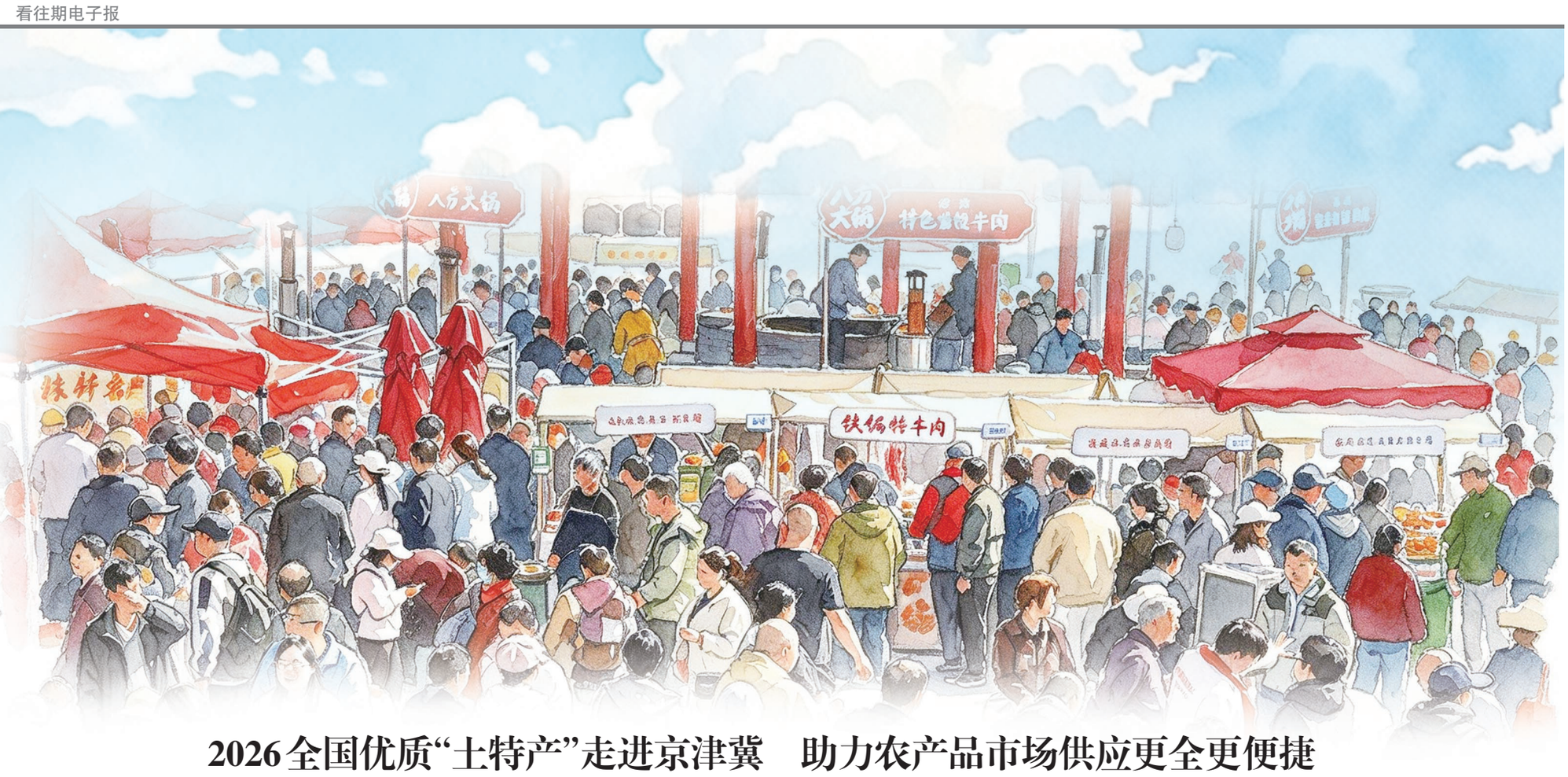
上津云客户端
看往期电子报

2026年10月21日 星期三 责编:孙晓菊 美编:段博伟 TIANJINDAILY 天津日报

乡聚津彩



2026全国优质“土特产”走进京津冀　助力农产品市场供应更全更便捷

芦台大集　集八方美味

■ 记者　辛璇　史莺　张立平

金秋时节，芦台大集人声鼎沸。10月17日至18日，由农业农村部市场与信息化司指导，市农业农村委，宁河区委、区政府主办的2026全国优质“土特产”走进京津冀推介活动在天津市宁河区芦台大集举行。一场大集、几口热锅，把天南海北的特色产品端到京津冀百姓面前：20余个省市的农产品在此汇聚，赶一趟集，便尝遍八方风味；供应商与采购商在洽谈桌对面而坐，减少“中间商”差价，让惠农富农更直接。从展台的热闹，到洽谈的门道，这场推介活动，正把产地的“好味道”变成群众的“好日子”——让一筐筐果实、一道道美食，走进千家万户。



2026全国优质“土特产”走进京津冀推介活动现场。　摄影　史莺



来自陕西省的樊俊强展示安塞小瓜。　摄影　张立平



现场制作宁河区美食肉焖米饭。　摄影　孙志强



“开锅洽鲜”对接会供需双方现场洽谈。　市农业农村委提供



芦台大集文艺节目现场巡演。　市农业农村委提供

展台烟火　山海味浓

大集之上，缕缕烟火顺着农家柴火灶袅袅升腾，热闹扑面而来。本次展会有150余家参展企业、2000余个展位，全国各地的优质特色农产品齐聚津门，琳琅满目的好物、地道风味轮番亮相，让天津市民足不出市，一站式品鉴八方美食。

“今年我们把活动从展馆搬到芦台大集现场，就是想通过创新消费场景聚拢人气，把烟火气做足。同时依托路演推介、对接洽谈、产区溯源等多种形式，推动供需双方按品类、按渠道实现精准对接。此外，依托区域协同机制，推动各地特色好物更深嵌入京津冀市场供应链体系。”市农业农村委市场与信息化处处长李洁介绍。

