上津云客户端
看往期电子报

十项行动见行见效
乡村振兴全面推进行动



一粒黑小麦的进阶之路

■ 记者 张立平

北运河缓缓流淌,滋养着武清区南蔡村镇丁家酆村的河滩沃土。谁都不曾想到,一粒不起眼的黑小麦,能从田间出发,走进柴火面包窑,借着一缕麦香,吸引京津冀的游客专程至此。

曾经,这里和很多普通村庄一样,小麦种在田里,粮食收上来大多直接外销,土地的价值难以充分释放。从种粮卖粮,到本土种、本土磨、本土做,丁家酆村跳出传统农业的固有思路,以黑小麦为支点,建起石磨面粉厂,打造面食体验基地,联村抱团发展,把“粮头食尾”的生产链条稳稳铺在乡土之上。

窑火不熄,麦香绵长。火热的面包坊背后,是村集体敢闯敢试的产业探索。络绎不绝的研学队伍背后,是科技、人才与农耕实践的深度融合。当麦田、磨房、窑炉、学堂连成一体,一粒黑小麦所串联起的价值,早已不只是面粉与面包。循着这股清甜麦香,我们走进丁家酆村,探寻这粒黑小麦背后的振兴密码。

麦香迎客

藏在村里的窑烤面包

驱车驶入南蔡村镇丁家酆村,刚一进村,一股清甜的麦香便扑面而来。“麦田边的柴火大院”几个大字映入眼帘。这里是丁家酆村面食体验基地。

户外场地开阔,室内空间通透明亮。崭新的实木操作台、各式烘焙器具摆放得井然有序。操作间设有观景玻璃窗,隔窗而望,能清晰看见烘焙师制作面点的全过程。院落一侧,柴火面包窑炉火正旺,果木燃烧的香气在空气中慢慢弥散。

慕名而来的游客络绎不绝。有人循着香气直奔展销区,挑选带着窑温的面包;有人拿起黑小麦粉细细打量,对比原料与成品;还有家长带着孩子,趴在玻璃窗前,静静看着面包在烘焙师手中慢慢成形。

基地负责人赵丽系着围裙里里外外地忙碌。“披萨、恰巴塔、法棍……市面上叫得响的品类,在我们村里,一样不少。”

“真没想到,在村子里能买到这么‘朴实’的面包。”来自北京的陈小姐是资深的“面包客”,和朋友到武清的佛罗伦萨小镇购物,特意绕道来丁家酆村打卡。尝过窑烤黑小麦面包,她感慨,不同于城里精致商业化的口味,这份麦香自带乡土味。

黑小麦面粉与普通高筋粉“脾性”迥异——筋度、吸水性、发酵节奏全都不一样,赵丽曾专程到城里进行烘焙系统学习,把每一步都摸透,才敢把手作体验的台面交给客人。面团含水量一次次往上调,终于摸透了黑小麦的“脾气”,使得面包既有微酸回甘的本味,又不至于干硬噎人。土窑果木柴火慢烤,出炉的面包带着麦香,咬一口全是田野的味道。

很难想象,常见于繁华商圈、城市社区的面包坊,会在这样一个远离城市的村里扎根,而且吸引顾客专程自驾而来。它究竟有什么样的吸引力?

北京的刘女士,是被短视频中的窑烤面包吸引而来的。周末一早,她带着孩子驱车一个多小时抵达基地。“很多孩子不清楚从麦粒到面包的过程,我想借着这次体验,给他补上这一课。”刘女士预约了烘焙体验,在烘焙师指导下,孩子亲手揉面团、给面包划口,体验了面包制作全过程。

等候烘烤的间隙,母子二人转到科普区,对照展板、农耕老物件辨认黑小麦麦粒,了解石磨研磨的原理。在刘女士眼中,这趟行程早已超出买面包本身,是一堂可感可触的实践课。

“我们做面包的原料小麦,全部来自村里的麦田,面粉也是村里的面粉厂磨的,本土种、本土磨、本土做。”赵丽介绍,黑小麦在本村田间成熟收割,被送入村内石磨面粉厂研磨成粉,再送到基地揉制、发酵、入窑烘烤。从田间到餐桌,中间没有繁复中转,透明化的生产过程,让乡土原料真实可感。

更重要的是,600余平方米的室内空间里,有文化科普区、手工体验区、产品展销区,可同时容纳60名至100名学生开展研学课程。环顾宽敞的室内空间,各功能区域划分清晰。二期还规划增设石磨DIY、烘焙DIY室,进一步丰富亲子体验项目。

