

热点调查

借力冷资源 发展“热”产业

——青海省大通县大力发展冷凉蔬菜特色产业

□□ 农民日报·中国农网记者 孙海玲

时下,青海省大通回族土族自治县田野流翠,成片的蔬菜和庄稼接天连地,山川大地生机勃勃。正值冷凉蔬菜大面积成熟上市之际,农家人早出晚归,忙着采收,与时间赛跑,抢着将这一季的美味食材送到全国各地消费者餐桌上。

冷凉蔬菜又称高原夏菜,是指适宜在气候冷凉地区夏季生产的蔬菜,其最适宜生长温度在17℃至25℃之间。大通县海拔高,光照充足,降水充沛,气候冷凉湿润,土壤肥沃,对于生产高原冷凉绿色蔬菜具有得天独厚的优势。

近年来,大通县全县持续加大冷凉蔬菜基地建设力度,预计2024年末,全县蔬菜播种面积将达8.2万亩,产量可达24.11万吨,优质蔬菜种苗产能达3000万株,全年蔬菜综合产值将突破8亿元。如今,大通县冷凉蔬菜不仅畅销大江南北,还端上了“粤港澳”大湾区市民的餐桌,成为又一张亮丽的“绿色”名片。

抓生产 保供应

日前,记者走进大通县城关镇下寺咀村的大通荣辉种植专业合作社的露天蔬菜基地,成片的西蓝花如同“绿色花海”连绵至地头。从这里生产的西蓝花,经过包装后,最快当天就能到达广州、福建等地市民的餐桌上。

“每年5月初种下去,7月头就能收,每天能生产1万多斤,因为是错峰种植,西蓝花的采摘期一直能持续到十月中下旬。”合作社负责人陈同斌告诉记者,今年种植560亩蔬菜,其中西蓝花占了三分之二,主要通过订单农业发往广州、福建等地。

自2015年合作社成立以来,陈同斌就在考虑种什么。“我们了解市场后得知,西蓝花价格相对稳定,且耐寒喜凉,高原上冷凉气候正好适合。经过两年的不断试验总结,最终选出了‘耐寒优秀’这个适合咱们这里气候环境的西蓝花品种。”就这样,陈同斌成了县内大面积种植西蓝花的“第一人”。

“起初种植30亩,这几年西蓝花效益不错,种植面积一直维持在300亩左右,目前西蓝花亩产3000斤左右。这两天西蓝花价格直冲每斤3块钱,我们每日平均出5吨,全年西蓝花总产量达450吨,目前已经出了一半。”站在田间,陈同斌脸上扬起一丝丰收的喜悦。

围绕提质、稳量、补链、扩输等重点,大通县集中力量建设集约、高效、规模化、专业化的冷凉蔬菜单品基地,全面推进育苗、分拣包装、预冷处理、保鲜仓储、冷凉配送、初精加工等冷凉蔬菜全产业链发展,全力提升“菜篮子”产品生产能力。目前,全县累计建成日光节能温室3295栋,千亩露地标准化蔬菜生产基地6处、食用菌生产基地2处,引进蔬菜新品种10个。

“通过建基地、树样板,补短板、强弱项,全县蔬菜规模稳步扩大,效益明显提升、品质不断提高,初步形成了规模化、产业化生产格局。”大通县蔬菜技术服务中心副主任郭国寿介绍,在建基地的同时,积极引进并推广商品性好、抗病性强的黄心芹、龙牙白菜、茼蒿、豆角等优良品种,努力打造标准化“菜园子”。

抓流通 强输出

近日,大通森田现代农业科技有限公司新鲜采摘的150公斤新鲜豆苗,经西宁海关工作人员的检验检疫后,于当日首次发往澳门。这是继高原冷凉蔬菜供应香港后,再次扩大“朋友圈”,首次进入澳门市场。

走进基地,成片菜田碧绿喜人,采摘收割一派繁忙景象。“这里生产的豆苗、苦菊、罗马生菜等品质柔嫩、口感好、味甘甜,深受南方消费者喜爱。”从今年6月底第一茬冷凉蔬菜成熟上市以来,公司负责人王显付就没有好好休息过。

“这两天豆苗的市场价一斤高达25元,公司在大通县一共流转了2000多亩土地,光豆苗就种植了1000余亩。”王显付告诉记者,今年公司率先完成出境蔬菜备案800亩,向粤港澳、北上广等地供应迟菜心、红苋菜、西兰花、野菜苗、龙牙苔