果香浓郁的果品展位前客流不断、人气正旺。来自蓟州区罗庄子镇杨家峪村的果农张军，带着“津农精品”罗庄子红香酥梨亮相大集。一颗颗饱满圆润的酥梨摆放整齐，色泽鲜亮，清甜果香扑鼻而来，引得市民、客商纷纷驻足尝鲜、询价选购。

“我种了100多亩红香酥梨，年产量在10万斤左右。”张军朴实的话语透着满满的底气。依托优良山地水土条件种植的红香酥梨，皮薄无渣、汁水丰盈、甜度适口，一直深受京津冀消费者青睐。“这次展会人气特别旺，不只是天津本地的市民来尝鲜、购买，山西、河南等地的客商也都专门过来洽谈对接。”张军介绍，展会现场商机满满，不少外地客商品尝后表达合作意向，“刚才就有一位海南客商尝后十分认可，主动咨询苗木采购事宜，计划带回海南试种，让南方消费者也能吃上地道的蓟州红香酥梨。”

“大家来品尝品尝我们的甘草羊排！”甘肃特色展位前人气十足，摊主张大卫热情吆喝，手上烤制的动作娴熟利落。高温炙烤下，羊排香气散开。“闻着就特别香，肉质鲜嫩多汁，入口还有淡淡的甘草清香，一点不腻。”市民孙伟带着父母现场品尝后，连连称赞，随即果断下单，将西北特色美味带回家。

今年恰逢津甘东西部协作30周年，多年结对帮扶、双向赋能，让两地产业协作、民生交流结出累累硕果。此前，地道兰州牛肉面等甘肃特色业态已扎根宁河区，走进百姓日常生活。本次展会，甘肃展区共设置7个展位，集中展出天水麻辣烫、花牛苹果、甘草羊排等多款地道好物。作为“嗨！甘肃”甘味品牌推介官，左照青说，希望借助展会，让更多天津市民认识甘肃特色农产品，也会积极对接本地经销商，深化两地产销合作——让甘味好物走进津门，也助力天津农产品销往甘肃，实现好物互通、互利共赢。

“相传豆腐的发源地就在淮南，我们带来的正是本地特色豆制品。这豆皮煮熟后软嫩筋道、豆香足，凉拌、涮锅都合适。”在安徽省淮南市的展台前，工作人员何姗一边招呼顾客，一边麻利地打包货品。不少市民停下脚步询问产品信息，展位前人来人往，货品持续售出。

