尝尝,这花生最适合生吃,又脆又甜。”

虎甜花生是穿芳峪镇引进的特色优质农产品,因果仁纹路清晰、形似虎纹而得名。据介绍,该品种由青岛农业大学“花生博士”张晓军及其团队精心选育,对标云南七彩花生,种皮带有紫色斑点,果实饱满,不仅甜度高,产量也比传统花生更有优势。

“我们去年做过检测,虎甜花生的糖度接近11度,跟西红柿、草莓不相上下。”贾建宾说,“这种花生富含蛋白质、花青素、矿物质,含油量低,生吃脆甜回甘,熟吃醇香,老人孩子都适合。用我们村里人的话说,颜值高、营养高、口感好。”

刘庄户村种虎甜花生从试种起步,去年花生一颗没卖全留作种子,今年一共种下50亩。今年,这一品种全国的种植面积也不超过1000亩,京津冀一带主要就集中在刘庄户村。

“试种是我们探索新质生产力的重要一步,如果成功就总结经验,逐步扩大规模,带动更多村民增收。”贾建宾说,“今年这50亩硕果丰盈,总产量达到2万斤。明年村里计划扩大到100亩,大伙儿信心都很足。”

好品种,自然有好价钱。去年,虎甜花生带壳零售价就达到20元一斤,而普通花生一斤才4.5元,算下来是普通花生的四到五倍。就算跟市场上认可度很高的云南七彩花生相比,虎甜花生的售价也在其之上。

前一阵,花生还没收,打电话问的人就有不少,更有一位多年销售花生的北京客商想一次性全收走,村里都没松口。“大批发和自卖价格有差距,我们想先自个儿卖,给大伙儿增加收入。我们合作社有冷库,不着急,慢慢来。”贾建宾说。

穿芳峪镇引进虎甜花生,正是为了探索农业增效新路径,促进农民增收。下一步,穿芳峪镇将总结种植经验,逐步扩大规模,持续探索“农业+文旅”融合模式,推动农业产业向多元化、特色化发展。

时近正午,刚采收的花生已尽数摊开,充分晾晒,保障花生干爽归仓。这一颗颗虎甜花生,即将从刘庄户村走向市场,也把增收的希望装进农民的钱袋子。

党建引领聚合力 洼地变身“聚宝田”

金秋时节,伴着秋风,记者走进西青区辛口镇第六埠村。三河交汇的大地上,一幅丰收图景铺展开来。放眼广袤田野,千亩蟹稻共生基地映入眼帘,层层稻浪随风翻涌。大田里,饱满的玉米成片挺立,预示着又一个丰收季的到来。蔬菜大棚整齐连片,掀开棚门,各类瓜果蔬菜长势喜人。村民们正弯腰忙着采摘、分拣,处处都是忙碌收获的景象。

“你看今年的稻子,穗大粒实。”正在田埂上查看收成的管理人员张义国语气里满是自豪。如今五谷丰登的沃土,曾经饱受“十年九涝”困扰。党组织牵头破局,让每一寸土地都释放富民效能。村党委建强“红色领航”党建工程,构建“村党委—网格党支部—党小组—党员中心户”四级联动治理架构,把党组织堡垒建在田间地头,党员先锋力量冲到农业生产、灾后重建、产业发展第一线,带领村民一步步把荒地改造成富民良田。

村党委党员干部带头试种,将低洼劣势转化为生态优势,建成5000亩高标准农田;投建精品智慧蔬菜示范园,依托物联网水肥一体化设施发展现代设施农业,蔬菜常年丰产。

顺着田间道路前行,记者来到村里的“创富工坊”。货架上,蟹田稻米、沙窝萝卜、富硒果蔬琳琅满目。直播间内,主播郝鑫正对着镜头推介本地农货。村党委牵头搭建一体化平台,统一品牌运营、打通产销渠道,一头连着田间农户,一头对接120余个社区与企事业单位,让地里收成顺畅走出乡村,转化为村民的收入。截至目前,工坊农特产品累计销售额达215万元。

大棚内外,田埂之上,丰收不只体现在粮菜满仓。记者走访看到,村级幸福院综合体暖意融融,红色研学点位游人络绎不绝。农文旅深度融合的发展模式持续释放效能,村集体经济实力稳步壮大,2025年集体经济收入稳定保持在1100万元以上。村民张凤文告诉记者,如今村庄环境焕然一新,办事流程简便顺畅,家家户户腰包越来越鼓,大伙儿干事创业的心气也越来越足。

