

协同发展看京津冀

接地气的品牌
市民买得享受

美食之都的天津,对菜市场的爱有多深?标准化菜市场一直是天津重点建设的民心工程之一。走进河西区紫金山路友谊菜市场,就闻到入口处面食铺上黄澄澄的玉米馒头的香气,另一旁是滚动展示的食品安全信息及溯源信息公示平台。市民们提着大包小包的蔬菜水果穿行其间,从鲜嫩饱满的蔬果、种类丰富的水产到制作精良的熟食,琳琅满目的商品和干净整洁的环境,让日常的买菜也成了享受。

“我们周边大型社区有十几个,这个菜市场能够满足大家的需求,能买到多种南方菜,而且规矩干净又有信誉度。”正在选购花豇豆的市民杨女士是友谊菜市场的常客,她告诉记者,家里人就爱吃南方菜,家门口的市场就能买到自己想要的品种。

菜市场一旁的红榜贴着近期的“销冠”商户,据菜市场负责人介绍,黑榜会针对违规行为进行一定的处罚,而针对红榜的商户会减免一定租金,并利用社区生活服务平台帮助进行推广,帮助获得更多流量。

菜场里选“全国菜”的同时,市民也可以享受“足不出户”收到本地菜的消费服务。打开天津本地农业电商“金仓商城”“金仓公社”微信小程序,消费者即可购买到“津农精品”。“从采购到上架不超过16小时,本地农产品直送到客户手中。”天津金仓互联网科技有限公司相关负责人董美娇介绍,金仓公司共建有三类仓:田间仓、运营仓和储备仓,为了做到果熟、菜鲜、菜嫩,金仓公司会从天津市基地或者周边100公里的基地去进行采收。

金仓公司运营四年来,不仅搭建起从一生产到二产物流配送的完整、强健的供应链体系,还积累了庞大的数据资源,建立了相对成熟稳定的网络销售平台。目前有稳定的客户群体,客户覆盖面广泛,不仅能够为市民提供新鲜优质的“菜篮子”产品,还积极践行社会责任,帮助甘肃、西藏等地扶贫产品的线上推广售卖提供有力的保障。

“津农精品,津津有味”,一个“品”字上的产业赋能离不开品牌的打造。近年来,天津市围绕现代都市型农业发展实际,逐步构建起“市场主导、政府引导、协会推动、企业主体”的品牌建设模式,累计培育认定了225个“津农精品”农业品牌。通过创新制定小站稻、沙窝萝卜等区域公用品牌全产业链标准,提升产品品质。

在365天全天候对市民开放的“津农精品”展示中心,市民可以一站式采购到本地近300种,涵盖肉、菜、蛋、奶、鱼、果、粮、种等八大类特色农产品,天津“菜篮子”工程建设的脚步以更多实实在在、真实可感的方式落在每个市民的日常生活中,体现在每天的一餐一饭中。

(黄慧 林单丹 胡燕俊)

天津市 护农为底民生为纽 “津”心编造“菜篮子”

一座城市的宜居,从傍晚时分的菜市场开始。活色生香的鲜鱼水菜在这里汇聚,繁华喧闹声是市民和农民共同满意。

狗不理包子、煎饼馃子、嘎巴菜……天津的美食“密码”,离不开本地农产品这个“关键数位”。从香软劲道的小站稻到脆甜多汁的沙窝萝卜,再到脂香膏滑的七里海河蟹,天津准确把握现代都市型农业的主攻方向,稳扎稳打,在生产端守牢安全底线、强化保供储备,流通端找准销售渠道、加大现代化服务改造,用“津”心在京畿大地上谱写绿色高效的“菜篮子”工程新篇章。

增产筑牢篮底 大家吃得放心

“一家煮饭,四邻飘香”的小站稻,是北方民众的集体回忆。作为天津著名地标产品,有着一千多年历史的小站稻也是津产农产品的一块“金字招牌”。近年,小站稻亩单产全国领先的同时,也有了共同成长、共同进步“新朋友”。

为提高小站稻种植效益,增加稻农收入,2023年,天津市农业农村委在全市选择5片千亩连片稻田,建设稻渔(稻蟹、稻虾)综合种养示范区。

青背、黄毛、金爪、白肚皮,最大单个重量达到了300克以上,武清区上马台镇王三庄村天津市傲然家庭农场的河蟹被不少客户抢购一空。“我今年一共有2600亩小站稻开展了稻蟹立体种养,其中示范区面积超过1000亩。采用这种生态种养

模式,产出的是生态大米和优质蟹是天然又有营养的绿色食品,稻米和河蟹都实现优质优价,每亩增收1000多元。”农场主马佳笑着说。

如何在有限的耕地面积上获得质优高产的农产品,从而丰富市民“菜篮子”是发展都市农业的关键问题。天津用稻渔综合种养等模式给出了自己的答案。不仅单项产业发展,天津目前已创建奶业、生猪、小站稻3个国家级优势特色产业集群,推动促进20个奶业新型经营主体升级改造,培育4个国家级畜禽养殖标准化示范场。