除特色豆制品外，淮南市的另一张亮眼美食名片，便是地道的淮南牛肉汤。大锅内浓汤咕嘟冒泡，肉香随风飘散。据师傅介绍，这锅汤选用黄牛牛骨慢熬数小时，出锅前配上现切牛肉片，吃的时候搭一张饼，正是淮南人最熟悉的一口。

淮南市农业农村局副局长时敏介绍：“这一锅汤，所有调味原料都是从淮南本地运来的，就是为了保证原汁原味，让大家在家门口品尝到地道的淮南风味。”

循着市集里的鲜香，来到宁河特色产品展位。本次参展，本地企业带来了非遗特色美食——七里海河蟹面的方便装产品。

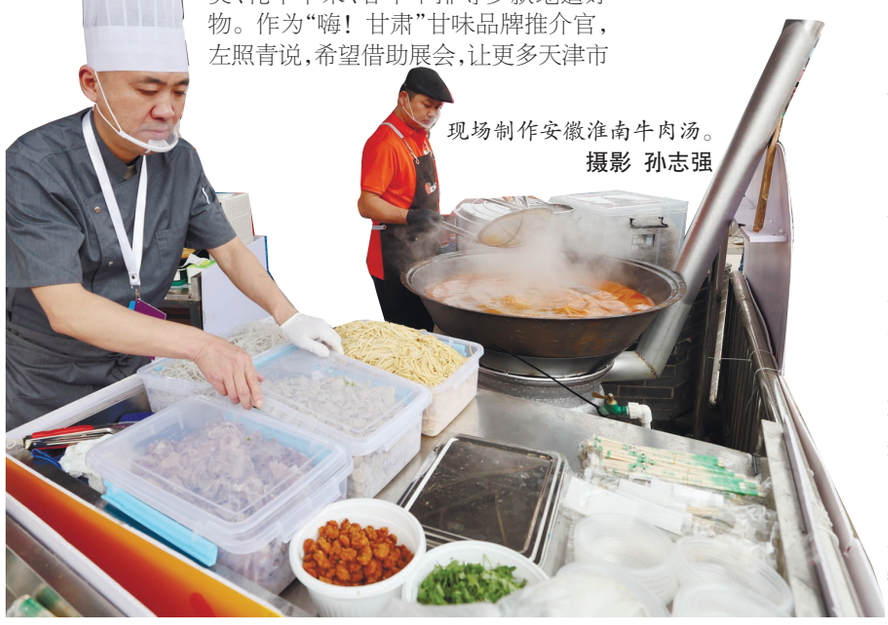
作为宁河标志性美食，传统河蟹面工序烦琐、制作考究，以往多在特色饭店才能品尝到。为了让市民在家也能轻松享用地道风味，天津三商食品有限公司对产品进行了优化升级。

“我们这款河蟹面从取蟹肉、取蟹黄到制面，核心工序均为人工操作，最大限度保留原汁原味。”天津三商食品有限公司办公室主任孙希龙介绍，结合市场调研，企业针对旧款分量大、需冷冻储存的短板进行技术革新，改良后支持常温保存，采用更贴合家庭需求的小份包装，适配日常消费场景。此次展会，企业重点推广这款升级产品，并积极对接宁河高速服务站，拓宽销售渠道。

说话间，不少市民驻足展位，翻看产品、细致咨询。来自南开区的张女士说，此前到宁河游玩时尝过河蟹面，鲜香浓郁，印象深刻，这次在大集上看到方便装的河蟹面，打算买一份回家，复刻地道的宁河风味。

一个个特色展位，一道道乡土美味，在热闹的大集上相遇，也让各地农产品在这里遇见更多机会、更多食客。

寻味大集　产地直达



现场制作安徽淮南牛肉汤。　摄影　孙志强

“开锅了！”

