

河北推动“河北净菜”进京入津提质扩容

本报讯 郝东伟 种好河北“菜园子”，保障京津“菜篮子”。从省农业农村厅获悉，今年河北省将聚焦京津广阔市场，坚持生产、加工、流通、质量、品牌全链条一体化推进，推动“河北净菜”进京入津提质扩容。京津冀两地共同在河北打造一批产业链条完整、协同机制健全、保供能力突出、质量安全过硬的基地，推动基地由生产供应向全产业链协同转变。

4月20日，一批由河北农速源冷链物流有限公司生产的“河北净菜”，被运到位于北京市朝阳区的“河北净菜”共享统配中心。新鲜放心的蔬菜，从加工到端上北京市民的餐桌，不超过24小时。

“我们每天有3到5吨净菜，配送到北京30多家单位食堂和餐饮企业，很受北京市场欢迎。”河北农速源冷链物流有限公司总经理赵卫东说，他们与深州市多个合作社和家庭农场建立合作关系，通过绿色无公害种植，为生产加工优质的净菜产品提供原材料。

近年来，京津冀三地将“河北净菜”进京入津作为协同发展的发力点，通力合作，同向奔赴，在服务京津“菜篮子”的同时，带动了河北农业产业提档升级。2025年，北京批发市场43.04%的蔬菜、七成的牛肉、八成的羊肉、五成的鸡蛋，天津市场三成的“菜篮子”产品来自河北，

实现了丰富京津“菜篮子”、鼓起河北农民“钱袋子”的双赢。

河北是蔬菜产销大省、供京津蔬菜第一大省，形成了冀北夏秋露地蔬菜、环京津冬季设施蔬菜、冀东深冬温室蔬菜、冀中南春秋设施蔬菜和衡水高品质蔬菜五大产区的全域布局，冬季日供鲜菜和冬储菜近10万吨，夏季日供近20万吨，实现四季鲜菜不断、周年供应。

省农业农村厅相关负责人表示，今年河北省将强化区域协作，加强统筹协调，持续推进“河北净菜”进京入津，巩固提升183个环京周边蔬菜生产基地建设水平，提高“河北净菜”京津市场份额。

河北省将立足农业产业布局，完善以国家级农产品产地市场为龙头、区域性农产品产地市场为节点、田头市场为基础的三级农产品产地市场体系，优化不同层级市场的空间分布和功能作用。鼓励农产品产地市场加强冷链物流设施建设，提升冷链物流设施技术装备水平和运行效率。支持建设20个区域性净菜加工集配中心，提升产地净菜加工、贮藏保鲜、分等分级等商品化处理能力。

为加大京津市场开拓力度，河北省将深化京津冀市场信息交流共享，做好价格监测和市场预警分析，引导主体合理安排生产和上市。巩固批发市场主阵

地，完善北京主要批发市场包联机制，常态化开展沟通对接。今年将组织开展农产品进京入津“六进”活动100场以上，拓展对接商超、供应链、社区团购、电商等渠道，打造一批连通京津冀的现代化农产品供应链企业。

以环京地区为重点，河北省将建设一批净菜加工项目，不断扩大净菜加工规模。引导净菜加工企业进行技术改造，聚焦净菜加工核心环节，推进清洗、分选、切分、保鲜等标准化设施设备升级。加强蔬菜加工园区建设，打造一批产业集聚区，配套相关公共设施，提升承载能力。

在强化质量共管方面，河北省将借力京津技术优势，在生产管理、种植技术、质量管控等方面深化合作。建立全程标准化管理体系，推广高品质蔬菜生产十大主推技术，规范生产档案记录，严格投入品管理，实现蔬菜按标生产。协同开展质检体系建设，共同提高区域农产品质量管控水平。

同时，三地将共同开展京津冀特色农产品展示展销和联合推介活动。在北京西站、大型农批、超市商圈等场所投放品牌宣传广告，梳理京津冀知名食材、知名小吃、特色农产品等信息，完善品牌农产品目录，共同讲好京津冀品牌故事。