等品种,2024年可输出优质冷凉蔬菜500吨,优质蔬菜输出额将突破1000余万元。

种得好,更要卖得好。今年以来,大通县紧盯粤港澳大湾区、长三角经济圈、“北、上、广、深”都市圈、成渝经济圈等地,高端蔬菜市场需求和商超入场标准,充分发挥区位优势、地理优势、气候优势、资源优势,积极引进投资规模大、带动作用强的蔬菜产业项目,初步构建形成了冷凉蔬菜产业集群,打造形成了一批蔬菜单品基地,培育形成了一批联农带农稳固紧密的蔬菜产业化生产经营主体。

同时,大通县大力支持农产品流通企业建设销地生鲜仓储中心、产地集配中心、农产品销售终端等流通基础设施,通过“订单生产”“定向销售”“代销代供”等多元化输出路径,预计年内输出量可突破10万吨,绿色蔬菜输出额将突破3亿元。

据介绍,目前全县累计建成规模型蔬菜冷藏保鲜库23座,储能达2.6万吨,果蔬预冷处理能力达2.3万吨,形成市级优秀“菜篮子”生产基地3处,创建省、市级现代农业产业园4家。建成县级电子商务公共服务中心1处、乡镇电子商务综合服务站点220个、“菜篮子”产品零售网点达1200个,有力保障农产品高效流通。

在逐步推动冷凉蔬菜产业集群化过程中,大通县还逐步推动50余家现代蔬菜企业、120余家新型经营主体资源要素整合,促进市场主体实现“抱团式”发展,切实提高了全县蔬菜产业的组织化程度。

抓项目 提品质

眼下,正是第二茬露天白菜移栽的时节。一大早,大通县朔北藏族乡药匠台村的大通农友无公害蔬菜专业合作社负责人许发家开着小货车来到大通县现代农业展示基地拉运大白菜苗。

“合作社主要种露天蔬菜,以甘蓝、大白菜为主。7月份刚上市时甘蓝一斤5毛钱,这两天能卖到1.3元,主要销往兰州、西安等地,从田间地头就拉走了,非常省

心!”忙碌间隙,许发家说:“目前第一茬甘蓝已经基本销售完了,这两天我们抓紧时间移栽第二茬大白菜。已经种下去十多万株,复种面积20多亩。由于这边天气冷凉,直接移栽白菜苗,能缩短生长期,确保十月份能上市。”

位于塔尔镇刘家庄村的大通县现代农业展示基地占地7000平方米,基地苗木上的草莓番茄、大白菜等各类蔬菜嫩绿齐整,长势旺盛。据基地负责人董建宏介绍,基地每年向县内15家合作社供应蔬菜苗,露天蔬菜苗从每年的3月初开始到8月中下旬结束,全年为露地蔬菜提供1200万到1300万株菜苗,为设施温棚提供80万株菜苗。

“2023年,我们依托大通县循环式育苗设施建设项目引进了循环式育苗设备6套,与设备未安装之前相比,每年能增加繁育良种蔬菜壮苗120万株以上。”董建宏介绍,“循环式育苗+物联网系统+智能水肥一体机+连栋智能温室”的建设模式,成功打造出全省首例立体循环式育苗基地,这一模式大大提高了育苗规模。

产品好不好,市场说了算。如今大通县冷凉蔬菜在全国高端市场的知名度、影响力和市场占有率提升,之所以能挤进高端市场,靠的是标准化、品牌化。自2023年以来,大通县启动实施了覆盖全县20个乡镇的高原冷凉蔬菜现代农业产业园建设项目,累计投资达7300万元。通过项目实施,实现了冷凉蔬菜产业从人才引进、技术服务、种苗繁育、种植生产、加工包装、品牌建设、供销流通等全链条资源要素整合。

同时,大通县采取“招商引资”“引才引智”“飞地合作”等措施,吸引了来自香港、上海、江苏、山东、甘肃等地的企业在大通谈合作、建基地、搞生产,有效提高了全县冷凉蔬菜现代化产业化发展水平。目前,项目区已经发展成为“河湟河源”“夏都蔬生”“老爷山”蔬菜等青海地区绿色有机农畜产品区域公用品牌的核心产区。