上午，芦台大集正中，八口柴火大锅同时掀盖，“烟火气”瞬间升腾。八道来自山南海北的地道风味，让京津冀百姓赶一趟“寻味大集”，就能免费尝遍各色美食，不虚此行。

海南糟粕醋锅里酸汤翻滚，糯米发酵的酸香与辣香交织，扑鼻而来；兰牛王牛肉面的师傅两手一抻，拉面下锅，空气中弥漫着浓郁的牛肉汤香；内蒙古牛羊肉大锅里，乌珠穆沁羔羊、通辽牛肉已让人垂涎欲滴，再来一口层层起酥的招牌烧饼，来自草原的味道尽在其中；滚开的吉林人参鸡汤锅，汤色清亮，汤碗一摆出来就被一扫而空；一锅汇聚燕赵风味的河北合家大锅同样吸引人驻足品尝；牛骨慢熬八小时，汤底醇厚挂勺，淮南牛肉汤的师傅忙个不停；青海铁锅炖牦牛肉，肉质细嫩，别有一番滋味；最热闹的是黑龙江的龙江牛韵大锅，东北烤肉炒酸菜搭配齐齐哈尔牛肉，一口吃出黑土地的原生风味，尽显东北豪爽待客之道。

“这酸汤真开胃”“一点不膻，有奶香味”“就是这个味儿”……尝完一口，不少消费者端着碗直奔近旁的美食展位，购买同款特色美食。

品尝过青海铁锅炖和牦牛肉干，不少消费者询问“怎么买”“在京津冀能不能买到”，也让青海省果洛雪山食品有限公司销售总监崔长龙看到了京津冀市场的热度和前景。他告诉记者，作为中华老字号，“雪山”品牌近年来一直想开拓省外市场，“此次来芦台大集，现场了解消费者的需求与喜好，更有信心了，回去就调产品、铺渠道。”兰州牛肉面的王子旭师傅则“快人一步”，今年夏天把店从甘肃省兰州市开到了天津市宁河区，“开店4个多月，已经深受周边居民喜欢，现在每天能卖600—700碗牛肉面。我做面已经十多年了，这次来就是希望更多人尝到我的面，多提建议，希望在天津开更多面馆。”

此次大集现场总面积超7000平方米，规划设置200个标准展位，覆盖生鲜果蔬、肉禽蛋奶、粮油干货、休闲食品、精加工农产品等全品类。让特色农产品直面京津冀终端消费者，就是为了破解农产品“好酒也怕巷子深”的困境。

在海南展区，海南省鸿翔农业集团优旗投资有限公司带来的金枕榴莲、榴莲冻干、榴莲糖等吸引不少消费者品尝、购买。“我们是农业产业化龙头企业，在三亚等地建成1.4万亩现代化种植基地，带动当地农户在‘家门口’就业。这次来也是让京津冀消费者熟悉品牌，让我们的‘树上熟’榴莲香飘全国。”展台工作人员黄循碧说。

西藏自治区展区人头攒动，西藏工布利众农业有限责任公司销售经理郭浩正忙着拆开菌汤包，为消费者做展示。“科技助农这句话，在我们当地可不是口号。”他拿起一袋林芝菌汤包，“过去松茸保鲜期短，走不出林芝。现在有了加工技术，像菌汤包、青稞薄饼、牦牛小奶块都能放得住，老百姓手里的好东西真正变成了看得见的收入。”这次来参展，他的目标很明确：让林芝的菌汤包和酥油茶走进京津冀的商超和千家万户的餐桌，带动林芝百姓增收致富。

“这苹果好甜啊”“汁水多，还很脆，给我来5斤”……在陕西展区，延安市安塞区慧阳种养结合家庭农场展台前溢满“甜蜜味道”。只见当地苹果种植户米祥春切着不同品种的苹果，该家庭农场负责人樊俊强负责张罗，一个上午，就销售了近10箱苹果。“我们是组团参展。”樊俊强说，米祥春大哥种了半辈子苹果，虽说品质好，但最愁销路。如今家庭农场联农带农，以线上直播、线下展销的方式，帮周边果农销售苹果、安塞小瓜、延安小米等产品，“已经有好几家天津的销售企业找我们洽谈合作，让我们对进入京津冀市场充满了期待。”

