

今年本市蔬菜产量预计达156万吨

本报讯 从市农业农村局获悉,今年全市将加大对设施农业扶持力度,推进高效设施农业试点建设,促进全市蔬菜产量大幅度增长,由去年的年产130万余吨增至156万吨左右。

去年,全市蔬菜播种面积超过54万亩,产量超过130万吨,比2019年增长20%以上,扭转了蔬菜生产连续多年下滑

局面;生猪存栏量达32.18万头,为保障市民“菜篮子”量足价稳发挥了积极作用。

在保障农产品流通方面,市农业农村局下发了《关于印发〈疫情期间北京市涉农企业物资物流运输临时保障工作方案〉的通知》,确保“菜篮子”产品和农业生产必需品运输畅通。截至目前,市农业农村局累计为全市85家涉农企业办理转运证

明214张,涉及车辆562辆,全力保障农产品和农业物资正常流通秩序。

入冬以来,全市蔬菜生产继续保持增长,日均产量2800吨左右,同比增长20%。今年全市将进一步完善工作机制,出台设施农业用地政策,细化年度蔬菜生产任务,保障市民“菜篮子”稳产保供。

此外,为加快恢复生猪生产,全市现已建成标准化、规模化生猪养殖场17家,总设计存栏达到50万头。同时,发挥“京津冀”协同发展效能,积极强化龙头企业外埠基地和屠宰加工企业的“点对点”供应以及与主产区产销对接机制,为本市猪肉市场供应充足、价格稳定作出积极贡献。

老字号推半成品年夜饭礼盒

名店大厨为您烹制春节家宴

本报讯 眼看着春节越来越近,不少家庭已经开始筹办年货,疫情防控之下大量市民选择留京过年,也让餐饮市场更加热闹起来。为了适应人们宅家过年的需求,不少老字号餐馆都开始推出半成品菜肴年夜饭礼盒,方便顾客将年味轻松带回家。

老字号砂锅居今年的全家福、砂锅“牛魔王”等半成品菜肴受到许多食客的欢迎。据中国烹饪大师、砂锅居行政总厨刘大立介绍,往年店里的砂锅菜半成品只有10多种,今年则增加到二三十种。由于菜肴做好后需要等着晾凉才能塑封,因此半成品菜的烹制时间比平日里的饭点儿远远提前。

“有的顾客提前预订好了半成品菜,店里一开门就来拿,那我们第一班厨师早晨五六点就要上岗开始准备。半成品礼盒里有炖菜、有冷切的菜,也有炸制的菜,装盘、塑封、装箱都要有专人负责。有的人一订就是三四十盒,一个组得要有六七名员工合作才忙得过来。”刘大立说。

为了保证半成品礼盒的充分供应,店里厨师和员工们得赶在两顿饭点儿之间的空

隙加班加地点地工作,为的就是让消费者能方便吃上老字号味道的团圆菜。“您就说这全家福,各种海鲜食材都必须提前涨发,然后还得准备将近1小时。真空包装好做成半成品,顾客带回家加热10分钟就能开吃。”刘大立说。

全聚德集团也在今年头一次推出半成品礼盒,菜品全部由店内厨师烹制,消费者买回家根据提示简单加热就能食用。据全聚德集团出品总监刘志遵介绍,这是为了适应疫情防控形势,专门为消费者准备的可以在家吃的春节家宴。买个礼盒就相当于打包回家一桌年夜饭,其中还有不少都是这次特意研发的新菜品。

“比如德团圆礼盒里的4只装鸭香大酥丸子,就是店里以前从来没做过的。四喜丸子在民间有特别好的寓意,家家户户的年夜饭桌上都很常见,所以我们就按照民间习俗和自身特色研制出这道菜。”刘志遵说,像这样专门研制的新菜还有好几道,店里厨师们从1个多月前就开始研发。

半成品菜的制作周期比普通堂食更长一些,步骤也更加繁琐。为了充分保障市场供应,全聚德和平门店和王府井店还特意成立礼盒班组。“每组30多名厨师,专门负责烹制礼盒里的半成品菜肴。只要能让大家吃好喝好过好年,我们辛苦点儿不算什么。”刘志遵说。

(北京日报)

平谷马坊镇2.5万公斤蔬菜上市保供

本报讯 平谷区马坊镇1707栋温室大棚的十余种蔬菜近期陆续成熟上市,总产量预计约2.5万公斤。

进入腊月,马坊镇河北村果蔬基地的蔬菜温室大棚里暖意融融。走进种植户张凤华的温棚,茴香、韭菜、香菜、罗马生菜、菠菜、铁杆芹菜、水萝卜、小葱、苦苣、绿甘蓝……十多种蔬菜长势喜人,清香扑鼻。“我们村自

