

天津夏季麦收全面启动 智慧农机助减损

本报讯 徐燕 金波翻滚,麦浪飘香。收割机轰鸣着驶过滨天津市海新区小王庄镇陈寨庄的麦田,标志着天津市麦收全面启动。天津市小麦机收作业由南至北逐步开展。收割的同时,夏玉米也开始播种。智慧化农机加快了小麦机收速度,也让秸秆综合利用更便捷。

上午,微风吹着滨海新区小王庄镇陈寨庄的连片麦田。数台搭载智能控制系统的联合收割机驶入田间。钢铁机器穿梭在麦海中,割台稳稳吞入成片麦穗,切割、脱粒、清选同步完成。机器尾部粉碎装置高速运转,秸秆被瞬间打碎。智能农机依靠卫星导航规划最优路线,成片麦田转瞬收割完毕。田埂另一边,各种机械同步开展土地翻整和夏玉米播种。收割、整地、下种无缝衔接。农户站在地头,只需看着智慧农机运转。

为确保今年夏收颗粒归仓,市农业农村委举办2026年天津市“三夏”机械

化生产暨秸秆综合利用现场推动会。天津市的30家农机企业带来70余台(套)机具展示。5台谷物联合收获机演示了小麦机收作业,以及4种秸秆综合利用方式。最受关注的是全市10个涉农区派出的20名农机手同场竞技,比拼机收减损技能。天津土地有限,想要丰收就要抓好各个环节,减少机收损耗就成了关键技术,选手们操控农机在麦浪间穿梭,力争将损失率控制在1%以内。

夏收历来被称为“龙口夺粮”,面对可能出现的“烂场雨”等夏季多变天气,市农业农村委联合交通、公安、气象、石油石化等部门,打通农机作业保障通道。农业农村部门先期与交管部门一起对“三夏”农机进行专项检查,防止农机带病作业,严禁无关人员进入作业现场,严查未取得农用无人机操作证开展植保作业飞行的违法行为。夏收前,全市累计检修机具2万余台,培训机手及修理工2800余人。预计今年投入联合

收割机4500余台、拖拉机7000余台、播种机5000余台。全市目前已经成立40支常态化农机应急作业服务队,帮助做好烘干晾晒。

“三夏”小麦机收24小时保障热线已开通。交通运输部门落实跨区作业农机绿色通道和免费通行政策,向各涉农区免费发放跨区作业证2100张,在全市主要高速出口或重要路段共设15个跨区作业服务点。气象部门实时发送天气和作业安全提示。各涉农区设立优惠加油站点,落实市场价3%以上价格优惠。

从天津市农业农村委获悉,天津市小麦机收由滨海新区、静海区率先启动,随后由南向北推进。夏玉米机播同步开展,预计6月底大面积播种完成。各级农业农村部门正围绕“抢”与“快”做好服务,全力把“丰收在田”转化为“丰收到手”,确保小麦应收尽收、颗粒归仓。

阳原县高端肉牛 养殖带动农民增收

本报讯 霍相博 郭晓通 近日,河北省张家口禾牧昌畜牧养殖有限公司董事长刘建文来到牛舍检查。跟他一起来的,还有阳原县农业农村局一级主任科员王彦。牛舍里,几十头肉牛正埋头吃饲料。它们不仅毛色发亮、眼睛有神,体格还格外健硕。“按照目前的行情,一头牛能赚8000多元,我们和农户都有得赚。”刘建文笑着说。说话间,公司兽医李世祯来到牛舍前,将有清热降火功效的板青颗粒倒入水槽中。

“牛还需要喝‘凉茶’?”王彦好奇地问。“这几天气温升高,公司专门调整了饲喂方案,不光要添‘凉茶’,还要适当调整高热量原料占比,牛儿们吃得舒服才能长得好。”李世祯回答。

肉牛养殖是阳原县的特色农牧产业之一。但长期以来,当地普遍养殖传统品种,肉质口感一般、市场价格不稳定。为破解产业发展瓶颈,当地探索引进高端肉牛品种,禾牧昌就是第一个“吃螃蟹”的企业。

“阳原紧临京津大市场,饲草成本低、气候干燥凉爽,非常适合高端肉牛养殖。再加上政府的高效贴心服务,我们这才成功‘牵手’了合作伙伴。”刘建文说。

目前,禾牧昌已拥有标准化养殖场5座,肉牛存栏3.5万头。不仅如此,他们还构建起覆盖肉牛养殖、饲草加工、废弃物资源化利用的产业链条,辐射带动县域种植养殖、物流运输等产业联动发展。

阳原是省级乡村振兴重点帮扶县之一,产业振兴任务艰巨。龙头企业培养起来了,如何让农民从中受益?

在阳原县化稍营镇东打鱼湾村,大片玉米地郁郁葱葱。68岁的村民贾旺山站在地头仔细盘算:“玉米收获后,就让禾牧昌的打捆机直接开进地里打包秸秆,这一卖,每亩地能多挣150块钱。”

阳原有种植玉米的传统,每年产生大量秸秆。“按照一头肉牛每年消耗5亩地秸秆来算,禾牧昌年消耗玉米秸秆17.5万亩,能‘吃’掉全县的大部分秸秆。”刘建文说。

在禾牧昌养殖场,阳原县化稍营镇土洞村村民赵晓亮每天都要对照喂料表,将称重后的饲草投喂给牛群。“在这儿上班每月能挣6000元,还能学到许多新养殖技术。”他说,公司除了注重员工培训,还经常组织专业畜牧兽医团队教授周边村民科学养殖技术,很多过去凭经验养殖的农户,开始逐步向标准化养殖转型。