从锅台到展台，从尝鲜到下单，这场大集把产地的好物直接摆到了京津冀消费者面前。首日上午，八口大锅已经“见底”，不少展位半天即告补货。

一桌相连　两头共赢

人头攒动，人声鼎沸。借助芦台大集的品牌优势，推介现场不仅是各地美食的世界，也是一场品牌展示、产销对接的盛会。

在“山海好物”土特产路演推介现场，舞台上你方唱罢我登场。海南的椰子鸡、青海的牦牛肉干、黑龙江的安格斯牛肉、吉林的人参……一批批优质农产品接连亮相。

广西柳州融安的金橘已有300年种植历史。来自广西的梁海莹走上舞台，“我们希望能把大山深处的好果子带给京津冀的父老乡亲。希望大家去我们的展位品尝。”不一会儿，展位前就围满了人，金黄的小果被递到顾客手里，尝过的采购商纷纷点头、记下联系方式。

“我们的腊肉，是用农家山野放养、喝山泉水、吃五谷杂粮长大的土猪制作而成。”大屏幕里，山野间放养的土猪悠然觅食。湖南湘西正味食品加工农民专业合作社推介人指着画面介绍。台下，采购商看得专注，推介一结束，便有人凑上前问供货、谈合作，不少人当场记下了展位号。

台上推介此起彼伏，台下对接诚意十足。舞台一侧，“开锅洽鲜”特色农产品对接洽谈会拉开帷幕。洽谈桌前，来自全国各地的供应商与京津冀的采购商面对面，谈得火热。

河北省丰禾庄园的销售负责人王薇从张家口赶来，她此行的主要目的，是进一步开拓天津市场。“我们的葡萄不打杀虫剂、催熟剂，不用工业化肥，吃起来有一种特别的香气。”王薇说，该庄园里种着阳光玫瑰、美人指、夏黑等30多个优质葡萄品种，这些年更多的是“走零售”，如今想把大宗批发也做起来。

在大集上转了一圈，天津好果子生鲜市集采购负责人杨凯与王薇结识了。杨凯带来的，是社区终端的需求，这家扎根河西区的生鲜市集，覆盖周边数万居民，采购方向很明确——抛开中间商，直接对准地头，把更多新鲜、优质的农产品带到消费者餐桌上。

王薇翻出手机相册，把照片给杨凯看，棚里的不少新品种，都让他眼前一亮。一方有好产品、正缺渠道，一方扎根社区、正寻好产品，这样的接洽让双方都很兴奋。杨凯初步算了一下，从张家口到天津，葡萄早上采摘，有望下午到达社区。“送达要快，产品要健康。”杨凯说，“产销对接就该这样面对面谈。”

不远处的方桌旁，兴宁集团芦台大集管理运营有限公司运营副总监冯志毅和静海海吉星农产品物流有限公司（简称海吉星）副总经理郭军对面而坐，谈兴正浓。

郭军是冲着宁河的红瑶甘薯来的。他手里有一笔账：去年，海吉星采购了160多亩地的红瑶甘薯，采购额约300万元；今年，他带来的计划更大 ——“至少要500万元的采购额”。这份计划，是为了填补一块空白。红瑶甘薯有名气、销路旺，却卡在一个时间节点上——每年9月、10月上市，卖到次年4月便售罄，4月到8月成了断档期。

“我们想借这次大集，把量存够，让4月到8月也有红薯卖，把销售时长拉满一整年。”郭军说。

冯志毅听了，心里有底。芦台大集对接了100多户红瑶甘薯种植户，覆盖2000多亩地。“甘薯从地里收上来、集中仓储、批量出货，正需要这样的长期合作。”他说。

会场一角，天津市菜市场经营服务行业协会秘书长张茜带着10多位采购商来回“逛摊”。协会此行只为一件事——“帮菜市场和商户，在田间地头做直线对接，满足居民对最新鲜产品的需求”。

来自河北省坝上的王延真经营着家庭农场，种着4000亩土豆。长期以来，她家的土豆就在地头卖给菜贩，渠道虽稳，价格却一直上不去。“这次来参加对接会，就想找到新渠道，把土豆直接对接给菜市场商户。”

你有渠道，我有货源。王延真与张茜加了微信，约定接下来进一步洽谈。

一项项洽谈落到纸上，短短两天，现场销售额达260余万元，达成合作意向2200余项。

李洁介绍，下一步，市农业农村委将持续用好京津冀农产品协同机制，对活动中形成的产销对接意向持续跟进落地，不断拓宽东西部协作农产品流通渠道，持续搭建常态化对接平台，让更多来自全国各地的优质土特产稳定走进京津冀千家万户，持续助力产业增效、农户增收。