群和预制菜产业园,持续打响‘六盘山冷凉蔬菜’区域公用品牌。”固原市相关负责人说。

种得好,更要卖得好。为了让“六盘山冷凉蔬菜”走出宁夏、走俏全国,固原市坚持“按需生产”“借船出海”,引进水发浩海、香港加记、上海溢桥等龙头企业,培育蔬菜产销合作社304个,改扩建各类蔬菜产地批发市场50个,建设规模化大型蔬菜预冷库36处4.23万立方米,产品远销广州、上海、武汉等地,构建起“冬菜北上、夏菜南下”的流通格局,通过“净菜人超”实现与高端市场有效对接。

“我们采取‘走出去、请进来’开拓市场,连续7年举办‘全国知名蔬菜销售商走进固原活动’,邀请全国大型批发市场、新零售企业走进固原洽谈合作,共签訂基地共建、产销协议210项,贸易总额36.9亿元。有效提升‘六盘山冷凉蔬菜’‘彭阳辣椒’‘西吉芹菜’等区域公用品牌,培育‘清水河’‘别庄牌’‘将台红’等企业品牌,固原蔬菜品牌影响力逐年提高。”固原市委主要负责人介绍。

“今年,我们聚焦打造全国夏秋优质冷凉蔬菜生产供应基地,突出做标准、做品质、特色化,以市场需求为导向,抓实育苗种植、分拣包装、精深加工、保鲜贮藏、市场开拓、冷链物流等关键环节,集中力量打好‘单品’,构建集生产、加工、仓储、物流、分销、配送综合调配的现代蔬菜产业体系,围绕‘四大蔬菜片区’,建设设施蔬菜、露地蔬菜、供港蔬菜三大基地,建设宁夏南部山区露地蔬菜产业集

又可实现生活垃圾源头的减量化和资源化。自2023年河北省推行“净菜进京”政策以来,越来越多的企业加入进来。北京市餐饮行业协会会长贾飞跃表示:“‘河北净菜’进北京是一项惠及民生的工程,通过推介活动让北京餐饮企业与河北品牌农产品建立顺畅的沟通合作渠道以及良好的合作方式,在帮助河北品牌农产品拓展了市场的同时,也为北京餐饮企业提供了更多的食材选择。”

据介绍,为让更多优质、绿色、高端的廊坊农产品走进北京社区、端上百姓餐桌,本次活动汇聚来自河北省11个设区市及沧州市、辛集市48家企业的4大类600余款优质农产品,全方位、多角度展示了河北现代农业发展成果,进一步提升了河北品牌农产品在北京市场的知名度和美誉度,有力推动了产销联动,为持续丰富京津市场“菜篮子”、助力河北农业实现丰产丰收,促进农民增收致富发挥了积极作用。

价格周报

批发市场

猪肉价格连续6周上涨

据农业农村部监测,2024年第32周(2024年8月5—11日,下同)“农产品批发价格200指数”为125.10(以2015年为100),比前一周升4.88个点,同比高5.18个点;“菜篮子”产品批发价格200指数”为126.93(以2015年为100),比前一周升5.73个点,同比高6.79个点。

猪肉价格连续6周上涨,牛羊肉价格继续小幅下跌。猪肉批发市场周均价每公斤26.20元,环比涨3.6%,为连续6周小幅上涨,累计涨幅7.9%,同比高15.0%;牛肉批发市场周均价每公斤59.92元,环比跌0.5%,同比低15.5%;羊肉每公斤58.70元,环比跌0.3%,同比低8.0%;白条鸡批发市场周均价每公斤17.64元,环比涨0.6%,同比低3.0%。鸡蛋批发市场周均价每公斤10.05元,环比涨2.2%,同比低9.0%。

水产品价格涨跌互现。鲫鱼、草鱼、鲤鱼和白鲢鱼批发市场周均价每公斤分别为21.20元、16.24元、14.66元和10.24元,环比分别涨1.7%、0.7%、0.6%和0.4%;大黄鱼每公斤为40.38元,环比基本持平;花鲢鱼和大带鱼每公斤分别为17.84元和40.06元,环比分别跌0.8%和0.2%。