前些年,阳原县揣骨疃镇芦子屯村村民郭世成因欠10多万元债务,经常一脸愁容。“现在,我在禾牧昌当饲养员,工资一个月5000元。我爱人在公司食堂工作,一个月也能挣3500元。如今不仅还清了债,手头还有了盈余,日子越过越红火。”郭世成说。

目前,禾牧昌已提供各类就业岗位300多个。“通过资金入股、资产租赁、产业合作、饲料供应、土地流转、人企务工等方式,公司带动1.32万户农民稳定增收。”刘建文说。

“为了把更多农户吸引到产业链中来,让更多农户尤其是脱贫户受益,我们用好财政常态化帮扶资金支持禾牧昌发展,带动重点帮扶群体通过产业增收。”王彦说,2018年以来,禾牧昌累计缴纳产业收益约1亿元。

“跟着龙头干,如今,我们也过上了‘牛’日子。”郭世成高兴地说。

青龙小山果变身网红茶饮

本报讯 潘文静 张辉 夏天的清晨,河北省秦皇岛市青龙满族自治县祖山镇的山沟里,漫山遍野的板栗树郁郁葱葱。英武山村板栗种植大户赵久国一边给树浇水,一边畅想着丰收的景象。

“‘脸红秦田田’包了我家3000多棵板栗树,到9月份板栗成熟了,预计能收入十多万元。”赵久国笑着说,这家企业订单式收购全村1500多户农户种植的板栗,让大家“好好种、不愁销”。

青龙小栗茶,是网红茶饮“脸红秦田田”的招牌产品。这个品牌是秦皇岛本土企业——乾广农业科技有限公司的原创品牌。目前,企业在京津冀地区开了200家直营店,各式山果茶深受大学生、公司白领等年轻消费者喜爱。

“我们从田野里找灵感,将青龙的板栗、山楂、山杏等特色山果融入茶饮,让年轻人喝出田野的味道。”品牌创始人李志广说。

山果入茶,味道怎么样?近日,在山海关钟鼓楼旁,2000平方米的“脸红秦田田”文旅主题旗舰店里坐满了喝茶小憩的游客。在店门口,二层楼高的“女将”雕塑穿墙而出,游客们捧着奶茶排队合影。

“奶茶的栗子味儿挺浓的,喝起来有栗子泥和桂花米酿的颗粒感。我还点了半斤冰板栗,吃起来凉凉糯糯的。”天津游客张爽通过小红书、抖音等平台做了美食攻略,特意前来打卡。富含山楂果肉的一亩植田沙冰、酸甜口的石里野山杏,张爽此行都想尝尝。

把山果融入茶饮并不是一件容易的事。但对于李志广来说,这是他的初心所在。

受到喜茶等南方茶饮火爆出圈的触动,李志广想做北方的山果茶饮。他从小吃着板栗长大,知道青龙板栗品质很好,就想能不能把板栗融到茶饮里。

李志广带领研发团队反复尝试,最

终搭配桂花等天然食材,找到了板栗饮品味道的平衡点。

产品有了,品牌叫什么名字呢?

李志广说:“在希望的田野上绘就乡村振兴新图景,咱们的家乡是秦皇岛,就叫‘秦田田’吧!这个品牌的形象,应该是一个脸颊红扑扑的农家女,结合起来就是‘脸红秦田田’。”

为品牌做IP雕塑,带动年轻人情绪消费,是“脸红秦田田”出圈的密码。

2023年,李志广创业团队在秦皇岛秦皇小巷二期修建了一个10米高的国风农家女雕塑——梳着麻花辫的农家女,拎着一篮“开口笑”板栗。

当年“五一”前夕,秦皇小巷二期开业。借着街区开业热度,“脸红秦田田”火爆出圈,创下单日最高6.5万元的销售纪录。年轻人与农家女雕塑合影,分享到小红书、抖音等平台,带动了更多消费流量。

2024年2月在天津开第一家店,2025年5月进入北京市场……凭借文化认同、社交共鸣与高性价比,“脸红秦田田”迅速发展成为深受年轻人喜爱的奶茶品牌。

在李志广创业团队中,00后研发设计人员占了重要位置。他们不仅自己喜欢喝茶饮,更时刻关注年轻人的喜好,让每一款产品都能“抓住年轻消费者的心”。

一亩植田沙冰是夏季的销冠,00后研发师郝晴对它的研发过程记忆犹新。

山楂与茶搭配,口感偏酸偏涩怎么办?茶饮采用山楂果肉、山楂糕还是山楂果酱形态?由4个人组成的研发小组围绕这些问题进行研究,将不同形态、不同比例的山楂产品搭配起来品尝,“每天要喝十多杯”。

历时一个多月,郝晴和伙伴们终于做出了6款相对成熟的样品。在公司同事的内测中,一亩植田沙冰得票率最高,成功进店销售。因

清爽解腻的口感,它很快成为老少皆宜的明星产品。

“脸红秦田田”的热销,带动了青龙满族自治县板栗、山楂等山果的种植。乾广农业在青龙承包了3000多亩板栗树,带动30多个村农户增收;对15个村的山楂进行订单式收购,让3000多户农户受益。

为了完善供应链,乾广农业在青龙投资建设了1.5万平方米的生产基地,主要生产板栗系列产品。生产基地预计今年9月投产,将直接带动周边村民就业。

板栗奶茶、板栗咖啡、板栗面包、板栗雪糕、板栗文创……在“脸红秦田田”的创意转换下,小小板栗正在完成从农产品到网红消费品的价值跃升。

“板栗不仅是季节性食物,还可以是全年销售的热销品。我们通过标准化、品牌化、故事化,让板栗融入茶饮,跨界成为网红。”李志广说,“脸红秦田田”注重与在地文化结合,让IP形象成为文化载体,打造“新农业+新文旅+新消费”融合业态。

