

协同发展看京津冀

“河北净菜”何以热销北京

本报讯 郝东伟 刘蕴哲 初春时节,笔者走进位于北京市丰台区的新发地农产品批发市场,经过加工处理的大葱、土豆、豆角等蔬菜被整齐地分装、放置,即将送到北京消费者手中。

这些蔬菜,许多来自河北的田间地头。现在,它们告别沾土带泥的“原始形态”,按照有关标准和需求进行选摘、清洗、切分等加工处理,被称作“净菜”。目前,河北主要“菜篮子”产品北京市场份额超过四成。河北成为供应北京蔬菜市场第一大省,“河北净菜”广受欢迎。

“河北净菜”热销北京,除了河北环绕北京的地缘优势外,还有什么绝招?

在馆陶县翟庄村有机黄瓜种植基地的温室大棚内,工人们忙着采摘黄瓜。很快,这些黄瓜就会被端上北京市民的餐桌。

为什么这里的黄瓜能“破圈”进京?

“我们选择种植优质抗病品种,提高黄瓜的抗病性和产量,在土壤改良和病虫害防治方面进行了不少探索。”种植基地负责人王鑫举例说,在种植前,他们将有机肥施入土壤,为植株提供充足的养分供应。

在王鑫看来,种出“颜值高”的黄瓜,土壤、水分、养料、温度……各种因素缺一不可。

“我现在通过手机就可以管理基地50个智能化改造后的蔬菜大棚,浇水、施肥、打药都可以在手机上直接操作。”王鑫说,通过精准化种植的黄瓜品质更高,更受市场青睐。

河北农业资源丰富,是北京“菜篮子”产品的重要供应地。经过多年发展,京冀两地已共建环京周边蔬菜生产基地158家,面积达10.3万亩。

从省农业农村厅获悉,按照“基地环境整洁、生产过程规范、产品质量可靠、产后加工完善”的标准,2024年河北省培育了100家“河北净菜”生产示范基地,为北京消费者提供更多优质净菜。

“河北净菜”热销京城,不仅得益于河北省大力提升蔬菜生产水平,也离不开双方合作的顺畅。

设计车辆行驶路线、安排专人统计货物发送需求、通过净菜物流数智应用平台调度车辆……近日,位于北京市房山区的河北净菜(北京)物流有限公司内,数字运营部总经理张振中的工作安排得满满当当。

“我们将河北供应至北京的净菜进行整体规划,努力做到‘专车专线、定时定点’配送。”张振中说,他们承担着“河北净菜”精准配供任务,负责运营部分货运车辆,净菜坐上了进京直通车。

新鲜,是净菜的主打特色;物流,是净菜进京的“大动脉”。

确保净菜新鲜,运输环节必须争分夺秒。然而,2023年5月以前,进京货运车辆日间不能进入北京六环以内通行,这成为“河北净菜”进京的制约点。

难题如何破解?北京市为“河北净菜”进京车辆配给“京籍”通行证,

在证件办理、车辆停靠、行驶范围等方面给予最大便利。

“以前我们雇用临时货车,联络周期长、运输不稳定,经常出现‘菜等车’的情况。”河北农速源冷链物流有限公司总经理赵卫东说,随着北京净菜需求量越来越大,客户群日趋稳定,他们购买了冷链物流车辆,办理了进京货运通行证,再不用卡着0时至6时进出北京。

为进一步提高净菜进京流通效率、降低流通成本,河北农速源冷链物流有限公司在北京市丰台区新发地市场附近,投资建设了河北省首家“河北净菜”共享仓储统配中心。

“净菜在这里存储、中转,再送到位于北京市区的餐饮企业、社区商超、高校食堂等多个单位,有助于解决净菜进京仓储成本高、终端配送难等问题。”赵卫东说,他们开展订单式销售,直接对接北京消费市场,打通了“河北净菜”进京最后一公里。

为了让“河北净菜”畅达北京市场,河北省相关部门在供需两端之间架起桥梁,让人员、物品、信息等要素充分流动。

拇指黄瓜、迷你菜瓜、口感番茄……在去年举办的青县“河北净菜”进京暨蔬菜区域公用品牌发布会上,青县司马庄绿豪农业专业合作社生产的净菜产品,成为北京农产品市场的“抢手货”。

“活动为我们搭建了与北京市场深入沟通合作的桥梁,拓宽了产品的销售渠道。”青县司马庄绿豪农业专业合作社负责人李志彬说,这段时间,他忙着和北京客户洽谈对接,争取让更多优质净菜销售到北京,端上北京市民的餐桌。

为进一步拓宽“河北净菜”的销售渠道,省农业农村厅联合北京市商务局、北京市农业农村局等相关部门,针对北京市场举办专题宣传推介活动,与北京共同组织“河北净菜”进市场、进超市、进社区、进饭店、进食堂、进餐桌“六进”活动,提高“河北净菜”在北京的市场占有率。

省农业农村厅相关负责人介绍,2024年,河北省举办“河北净菜”进京“六进”活动116场,累计有2300余家农业生产经营主体参加,累计展销品牌农产品7600余种。

从民间自发的“进京卖菜”,到政府推动的“河北净菜”,越来越多的河北蔬菜变身“北京好菜”。产销对接的持续深化,既令北京市民餐桌上的蔬菜新鲜可口,又让河北农民的蔬菜不愁销路,实现两端受益。