课堂搬到田垄间 科技结出“致富果”

清晨,武清区南蔡村镇集粮务村天民田园基地的大棚里,已是一派忙碌景象。天津农学院师生扎根于此,与天民蔬果专业合作社共建小浆果科技小院,把课堂搬进田间地头,用农业新技术帮农户蹚出增收新路子。



“以前种番茄全凭老经验,品种选不好,病害控不住,好果率低,忙活一年收入上不去。”种植户裴师傅说起从前,感慨不已。

科技小院建起来后,天津农学院王丽娟教授带着研究生常驻基地。“我们就是要把实验室的成果落到地头,帮农户选出好品种、种出好果子,卖出好价钱。”王丽娟说。师生们在棚里开展品种对比试验,筛选适合本地水土、抗病性强、商品性好的优质品种。

从育苗、整枝到防虫、水肥管理,师生们手把手教,把专业术语转化成农户听得懂、学得会、用得上的田间办法。围绕小浆果种植,他们持续优化栽培方案,推广生态种植,采用物理防虫,用微生物菌剂改良土壤,减少化学农药使用,让果蔬品质更绿色、更安全。

大棚里,农户们正忙着采摘成熟的番茄和草莓。有了小

院的技术支撑,好品种加上科学管护,设施果蔬亩均增产15%—20%,优质果率明显提高,市场售价也提升两成左右。草莓、番茄错峰成熟,鲜果上市期拉长,一茬接一茬供应,收益空间进一步拓展。新技术见了效,农户增产增收,园区累计带动本村及周边300余名村民家门口就业,务工村民月收入达到5000元。

除田间技术帮扶外,师生们还帮基地找销路。武清区依托区位优势开展线上直播,让新鲜果蔬更快送达京津冀消费者手中。同时开设小浆果科技小院微信公众号,定期发布农事提醒、品种介绍、病虫害绿色防控知识,也记录师生在棚里的试验日常。周边农户刷手机就能了解近期该防什么、该怎么管。小院还联合基地开展培训,传授新技术,培养本地种植能手,每年培训村民万余人次,技术辐射带动周边数十个村。



一排排温室大棚在阳光下铺展。田垄间,青年科研人员穿梭于作物之间,看长势、记数据,继续调整栽培方案。这些扎根土地的农业技术,让农户的钱袋子一点点鼓了起来。小院不大,扎在田野里;一棚草莓、一垄番茄,连着农户增收的盼头。年轻人把试验做在棚里,把技术留给村里,也在武清乡村书写科技助农、乡村振兴的生动故事。

手机叮咚订单来 乡土好物闯四方

“叔,咱又收到了53个黄油桃订单,明天需要发快递。”“行,我一早去果园!”

周日下午三点多,宁河区板桥镇大麦沽村的党支部书记、村委会主任周文奎统计了下手里的订单,和种植户们通了电话。手机屏幕上还留着小程序后台的弹窗——收货地址有山西大同、河北唐山、河南周口……

“放在以前,我们可不敢敢坐在家里就能把桃卖出去。”周文奎翻着订单记录说。大麦沽村种黄油桃历史悠久,每年的产量能达到几十万斤,还在京津冀擂台赛中屡获佳绩。但好桃也怕巷子深,前些年丰产不增收是常有的事。今年不一样了——黄油桃还在树上,手机叮咚一声,订单先飞出去了。“今年在网上售卖了大约5000斤,价格比当前市场收购价高20%左右。”周文奎说。

给这条线搭起来的,是天津宁河农业发展集团有限公司(以下简称宁河农发集团)以“津沽七里海”区域公用品牌为牵引,牵头搭建的全域供销平台。

“宁河是传统农业大区,稻米、果蔬、水产等本土特色农产品资源十分丰富,品质更是经得起市场检验。”宁河农发集团董事长杨丽景坦言,长期以来,辖区小农户、家庭农场、合作社生产模式较为分散,大家只会埋头种地,却不懂市场运营,找客户、对接终端消费者难度大、渠道窄,经常出现好货卖不贵、丰产不增收的问题。

“所以我们干的活儿,就是把散的产品聚起来,帮助不会卖货的农户把货卖好。”杨丽景说。

宁河农发集团把区内优质农产品拢到“津沽七里海”公用品牌底下,统一标准、统一包装,统一渠道——落到单品上就是“米上牌、蟹上环、果上贴”。来自大麦沽村的黄油桃,进平台统销后,贴标溯源,走线上订单直发。农户不用自己找中间商、不用自己开网店,只管把东西种好挑好,剩下的事平台来负责。

