河北“三秋”生产圆满收官

□本报记者 贾宏博

衡水市阜城县码头镇韩庄村的农田里，机声隆隆。种粮大户邢广林的1800亩农田全程机械化作业，条播机、旋耕机、镇压机往来穿梭，犁地、播种同步推进，5天即完成了冬小麦下地。麦种带着秋雨后的墒情埋进沃土，这是河北“三秋”生产收官阶段的日常场景。

记者从省农业农村厅获悉，截至10月26日，全省“三秋”生产圆满收官：秋粮收获进度近99%，与常年持平；冬小麦播种3300多万亩，进度近98%，比上年快6天，各地有望10月底前全面完成播种任务。

藏粮于技抓秋收 颗粒归仓提单产

秋粮是河北全年粮食生产的“大头”。今年全省秋粮播种以来光温充足、晴雨相间，各地把科技种田贯穿耕、管、收全过程，推动单产大面积提升。

在石家庄市高邑县，集众农业专业合作社负责人徐荣吉的玉米田里，密植高产品种搭配水肥一体化技术，亩株数从5000株增至5300株，亩产达620多公斤，比去年高出约30公斤，全域“一喷多促”作业遏制了病虫害，让玉米穗大粒饱。在邢台市南和区，大豆玉米带状复合种植户韩坤杰用苗前封闭除草技术破解管护难题，在玉米稳产的同时，每亩多收100多公斤大豆。

从“凭经验”到“靠数据”，辛集市示范田里，无人机、土壤传感器实时回传墒情、苗情、虫情，植保与水肥双重管护精准到株。全省科学调度81万台农机具，储备履带式收获机与烘干设备，秋粮收割、烘干、收储环环相扣，真正实现“粮出手、钱到手”。

良种良机稳秋种 适期适墒播壮苗

“七分种，三分管。”秋种质量直接决定来年夏粮底色。河北各地把“适期、适墒、适量、适深”的“四适”要求落到每一块田。

在保定市望都县高岭镇，搭载北斗导航的播种机7天完成2500亩精量播种；衡水市武邑县龙店镇推广“深松+北斗导航精量播种”，打破坚硬犁底层，苗齐行直；衡水市阜城县调拨小麦种子600万公斤、化肥1.7万吨，主推“马兰1号”“衡麦30”等抗逆半冬性品种；沧州市孟村回族自治县在盐碱地上用“良种+良机+良技”三良配套，26.2万亩冬小麦落地，其中14万亩为耐盐碱旱碱麦。

针对今秋气温偏高、厄尔尼诺影响的不确定性，京津冀联合发布冬小麦播种与冬前管理技术建议：冬性品种适当早播、半冬性品种适当晚播，低洼地块防板结、适墒地块抢农时，力争一播全苗、苗健苗壮。

服务到田夯基础 环环紧扣固粮安

丰收的背后，是全程跟进的技术支撑与闭环服务。今年“三秋”，省市县三级专家团队“一对一”包联，农技小分队分片巡讲，示范方建在村头、技术送到地头。从秸秆还田、苗期防病，到查苗补苗、冬前防冻，一项项关键措施盯着墒情走、跟着苗情调。

邯郸市冀南新区组建农技小分队分片包村，对接种植大户，讲透整地、底肥、播量、镇压要点；保定市望都县把“耕、种、管、收”托管服务送给小农户，统一农机、良种与技术，破解“农机少、技术弱、成本高”老问题。电力、供销、收储部门同步靠前：国网邯郸新区供电公司巡检机井线路，秋粮收购点就地测水过磅、当场结算；邢台柏粮集团备好10万吨仓容，让农民卖“明白粮、放心粮”。

“三秋”收官不是终点，冬管接力随即展开。下一步，河北将常态化监测苗情、墒情、虫情，适时落实镇压保墒、控旺转壮、浇越冬水等措施，把播种质量延续为开春长势。

燕赵沃野上，玉米归仓的金黄尚未褪去，冬麦破土的新绿已经接棒，一幅“收得稳、种得优、管得细”的丰收长卷，正在乡村振兴一线徐徐铺展。

河北深化质量强企强链强县建设

累计4.9万家企业聘用首席质量官，保持全国前三位

本报讯（记者**刘延丽**）10月29日，记者从省政府新闻办召开的河北省深入推进质量强省建设新闻发布会上获悉，河北省不断深化质量强企强链强县建设，提升质量水平。今年以来，扎实开展“助企引智”服务，为354家企业引进外籍质量专家356人，累计引进外籍质量专家1369人。

今年以来，河北省积极推行企业首席质量官制度，新增7547家企业，累计4.9万家企业聘用首席质量官，保持全国前三位。大力创建质量标杆典型，培育160家质量强省建设领军企业。深化“冀质贷”银企对接，累计帮助647家企业实现贷款105亿元。深入推进质量强链联动提升，生物医药等6条产业链入选全国百个质量强链重点项目，牵头或参与5项全国跨区域质量强链联动项目，实施146个“一县一强链”项目，绘制产业链质量图谱140张，实施质量攻关项目502个，解决质量问题1600余个。深化“质量服务企业行”行动，按照“无事不扰、有事即到、做足功课、精准服务、突出实效”的工作理念，5年来累计现场帮扶企业1.2万余家次，解决企业相关质量需求1.4万余项。持续推进质量强县（区、镇）培育创新试点建设，全面铺开百县质量提升行动，累计培育20个县域质量建设典型案例，有力带动了全省县域经济高质量发展。