邯郸市魏县多措并举助推“一县一品”(梨)产业发展

本报讯 智慧娟 今年以来,河北省邯郸市魏县紧盯“一县一品”(梨)产业发展目标,创新思路谋发展,多措并举求突破,通过“走、请、数、保”四字诀,全力助推“一县一品”(梨)产业发展。

“走出去”借鉴取经。2月份以来,县政府相关负责人带领县林果服务中心、农业农村局等相关部门负责人到邢台市威县考察学习梨园智能除草机、智能植保机等数字化管理技术;县林果服务中心主要负责同志带领部门有关人员及相关企业,先后深入到安徽砀山县龙润堂生物科技有限公司、安徽爱泽供应链管理有限公司以及1号梨园等实地考察梨产业发展经验与做法。通过外出实地考察学习,进一步开阔视野,解放思想,找准差距和不足,理清发展思路,明确发展方向,为“一县一品”(梨)产业发展提供有力的战略支撑。

“请进来”传经送宝。为加快魏县梨产业发展,1月15日,魏县与河北工程大学签订合作协议,在魏县国家梨种质资源库建立实训基地,搭建科技助力梨产业发展的原动力。2月24日,河北农业大学教授张江红带领10名本科生入驻魏县实训基地进行现场培训,现场指导、现场实操,用新型科技助力魏县梨产

业发展,为“一县一品”(梨)产业发展提供有力的人才支撑。

“数字化”赋能发展。《魏县“一县一品”(梨)三年行动方案(2025-2027年)》明确提出,将邯郸梨精灵科技有限公司、魏县华达种植专业合作社、魏县梨花果品农民专业合作社和魏县五水润泽农业开发有限公司4家标准化种植基地打造成数字化标准化梨园。其中,邯郸梨精灵科技有限公司、魏县华达种植专业合作社通过手机终端可以适时掌握梨园湿度、温度、墒情等;魏县五水润泽农业开发有限公司采用梨园数字化管理,实现病虫害统防统治、湿度温度一体化管理、数字化管控,为“一县一品”(梨)产业发展提供有力的科技支撑。

“上保险”无忧发展。魏县是全省唯一一个实施梨果特色农业保险的县,梨果特色农业保险连续多年被纳入县政府民生实事。2025年,按照“积极引导、群众自愿”的原则,魏县继续实施梨果特色农业保险惠民政策,为梨产业发展系上“安全带”,让梨农吃下“定心丸”,解除梨农后顾之忧。预计年内完成梨果特色农业保险投保面积3万亩以上,受益3000户以上,为“一县一品”(梨)产业发展提供有力的政策支撑。

天津蓟州区着力
打造农业产业新亮点

本报讯 白思婕 近日,天津市蓟州区政府新闻办召开“蓟州区做好‘引’‘送’‘融’三篇文章打造京津冀协同发展特色样板”主题新闻发布会。发布会上,蓟州区农业农村委副书记、主任金福鹏介绍了蓟州在京津冀协同发展过程中,农业产业方面特色亮点工作。

“近年来,我们坚持以京津冀协同发展为战略牵引,致力于打造‘首都农产品服务保障基地’,加快发展现代都市型农业,持续实施‘农产品进京’工程。”金福鹏介绍道,“目前,我们在京布局销售网点140余个、发展定制会员5000多家,2024年农产品进京销售额突破13亿元。尤其是去年,蓟州区农委牵头与北京市平谷区、河北省三河市、兴隆县签订农业农村领域合作框架协议,明确在5大领域11个方面内容的合作。”

金福鹏介绍说,2025年,蓟州区将从“一个平台、两个机制”上进一步加强合作。

一个平台,是指搭建农业科技合作平台。一是以北京市平谷区国家现代农业(畜禽种业)产业园畜禽种业尖端研发基地为核心,蓟州作为主要试验区之一,积极做好新品种培育选育,形成

种业研发试验阶段合力。二是发挥蓟州制种技术优势,依托在平谷、蓟州、三河、兴隆设立的新品种推广种植区域(养殖点),扩大良种推广面积和规模,全力提高四地种业推广力度。三是在蓟州推广设立平谷“博士农场”分站点,加大新品种引进、推广力度,提高科技成果转化效率。

两个机制,是指建立农业品牌联动机制和市场渠道共享机制。在建立农业品牌联动机制上,探索特色农产品品牌化、精品化、高端化发展路径,建立京津冀公共区域品牌,选取国内知名品牌蓟州玉兰菜,与平谷大桃、兴隆山楂、三河小熏鸡等多种特色农产品精品,形成区域品牌“拳头”产品,不断提升农产品影响力。

在建立市场渠道共享机制上,一是依托蓟州区津九驰、达强兴、挂月绿发等有进京销售资质的屠宰龙头企业,进一步巩固与京冀两地养殖基地合作关系,延长产业链条,实现互利共赢。二是加强与北京物美、新发地等批发市场和商超的供应关系,与京冀两地共享销售渠道,扩大蓟州食用菌、兴隆山楂、三河番茄等优质农产品销售半径,实现京津冀三地抱团取暖。