进了统销渠道,吆喝的事不用农户操心。老粮仓改造的津沽稻乡展销基地里,宁河农发集团员工轮岗当主播,也时常把镜头架到地头,讲产地、讲人、讲宁河的水土。网络平台常态化开播,后台收到订单的除了黄油桃,还有红瑶甘薯、津沽宁河大米、芦根水,这些产品都搭着“云快车”发往全国各地。线下,全市5家“津沽七里海”直营店守着商圈社区,把一次买卖变成长期复购。

线上接了单,能不能完好送到才是真考验。生鲜经不起折腾,黄油桃加隔层防磕碰,甘薯得防潮,深加工品走冷链。“烂损率压下去,复购才立得住。”盯着物流后台的天津市津沽七里海商贸公司总经理高巍说。

卖出去是一时的事,会卖才是长久的事。宁河农发集团还定期给合作农户、合作社开赋能课——怎么挑果、怎么拍短视频、线上订单怎么处理、客户怎么维护,把运营平台攒下来的市场经验运用到生产端。

“不少老乡种养技术没的说,就是缺这一课。我们不只帮他们把货卖出去,更想让他们自己读懂市场。”杨丽景说,“通过带动更多经营主体搭上这趟快车,我们希望所搭建的平台不只是代卖的窗口,更是大家学本事的课堂。”

从“丰产不增收”到“手机一响订单来”,变的不仅是土特产走出去的方式,更是农户面对市场的底气。

精细管护结硕果 小冬枣串起大产业

秋日大地,枣香漫野。近期,静海区西翟庄镇의百亩冬枣迎来成熟采收期。走进天津市联众枣树种植专业合作社,连片枣林硕果盈枝,长势喜人,农户们抢抓晴好天气有序采摘,田间地头一派繁忙丰收景象。

当下正值冬枣集中成熟、分批采摘的关键时期。一大清早,农户们在枣林中开启忙碌的采收工作。大家手法娴熟,分工有序,细心挑选成熟度佳、品相完好的冬枣,轻轻摘下、稳妥收纳,全程精细化操作,最大程度保留鲜果品质。摘下来的鲜枣,大多被慕名而来的人抢购一空;一部分则经过保鲜处理后,通过快递送到老顾客家中。

漫步在枣林中,随手摘下一颗冬枣放入口中,“嘎嘣”一声脆响,果肉细嫩多汁,清甜的汁水在唇齿间四溢。这般好滋味,不仅吸引了老主顾的订单,也引来了八方游客——临近中秋和国庆假期,前来采摘游玩、置备礼品的游客纷至沓来。来自市区的王女士炫耀起果篮中的“战果”：“自己摘的枣就是甜,现摘现吃,鲜脆多汁,比市场上买的好吃多了!”不少游客还特地多摘几篮,选配礼盒装,为亲友置备一份“带着泥土香”的节令礼品。

“好枣是种出来的,更是管出来的。”合作社理事长徐汝芳穿梭在枣树间,“冬枣最怕裂果和病虫害,我们坚持绿色防控,全程精准施用农家肥、有机肥;坐果后还得及时疏果,一棵树上留多少果都有讲究,这样才能保证单果个头和糖分。我们这园里结出的果子单果最重可达40克,能赶上小娃娃拳头那么大!”据介绍,今年合作社百亩冬枣坐果率高、果形端正,结合当前长势及挂果情况测算,总产量预计可达30吨,稳定的产量为村民增收和村级产业提质增效提供了坚实保障。

一颗小冬枣,串起大产业。记者从静海区农业农村委员会了解到,目前静海全区枣树种植面积达6800亩,年产量5200余吨,其中冬枣产量约2000吨。“我们区枣树种植分布在全区10余个乡镇,从9月下旬至11月底,都是枣的成熟采摘期。这不仅丰富了本地秋日农产品供给,也有效拓宽了村民增收渠道。”静海区农业发展服务中心副主任元绍辉介绍,“接下来,我们也要以丰收节为契机,串联起西翟庄镇、大丰堆镇、良王庄乡、王口镇等地的采摘园,吸引市民走进田间,体验采摘乐趣,感受秋日丰收的美好。”