2000年发展设施大棚,以种植葡萄而闻名,每年10月至12月属于葡萄休眠期。为了充分利用温室大棚空间,农民们11月种植茴香和水萝卜、12月种植生菜和绿甘蓝等蔬菜,既充分利用温室大棚的有效空间,同时还能增加一部分收入。”马坊镇河北村党支部书记刘福利说。

据悉,全镇16个村共计1707栋

温室大棚,主产茴香、水萝卜、草莓、蟠桃、葡萄等蔬菜果品。马坊镇严把农产品质量关,不断提高农民收入。定期邀请专家地头授课,为果农菜农开展种植管理技术培训,全面提高种植管理和病虫害绿色防控技术水平。区农业农村局、区市场监管局定期对温室果品和蔬菜进行抽样检测,确保“舌尖上的安全”。

沃小番以品牌为驱动 深耕番茄全产业链

本报讯 记者冯文亮 一粒种子的生命力到底有多顽强?沉睡时,它只是一粒平淡无奇、朴实无华的种子。但是,当时机成熟融入大地的怀抱,接触到土壤、阳光和雨露时,种子便爆发出强大的生命力,开启它生生不息、滋养人类的使命和价值。番茄种子专家、沃小番品牌创始人吴景春正是循着这样的发展路径,一次次顽强拼搏,在16年间,用一粒粒的番茄种子实现了自己的梦想,也帮助不少人实现了他们的梦想。

**梦想变为现实
让小番茄也拥有大品牌**

近年来,随着番茄生产的发展和加工业的发展,我国已成为世界上重要的工业番茄种植和番茄酱加工国家,番茄制品产量位居世界第二,出口量位居世界第一。这个行业数据的背后,是我国番茄产业的高速发展,也是吴景春的梦想变为现实,到收获人生累累硕果的一个美妙过程。

四十多年前,吴景春出生在福建德化的一个小山村里,从小就跟着父母下田劳作,插秧、除草等农活儿做得有模有样。这段经历让他切身感受和体会到了作为农民的艰辛和不易。但也激发了他要通过自己的努力来改变现状的斗志。

一个奋发的念头藏在心中,犹如把一粒种子埋在泥土里,时机成熟它就会迸发出惊人的长势。吴景春深知,想要走出山沟沟,唯一的办法就是刻苦学习,考上大学。为了让自己更加优秀,他对自己要求很严格,成绩好也只是基本线。

功夫不负有心人。高中毕业,吴景春以优异的成绩考上了福建农



业大学。在他看来,当时的这一选择是为日后事业的腾飞插上了飞翔的翅膀。

在美好的大学时光里,吴景春常常利用业余时间参加实践活动,以此提升自己的综合能力。让他至今引以为豪的是,读大学期间,作为学校勤工部部长,曾带领团队掀起头脑风暴——举办图书展卖等社会活动,带领贫困学生赚到了几十万元。“这在当时是一笔不少的数目。”吴景春说。

大学毕业,吴景春顺利进入了台湾农友种苗股份有限公司工作。然而,实习期的工作却让不少人难以坚持下来。吴景春清楚记得,实习工作第一天,就被派到农场挑鸡粪。“太臭了,有的同学受不了当场就吐了。”但这对在农村出生,在农村长大,对农活驾轻就熟的他而言,是很平常的工作,没有任何的难度。

随后,由于踏实肯干,工作出色,吴景春被调到了公司总部厦门去做种子销售,直至后来担任北京办事处的高管,负责圣女红果、千禧小番茄、

黑美人西瓜、黄肉小西瓜等爆款产品的推广与策划。他种下的梦想也一步步变为了现实,迸发出璀璨的光芒,美味着无数人的舌尖。

**以“沃小番”为核心品牌
打造番茄全产业链**

2006年,正是中国经济高速发展的黄金时间,为了迎接百年奥运的到来,各行各业发展势头正劲。已是公司高管的吴景春做出了一个大胆的决定——自主创业。辞去了稳定舒适的工作,怀揣三万元本金,开始了和妻子的创业之旅。这是沃尔富斯集团的前身,即济南沃尔富斯农业科技有限公司,专事番茄种子的研发和销售。

创业初期,为了节约成本,凡事都需要亲力亲为。妻子负责包装发货打杂,吴景春更是既当总经理又做业务员,天南海北地推销种子。除了西藏,祖国的大江南北都留下了他的足迹。

>>>下转07版