蔬菜均价连续7周上涨。受高温多雨天气影响,蔬菜价格继续上涨,重点监测的28种蔬菜周均价每公斤5.53元,环比涨8.6%,为连续7周上涨,累计涨幅28.3%,同比高12.4%。分品种看,27种蔬菜价格上涨,1种下跌。其中,莴笋价格涨幅较大,环比涨20.6%,菜花、大白菜、西红柿、黄瓜、豆角和非菜价格环比分别涨19.6%、18.8%、18.0%、16.0%、15.3%和15.2%,其余品种价格涨幅在15%以内;莲藕价格环比跌3.0%。

水果均价小幅上涨。重点监测的6种水果周均价每公斤7.36元,环比涨1.8%,同比高2.1%。分品种看,西瓜、菠萝、鸭梨、香蕉和富士苹果周均价环比分别涨14.6%、6.6%、1.6%、0.9%和0.2%;巨峰葡萄周均价环比跌1.7%。

集贸市场

牛羊肉价格环比下跌

据对全国500个县集贸市场和采集点的监测,8月第2周(采集日为8月8日)生猪产品、家禽产品价格环比上涨,牛羊肉、豆粕、育肥猪配合饲料、肉鸡配合饲料、蛋鸡配合饲料价格环比下跌,生鲜乳、玉米价格环比持平。

生猪产品价格。全国仔猪平均价格44.23元/公斤,比前一周上涨0.8%,同比上涨34.5%。重庆、江西、贵州、福建、广东等23个省份仔猪价格上涨,上海、陕西、河北、甘肃、山东等5个省份仔猪价格下跌,宁夏价格持平。华北地区价格较高,为45.94元/公斤;西南地区价格较低,为38.19元/公斤。全国生猪平均价格20.21元/公斤,比前一周上涨4.0%,同比上涨17.9%。全国30个监测省份生猪价格均上涨。华南地区价格较高,为21.44元/公斤;华北地区价格较低,为19.18元/公斤。全国猪肉平均价格30.71元/公斤,比前一周上涨2.6%,同比上涨15.6%。全国30个监测省份猪肉价格均上涨。华东地区价格较高,为32.87元/公斤;东北地区价格较低,为28.44元/公斤。

家禽产品价格。全国鸡蛋平均价格10.93元/公斤,比前一周上涨1.5%,同比下跌5.9%。河北、辽宁等10个主产省份鸡蛋价格9.95元/公斤,比前一周上涨2.5%,同比下跌7.1%。全国鸡肉平均价格23.78元/公斤,比前一周上涨0.4%,同

比下跌0.9%。商品代雏鸡平均价格3.82元/只,比前一周上涨0.3%,同比上涨2.4%。商品代肉雏鸡平均价格3.58元/只,比前一周上涨0.8%,同比持平。

牛羊肉价格。全国牛肉平均价格68.37元/公斤,比前一周下跌0.2%,同比下跌16.2%。河北、内蒙古、吉林、黑龙江、山东和新疆等主产省份牛肉价格57.18元/公斤,比前一周下跌0.3%。全国羊肉平均价格70.34元/公斤,比前一周下跌0.1%,同比下跌9.8%。河北、内蒙古、山东、河南、四川、甘肃和新疆等主产省份羊肉价格64.48元/公斤,与前一周期持平。

生鲜乳价格。内蒙古、河北等10个主产省份生鲜乳平均价格3.21元/公斤,与前一周期持平,同比下跌14.6%。

饲料价格。全国玉米平均价格2.58元/公斤,与前一周期持平,同比下跌14.3%。主产区东北三省玉米价格为2.40元/公斤,与前一周期持平;主销区广东省玉米价格2.72元/公斤,比前一周下跌0.4%。全国豆粕平均价格3.46元/公斤,比前一周下跌0.9%,同比下跌24.9%。育肥猪配合饲料平均价格3.52元/公斤,比前一周下跌0.3%,同比下跌9.5%。肉鸡配合饲料平均价格3.62元/公斤,比前一周下跌0.3%,同比下跌9.3%。蛋鸡配合饲料平均价格3.34元/公斤,比前一周下跌0.3%,同比下跌9.2%。

本栏目稿件由农业农村部市场与信息司、农业农村部信息中心提供

第二届王口炒货节暨“津农精品”展在津举办



展会上,来自全国的经销商和消费者现场咨询。

袁广齐 摄

□□ 农民日报·中国农网记者 张国凤

近年来,在北上广等一线城市,打上宁夏标签的蔬菜深受食客喜爱。在刚刚结束的宁夏冷凉蔬菜节暨全国知名蔬菜销售商走进宁夏活动中,全国20多家受邀企业与宁夏相关部门签约金额更是高达22.63亿元。从最初默默无闻的本地农产品,到如今成为新鲜脆嫩、绿色健康的代名词,宁夏蔬菜的华丽转身令人瞩目。宁夏冷凉蔬菜为啥能够火爆出圈,成为国内市场的新宠?记者来到主产区固原市一探究竟。