在这里,游客可以跟着专业老师,完整走完和面、醒面、揉团、塑形等烘焙流程。科普区的图文展板、农耕老物件相互呼应,把“粮头食尾”生产链条的知识讲透彻。

展销架上,“丁家酆”牌古磨黑小麦高筋粉和各式窑烤面包整齐陈列,以沉浸式体验带动农产品销售转化。

“我们这个基地今年夏天才正式对外运营。没有大规模推广,口碑却在社交平台持续发酵。”赵丽告诉记者,“专程”“美味”“值得”成为游客评论里的高频词。游客常常趁着周末,在武清游玩之余顺路进村、漫步麦田。幼儿园、中小学研学订单接连不断,亲子烘焙体验在周末尤为火热。

良田生金

全链条谋新局

一粒黑小麦,从田间到磨坊,变成面粉,又在烤炉里化作面包,完整的生产链条在村庄落地,也赋予了这里区别于普通乡村景点的独特吸引力。

这条从田间到窑炉的生产链条背后,是丁家酆村一场脱胎于麦田的产业蜕变。

丁家酆村坐落于北运河畔。长久以来,村里主要种植普通小麦,粮食收成稳定,但大多以原粮外销,附加值低,土地蕴藏的价值没能充分释放。

立足现代都市型农业发展方向,跳出“种粮只卖粮”的传统路径,把土地资源转化为群众看得见、摸得着的实实在在收益,成为村“两委”持续探索的现实课题。

改变,从一粒黑小麦开始。

“村民盼着增收,但对新品种心存顾虑,不敢贸然尝试。大家心里打鼓,新品种能不能适应北运河沿岸的土质?收成怎么样、销路又在哪里?那就由村集体扛起风险、先行探路、做出样板。”村党总支副书记冯广博介绍。

田间管护精细到位,地块铺设节水管网,配套水肥一体化智能设备,丁家酆村的小麦种植依靠自动监测系统实时掌握土壤湿度、肥力,精准调控浇灌与施肥。农技人员定期下沉田间,跟踪黑小麦出苗、拔节、灌浆的全周期长势,记录生长数据,动态优化管护方案。

经过多轮试种,黑小麦在这片河滩沃土稳稳扎下根。收获的籽粒饱满紧实,自带醇厚麦香,蛋白质、膳食纤维等营养指标优于普通小麦。

早在种植普通小麦时期,村里就建起了石磨面粉厂,过去大多加工本村普通小麦,产品销路单一、附加值不高。黑小麦试种成功之后,村集体看到了差异化发展的机遇,决定用好现有面粉加工产能,把黑小麦纳入加工体系。以往本地小麦加工品类有限,难以支撑特色化品牌打造。如今依托现成的石磨车间,成熟的黑小麦收割后就地完成脱粒、清杂、筛选,直接送入磨房。石磨低速运转,依靠物理挤压实现低温加工,规避工业高速磨粉的高温破坏,最大限度锁住黑小麦的膳食纤维与原生麦香。研磨完成的面粉再经过精细筛分、抽样质检、分装贴标,产品来源清晰、可追溯,为擦亮“津农精品”品牌筑牢品质根基。

加工厂落地,也为联村发展搭起了平台。丁家酆村牵头组建种植联合体,带动周边村落一同加入黑小麦产业。整片基地统一供种、统一田间管护标准,地下节水管道、配套泵站、植保无人机协同作业,施肥全程标准化管控,实现粮田旱能浇、涝能排。在南蔡村镇,黑小麦的连片种植规模达到500亩,各村不再各自为战、零散售卖,而是共享加工产能、共用统一品牌,把分散的资源整合在一起,让好原料有稳定的加工,也让加工车间有持续可靠的原料供给,种植、加工两端互相支撑。

据介绍,今年丁家酆村100亩黑小麦地块亩产达到960斤,总产量9.6万斤。加工好的黑小麦粉分成两部分,一部分直供村内面食体验基地,揉成面团、送进柴火面包窑,做成面点,供到店游客品尝、体验;另一部分标准化包装,线上线下同步销售。原料、产品相互赋能,将零添加的绿色农产品的品牌价值持续放大。

如今,“丁家酆”牌黑小麦面粉订单辐射京津冀,常常供不应求。乘着京津冀协同发展的东风,一袋袋黑小麦粉装车出村,走上三地居民的餐桌,成了广受好评的“香饽饽”。从单纯售卖原粮,到自建石磨面粉厂、深耕品牌、做精深加工,一条“粮头食尾、农头工尾”的生产链条越延越长,土地的产出效益稳步抬升。