天津发挥“菜篮子”市长负责制和乡村振兴战略实绩考核作用,明确生产任务,加强生产调度,全程压实生产责任。特别是在支持灾后生产上,天津完成0.92万亩受灾棚

室修复,根据天津市农委农情调度显示,蔬菜播种面积和产量同比基本持平,生猪、鸡蛋、生鲜乳、水产品产量同比均实现增长。

“菜篮子”另一头,高标准和严要求也保障了市民以优价购得优质农产品。稻香蟹肥、菜鲜果嫩,市民对“菜篮子”放心的基础是对质量安全监管底线的狠抓严管。据天津市农业农村委市场信息处介绍,天津市从源头入手,组织土壤污染溯源排查、落实区级防控,制定实施受污染耕地安全利用地方标准。体系监管方面,织密产地监管和市场监管“两张网”,拧紧风险监测和安全检测“两把锁”,10个涉农区建立454个食用农产品质量安全监管网格,所有乡镇均建立快检站,监督发现问题100%处置,让消费者吃得更放心。

精耕细管交易 农商卖得轻松

一头连着农村,一头连着城市。“菜篮子”要稳价保供,离不开批发市场这个“减震器”。在天津市静海区,日交易额亿元级的都市农业批发市场,正用精细化管理“对冲”菜价异动风险。

作为天津市大型的农产品一级批发市场,深农集团旗下天津海吉星市场目前入驻商户近2000家,年交易量500万吨,交易额300多亿元。其中果蔬不仅供应天津市70%以上市场份额,还辐射到北京、河北、山东、辽宁等周边300公里地区,服务保障人群超过6千万人。

每天上午,静海区的海吉星南菜大厅里,几十种辣椒、不同规格的茄子番茄以及众多特色蔬菜在这里交易。一筐筐精品蔬菜被保鲜膜包裹着,商户们脸上洋溢着自信,京津冀巨量的客流,让他们只需在摊位前静待批发商到来。“以前不敢进云南菜,像花生毛豆这种农产品,今天卖不出去明天就砸手里了,但现在很多摊主都在做。”顺诚精品蔬菜批发的老板何学龙做了15年蔬菜批发生意,随着迁入海吉星,他的销售品类和体量实现“迭代式”发展。他们不

仅销售了更远地方的蔬菜,还以“订单农业”的方式在不少南方地区地头直接收购蔬菜,将南菜北售的环节降为“直销”。

何学龙档口的显眼处摆满了“优秀商户”“诚信经销商”“最佳贡献商户”的奖牌。“市场也有区域性蔬菜供给不足的情况,我们从全国调取同品类货品给商户及时补充,保障市场菜品价格稳定。”海吉星市场副总经理郭军,指着“诚信经销商”等奖牌说,这些商户很多都是在菜价骤变时,能够与市场和其他商户协调配合,通过及时物流调度和合理的仓储管理,帮助市场稳定菜价的“微型减震器”。

今年9月,海吉星还成立了东盟进口水果北方交易中心,入驻了国内各大知名进口水果经销商,批发品类包括榴莲、山竹、火龙果、菠萝蜜、椰青、凤梨等水果,通过产地直发,缩短流通过程,“打下”进口水果的价格,让天津乃至周边京津冀地区的市民真正实现“水果自由”。

从2010年发展到如今,大型一级批发市场的日新月异也带动了许多商户和农户发家致富。

“我刚给每家种植户转了50万元。”来自河南的李小刚夫妇俩从海吉星开业就来到这里销售油菜,点开手机上的“零钱通”,余额700多万万元的数字不禁让人艳羡。

“从一辆小车到三辆大车,我们家底更厚了,油菜价格也更稳了。”一年比一年好,是小刚挂在嘴边的口头禅。随着客户逐年增多,对蔬菜的需求也越高,李小刚也从“菜贩子”变成托管经营主体,种植的油菜田从几十亩发展到现在300多亩。“需要啥样的菜,我就种啥样的,随时去拉菜不受限制,质量也好把控。”说话间,他打开手机得意地说,“每天都能卖完,基本用不上冷库。只要信誉好、守规矩,生意就特好干!”

目前,海吉星已形成了蔬菜、水果、城市集配三大主营业态,全力打造“数字菜篮子”工程。“我们已经形成了‘以批发市场为中心,上游向基地延伸,下游向消费终端延伸,金融、冷链、集配、数智赋能有效衔接’的供应链体系,让人驻商户卖得轻松的同时,也切实提升了‘舌尖上的安全和品质’。”海吉星总经理刘宗玉表示。