固原市位于六盘山地区,平均海拔在2000米左右,是培育冷凉蔬菜的上佳之地。“固原在发展冷凉蔬菜方面,有得天独厚的优势条件。第一个就是夏季气候冷凉,平均温度18℃,适合于喜冷凉和喜温蔬菜的健康栽培。第二个就是光热充足,平均日照在十个小时以上。再一个就是昼夜温差大,空气湿度小,病虫害比较少,这一切都造就了我们宁夏固原冷凉蔬菜特有的蔬菜品质。”湖北省农科院教授邱正明说。

除了区位优势,宁夏蔬菜之所以能畅销市场,还有技术加持。走进原州区彭堡镇“三个零”生态农业科技示范基地,覆盖着防虫网的蔬菜,在烈日照射下,泛起层层银色涟漪,连片的蔬菜郁郁葱葱,长势喜人。原州区今年引入优势企业,共同致力于零化肥、零农药、零激素的蔬菜向绿色有机高端高效迈进。“在种植过程中我们实现了水肥一体化,精准施肥技术,种植出的蔬菜健康、安全、有菜味。”固原三个零生态农业科技发展有限公司技术服务负责人张东东介绍。

在固原市彭阳县新集乡姚河村海子塬设施农业园区内,农户余小龙正在组织10余名工人在大棚内抢收辣椒,刚刚摘下的辣椒,一袋一袋整齐罗列在棚外,等待装车。这里的辣椒长势喜人,除了对种植用的老旧设备及时进行更新换代,县农业农村局农技专家还会定期对土壤消毒、有机肥和生物菌肥施用、精准灌溉施肥、水肥一体化、病虫害绿色防控等关键技术模式进行培训。“通过2-3年技术实施,园区化学肥料减量15%-20%,化学农药减量

30%-50%,亩产提高10%,优质商品率达到90%,亩均实现新增纯收入2000元以上。”彭阳县农业技术推广服务中心主任陈德明介绍。

农业品牌是农业高质量发展的重要标志,也是促进产业振兴的重要抓手。为缓解“有好产品无好品牌、有好品质没有好价钱”的尴尬局面,固原市瞄准粤港澳大湾区、长三角经济带、京津冀都市圈,坚持高品质的品牌核心,突出高品位的品牌特色,聚力培育“六盘山冷凉蔬菜”区域公用品牌,让固原的冷凉蔬菜产得出、卖得好,切实增加农民收入。

“今年,我们聚焦打造全国夏秋优质冷凉蔬菜生产供应基地,突出做标准、做品质、特色化,以市场需求为导向,抓实育苗种植、分拣包装、精深加工、保鲜贮藏、市场开拓、冷链物流等关键环节,集中力量打好‘单品’,构建集生产、加工、仓储、物流、分销、配送综合调配的现代蔬菜产业体系,围绕‘四大蔬菜片区’,建设设施蔬菜、露地蔬菜、供港蔬菜三大基地,建设宁夏南部山区露地蔬菜产业集

河北:加强产销联动 促进净菜进京

□□ 农民日报·中国农网记者 侯雅洁

8月15日-16日,由河北省农业农村厅主办、廊坊市农业农村局承办、北京市餐饮行业协会协办的河北净菜进京“六进”活动暨廊坊品牌农产品产销对接活动在北京举行。活动以“四季三餐 这么鲜 冀在心田”为主题,通过观摩学习、展销品鉴、品牌推广、面对面精准对接等形式,进一步推动河北特色品牌农产品走入北京千家万户。

种好河北“菜园子”,保障京津“菜篮子”。河北省作为北京“菜篮子”产品的重要供应地,主要“菜篮子”产品北京市场占有率达40%以上,北京市场约六成的牛肉、八成的羊肉,四成以上的蔬菜和鸡蛋,都来自河北。廊坊永清的西红柿、沧州市宁的圆茄等单品上市期间能占到北京市场的80%以上。“河北以‘日常供得稳、应急有保障’为目标,与北京共建环京周边蔬菜生产基地158家,示范带动全省1200多万亩蔬菜按照净菜