学堂赋能

产学研深度融合

一条麦香串联的研学动线,正在丁家酆村慢慢形成。

从黑小麦田、石磨面粉厂,再到面食体验基地,最后落脚到乡村振兴学堂,产业的终点,也是育人的起点。在这里,窑火、磨盘、麦田不再只是生产链条上的一个环节,更成了读懂粮食、读懂农业的实景课堂。

“我们不光要种地,还要卖风景、卖体验、卖文化。”村党总支副书记冯广博说,依托黑小麦产业,村里计划持续深挖农耕内涵,同步做好文创开发与农产品品牌推广,让麦香不仅留在味蕾,也沉淀成可触摸、可带走的乡土印记。

由天津英华实验学校深度参与共建的乡村振兴学堂于2025年年底正式投入使用,与面食体验基地互为支撑,集党建培训、人才孵化、实践研学三大功能于一体,是丁家酆村以党建引领乡村全面振兴的示范载体。

不久前,“创业雍阳”博士(后)创新创业人才沙龙暨新建博士后工作站授牌仪式在这里举办,6家博士后工作站同步揭牌,覆盖农业科技、生物科技等多个领域。来自通武廊的科研人员走出实验室,走进村里的黑小麦种植基地、石磨车间与烘焙工坊,和本地种植能手面对面交流,围绕黑小麦品种稳定性、营养保留、深加工工艺等难题共同研讨,既为本土产业破解技术瓶颈,也为周边村庄特色农业寻找新的突破口。

在乡村振兴学堂的研学课上,一批又一批学生循着麦香而来。他们先在麦田里认识黑小麦,再走进石磨车间看麦粒化为面粉,随后到面食基地亲手揉制面团,最后在展板、农耕老物件与课件里读懂产业如何从想法到现实。原本分散的种植、加工、烘焙体验,被串联成完整的劳动教育课程。

一趟研学,看得见良种、摸得到石磨、闻得到麦香,把粮食安全、现代农业知识,藏进看得见、尝得到的体验之中。

(本文照片由受访单位提供)



雍阳红领巾运河传习营走进丁家酆村。



乡村振兴学堂开课第一讲。



丁家酆村的面食体验基地。



通武廊三地博士后在丁家酆村考察。

乡村走读

双街果蔬:从田间“鲜”到餐桌

■ 记者 王音

立冬的一场小雪过后,北辰区双街镇庞嘴村众旺家庭农场里依旧生机勃勃,棚里的甘蔗试种成功,露天的红薯秧叶依旧翠绿。农场负责人徐磊顾不上清晨的乍寒,忙着割掉红薯的秧叶,以备会员下午采摘。他手机里还不时传来直播间下单的提示音,青萝卜、有机菜花等时令蔬菜,上午大棚采摘、下午直送会员家,一场从田间到舌尖的“新鲜”接力,正在初冬里争分夺秒地展开。

在双街镇,这套会员下单、田间直播、按需接单、直达餐桌的流程已经成为常态,背后依托的正是当地探索多年的农业会员制“以销定产”新模式。

为破解传统农业“先种后卖、产销脱节、收益不稳”等问题,双街镇积极探索农业产销新模式,推行定制化种植,实现从“种什么卖什么”到“消费者要什么、农场种什么”的转型。

作为国家级农业科技龙头企业,双街果蔬采摘园拥有240个高标准温室大棚,种植果蔬30余种。目前,园区已累计发展稳定会员近2000名,每年70%以上的销售收入来自会员群体。会员不仅能够享受果蔬配送、大棚采摘等专属服务,还可以对种植品类提出建议。

“树莓这个新品种就是通过‘会员点单、园区接单’的形式增加的。”双街果蔬采摘园经理刘健介绍,园区专门引进了水净化系统,精准调控棚室温度,实施精细化管理。今年,树莓进入盛产期,创收12万元以上。此外,园区还与北京农科院合作,引入“优柿三号”“中玉”等多个西红柿新品类,其中多个品种为天津首次种植。

“现在种地是有了订单再动手,地里长的每一茬果蔬都有准确去向。果蔬熟了,我们在会员微信群里发通知,开直播展示。会员自己选,要么进园采摘,要么配送到家。客源和收益提前锁定,滞销损耗大幅减少,农产品卖价也上来了。”刘健说。

如今,双街镇以会员制为核心,打通了田间到餐桌的直通链路。为进一步延伸产业链条,双街镇将持续优化种植品类与管护技术,优化农耕研学、田园体验等新业态,依托模式创新与品质升级,推动都市现代农业提质增效。



农场按照会员的定制要求种植的红薯。

照片由受访单位提供