天津筑牢生猪产业稳产增效根基

本报讯 缪翼 林单丹 走进天津宝坻、宁河、滨海新区的生猪养殖基地，宽敞规整的圈舍里听不到异味，智能环控设备静静运转，养殖户对照着技术手册精准投料，一头头生猪长势喜人。今年以来，天津市农业发展服务中心立足生猪稳产保供，把技术服务送到圈舍地头，以科技赋能养殖一线，为津门生猪产业提质增效按下“加速键”。

开春后的生猪养殖，正是管护关键期，饲养、防疫、环控每一个环节都关乎全年产能。针对春季生猪生产特点，一条条实用的技术指导意见及时下发，从后备母猪精细化饲养，到畜禽疫病防控、防灾减灾，再到粪污资源化利用，全流程的生产规范，让大大小小的养殖场户有了清晰的技术遵循，告别以往“凭经验、靠感觉”的传统养殖模式。

没有坐等农户上门求教，农技人员主动走进田间圈舍，化身养殖户的“技术帮手”。良种繁育怎么选种、精准饲喂如何配方、智能环控怎样操作，面对农户的各类难题，农技人员现场手把手教学，一项项实用技术落地到生产细节中。其间，累计深入一线开展技术指导51人次，优良生猪品种、绿色高效养殖模式一步步推开，饲料节粮降耗、养殖标准化水平同步提升。“专家上门教的技术实在管用，母猪繁育更顺利，养殖成本降了，猪群长势也好，我们心里踏实多了。”宁河区生猪养殖户的话语里，满是实实在在的获得感。

从传统养殖到科学管控，数字化手段为天津生猪产业添上了“智慧翅膀”。依托畜牧大数据平台、物联网监测设备，生猪存栏出栏、市场价格波动、养殖成本变化等数据被实时采集、精准分析，一份份价格周报、生产形势分析报告及时推送，让养殖户清晰掌握市场走势。不再盲目跟风补栏、出栏，农户们跟着数据科学调整生产计划，从容应对市场波动，彻底破解了以往产销脱节的难题。

田间地头、养殖厂区，一场场接地气的技术培训、政策宣讲接连开展。采取分区包联、线上线下结合的方式，技术团队深入三大生猪养殖核心区，现场交流种猪繁育技巧，讲解低蛋白日粮节粮、猪场生物安全防护知识；科技下乡活动中，千余份技术手册、政策明白纸送到农户手中，把惠农政策、养殖干货直接送到基层。实用技术学在手，扶持政策记在心，养殖户的发展信心越来越足，产业发展内生动力持续激发。

产业提质，科技为基；稳产增效，服务为先。接下来，天津市农业发展服务中心将持续紧盯养殖一线需求，深化技术服务、强化良种推广、优化产能调控，全链条助力生猪产业高质量发展，以坚实的畜牧产业支撑，为乡村产业振兴注入源源不断的动力。

石家庄露营经济催生“精致餐”

本报讯 李瑾 宋瑶 春日露营热潮带动下，石家庄露营消费正经历从简单吃饱向精致餐饮的转变。精致餐盒、户外火锅等新业态相继出现，酒店餐饮外拓、食材供应链直连营地，一系列适配户外场景的餐饮产品正试图解决消费者“露营吃什么”的核心痛点，也成为露营经济新的增长点。

五星酒店跨界入局：露营餐盒便捷又出片

在滹沱河一处露营地，市民王女士打开了她的露营餐盒。手工汉堡、造型面包、寿司、鲜切水果及卤味分格摆放。她介绍，过去露营备餐需花费半天时间，而成品餐盒省去了前期准备和后续清洗的繁琐。“提前预订，到店拿上就走，不仅方便，卖相也好，拍照发朋友圈，好多朋友来问。”王女士说。

这款餐盒出自河北旅投国际酒店管理集团旗下品牌“云臻臻禧悦”。据集团新媒体中心经理张焕介绍，团队观察到消费者在露营时面临备餐耗时、自带食物易变质或口感不佳等问题，基于这一需求，酒店于今年3月初正式推出露营系列餐盒。