标准生产供应,为北京高端、优质品牌农产品市场提供了有力支撑。”河北省农业农村厅二级巡视员单守林介绍。

作为河北的主要供京产地,廊坊市坚持以市场为牵引,壮大蔬菜产业链,提升农产品附加值,不断强化北京市场消费网络与廊坊市生产供应网络的适配与对接。目前,全市已建立净菜加工企业18家,年产净菜11.4万吨,建成省级环京周边蔬菜生产基地20家。“近年来,廊坊加大力度建设环京蔬菜基地,培育壮大农业品牌。截至目前,共培育出市级以上农产品区域公用品牌26个,市级以上企业品牌49个,创优了永清番茄、安次甜瓜、文安杂粮、大厂牛肉等一批具有较高市场知名度和竞争力的区域公用品牌,唱响了‘汇福’‘鲜到家’‘康达基’‘紫晶’‘参花’等一批品质高、附加值高的企业品牌和产品品牌,涵盖了种植、养殖、水产、深加工、预制菜等产品,提升了廊坊农业品牌在京津市场的影响力,营造了产销两旺的良好发展势

头。”廊坊市农业农村局副局长韩国峰介绍。

近年来,越来越多来自河北的净菜走上北京市民的餐桌。廊坊市香河县五百户镇美鑫果蔬种植专业合作社负责人马海奎介绍,目前合作社推行精细化管理,把“连土带泥”的蔬菜从切根挑选到保鲜处理、称重打包、取样检测、贴标签分装等环节均实行标准化生产,韭菜、香菜、油菜、芹菜等叶菜备受北京消费者欢迎,已成为丰台区多家大型商超的供货商。

在环京津一小时鲜活农产品物流圈加持下,来自河北的农产品可快速直达北京商超和餐饮市场,实现“清晨河北园中菜,中午京津盘中餐”。“我们有自己的物流车十余辆,每天按照定单量,分成早晨、中午、下午三个批次,把新鲜的蔬菜运送到北京,真正实现蔬菜从田间地头到餐桌不超过24小时。”五盾双翔(北京)供应链科技有限公司总经理单大鹏介绍。

“净菜进京”既能保障北京市场供应,

□□ 农民日报·中国农网记者

缪翼 林丹丹

日前,由天津市坚果加工行业协会主办的第二届王口炒货节暨“津农精品”展在天津梅江会展中心盛大举行。此次活动,依托王口镇悠久的炒货历史与深厚的产业基础,进一步推动当地土特产业蓬勃发展。

天津市静海区的王口炒货业自明朝嘉靖年间传承至今,已有600余年的悠久历史。目前,王口镇炒货业注册企业达300余家,从业人员8000余人,成为该镇的支柱产业。被确定为天津区域公用品牌的“王口炒货”,以其丰富的品种和卓越的品质,不仅畅销国内多个地区,与多家知名零食品牌及大型商超建立了合作关系,还远销海外12个国家和地区。

近年来,王口镇积极响应乡村振兴战略,以“创牌-促产-营销-引人-提质-增效”为主线,全力打造集生产商贸于一体的农业特色食品小镇。此次炒货节暨“津农精品”展,正是王口镇大力发

展土特产业、推动乡村振兴的重要举措之一。活动汇聚了100家王口炒货企业和全市多家“津农精品”企业,通过大型商超采购对接、外资企业参观对接、直播带货等多种形式,进一步搭建静海特色产品的分享体验平台、交流合作平台,打通上下游产业链,推动更多优质产品走出静海,走向全国、走向世界。

值得一提的是,王口镇在炒货产业的创新发展上也取得了显著成果。以天津市岳城食品有限公司为代表的炒货企业,不断推陈出新,积极参展各类行业盛会,如第十七届中国坚果果干食品展览会暨保供大会,对外宣传推介静海炒货产业的新成果、新形象、新风采,成功吸引了众多关注与合作意向。

此次王口炒货节暨“津农精品”展的举办,不仅是对王口镇炒货产业的一次全面展示,更是对乡村振兴与土特产业发展成果的一次集中检阅。王口镇将继续依托其独特的产业优势和文化底蕴,不断探索乡村振兴的新路径、新模式,让“炒货之都”的名片更加靓丽夺目,让“王口炒货”的味道香飘天下。