“其中一款售价39.9元、适配2至3人场景的套餐销量领先，自3月上市以来，已售出2000多份，单周稳定销量约800份，节假日高峰期单日销量更是突破200份。”张焕介绍，该套餐包含三种口味的面包、碱水包，并搭配卤味、时令水果和寿司，能够满足短途出游的用餐需求。

在食品安全方面，酒店采用提前2至3小时预约制，承诺不提供隔夜产品或预制餐。所有食材当天采购、当天制作，成品在0至4℃环境下保鲜，并使用食品级

分格餐盒防止串味。此外，针对不同消费场景，酒店还推出了单人小份餐、多人分享餐、儿童餐及定制套餐等产品。

在门店取货现场，市民史女士说，选择露营餐的主要原因是信任大酒店的品控和食材安全保障，同时也看重其开盒即食的便捷性。

农场直供新玩法：露营火锅主打新鲜与体验

与成品餐盒的便捷性不同，“农场直供+露营火锅”模式更强调食材的新鲜度与消费者的互动体验。

在石家庄市鹿泉区妈妈农场，工作人员正将刚采摘的新鲜蔬菜、菌菇装车，准备送往各露营地。“农场直供+露营火锅”模式发起人、农小易创始人赵子侃是露营爱好者，基于自身积累的农产品供应商资源，推出了这一模式。“我们的核心优势在于供应链：林下散养走地鸡、黑猪肉、智慧方舱种植的珍稀菌菇以及水培蔬菜，这些露营火锅精选食材，都是我们在社区和单位团购中，经过多年团购验证、获得大家认可的招牌产品。”赵子侃说。

目前，农小易已推出林下走地鸡、鹅块、牛杂三款露营火锅套餐。赵子侃介绍，清明假期期间，该露营火锅需提前两天预订。

在食品安全方面，“农场直供+露营火锅”模式实行预订制供应，食材于每日清晨根据预订数量配送到各露营地，做到食材不过夜。赵子侃计划未来将菌棒直接搬上餐桌，让消费者现场采摘，以增强互动体验。

在yes石家庄（夜肆江湖城）和朋友一起露营的赵女士，是农小易的老团购用户，通过平台团购群了解到露营火

锅。她说这种模式省去了自备食材和炉具的麻烦，食材新鲜度也更有保障。“带着家人来露营，既能享受春日风光，又能吃到健康美味的火锅，特别省心。”赵女士说。

从吃饱到吃精致：露营餐饮催生城市消费新增长极

在某社交平台，“露营”相关话题浏览量将近百亿。艾媒咨询数据显示，我国露营经济核心市场规模逐年攀升，2025年达2483.2亿元，带动市场规模达1.44万亿元。近年来，随着消费者需求向多元化发展，露营餐饮已从简单吃饱向精致体验转变，成为消费升级与产业创新的生动体现，为城市消费注入新活力。

放眼全国，“露营+餐饮”的跨界融合正呈现多元化态势。在粤港澳大湾区，轻奢露营地与港式茶餐厅联动，推出“早茶露营套餐”与“港式下午茶营地饭”，实现户外休闲与粤式饮食文化的无缝融合；在西南少数民族聚居区，露营地与民族特色餐饮深度融合，推出“苗家酸汤鱼营地锅”“傣味手抓饭露营席”，让游客在露营中感受民族风味。这些尝试让露营经济在烟火气中持续升温，成为城市消费升级的新亮点。

对于露营餐饮的未来发展，张焕表示，未来酒店将持续深耕美食领域，打破露营餐盒的单一模式，与露营地合作推出专属套餐、定制化餐饮服务，同时根据季节、节日和消费者需求迭代产品，为消费者带来更多新鲜感。赵子侃认为，露营餐要精致是体验经济在露营领域的生动实践，不仅要吃得好，还要吃得健康、有颜值、有互动感，露营不仅是看风景，更是一场兼具美味与乐趣的沉浸式体验。