下一步，河北省将充分发挥质量在促进企业做大做强、支撑产业建圈强链、推动城市可持续发展中的重要作用，发挥企业“首席质量官”作用，加强质量强国、质量强省建设领军企业培育，推动金融机构推出更多“冀质贷”金融产品。聚焦重点产业链，扎实开展产业链供应链质量联动提升和“一县一强链”工作，实施一批质量强链项目，推广一批典型经验和案例，扎实推进跨区域质量强链联动提升项目。积极培育质量强县创新试点，推动百城、百县质量提升活动，打造高质量发展标杆。扎实推进“助企引智”服务，支持企业精准匹配外籍质量专家，激发地方和企业引智动力，提升企业质量竞争力。

河北5款纺织产品入选“十大类纺织创新产品”

本报讯（记者**康宁 袁立朋** 通讯员**谭光灯**）近日，中国纺织信息中心、纺织产品开发中心发布2026年度十大类纺织创新精品（产品）名单，河北省5款纺织产品成功入选，覆盖母婴用品、时尚流行、舒适功能、绿色低碳多个赛道。其中，创新精品类1个、实现零的突破；创新产品类4个，总数创近年新高，纺织产业创新供给提质扩容。

本次入选产品各具特色：石家庄小熊服饰有限公司护肚衣入选母婴用创新精品；河北格雷服装股份有限公司云柔弹力针织提花西服、河北国欣纯棉家纺有限公司“简萃系列”全棉床品套件入选时尚流行创新产品；石家庄常山恒新纺织有限公司恒盛分公司“云影格”石墨烯软凉席入选舒适功能创新产品；邯郸纺织有限公司汉麻多组分纤维混纺家居服入选绿色低碳创新产品。产品紧贴市场消费需求，在面料研发、功能升级、时尚设计、低碳制造方面持续突破，彰显河北纺织产业向创新制造、品牌化转型的扎实成效。

目前，河北纺织服装产业已在母婴纺织品、功能家纺、适老纺织品等领域形成了一批创新样板。下一步，省工业和信息化厅将深入实施消费品工业“三品”战略，依托国家级纺织创新培育平台，深挖优质纺织产品和特色品牌资源，加大品牌宣传推介力度，持续扩大优质产品供给，推动现代轻纺产业转型升级。

河北中行落地“关银一KEY通”业务

本报讯（记者**李国红** 通讯员**宋恋葛**）10月29日，中国银行河北省分行“关银一KEY通”业务正式对外开办，中行唐山分行营业部率先办理中行系统内首笔业务。当天，中行河北雄安分行营业部、沧州解放路支行也同步落地相关业务，标志着中国银行“通关+金融”一站式服务模式正式推行，外贸企业就近办理相关业务再添新选择。

“关银一KEY通”是中国电子口岸数据中心与商业银行合作推出的创新服务。项目依托“一KEY双证”技术，将海关电子口岸密钥与中行企业网银数字证书集成于同一安全介质——“共享盾”。企业持盾既可登录国际贸易“单一窗口”办理报关申报、税费缴纳等海关业务，也可登录中行企业网银办理跨境结算、贸易融资、结售汇等金融业务，真正实现“口岸入网+线上金融”一站办结。

唐山某商贸公司是当地具备货物贸易进出口资质的小微企业，具有网银、电子口岸卡同步开通需求。唐山中行成功为其开立中行系统内首个双功能“共享盾”。

为加大业务推广力度，河北中行与石家庄海关密切协同，高标准推进系统对接与人员培训，选取雄安新区、唐山、沧州三大高能级开放区域的中行机构试点推进。后续，河北中行将持续深化与石家庄海关的关银协作，稳步拓展服务网点覆盖面，让更多外贸企业享受关银合作红利。

长城调查

一颗果子的“三级跳”

□本报记者 路娟

河北土特产何以“出圈”


承德瑞泰食品有限公司山楂加工车间。

青龙板栗以前靠原果走量为主，论斤称、论吨卖是常态；兴隆山楂曾好果、坏果混着卖，一公斤一元都难脱手；易县磨盘柿皮薄肉软，好果子常烂在地里。资源禀赋不差，产业效益却长期在低位徘徊，附加值流失在“从田间到货架”的断层里。深加工是绕不过去的那道坎。土特产何以“出圈”？答案不在果子本身，而在链条够不够长、加工够不够深、附加值能不能留在县域、落到农户。

板栗的“七十二变”

长期以来，青龙板栗以原果交易为主，重量计价、批量走货，加工增值环节基本空白。鲜板栗出口虽然稳定，但利润大头留在渠道端；国内市场则长期被糖炒栗子这一单一形态主导，季节性强、附加值低、品牌溢价弱。深加工，是板栗附加值提升最直接的引擎。真正让人眼前一亮的，是板栗的“七十二变”。

如今除了糖炒栗子，板栗还能吃出啥新花样？走进秦皇岛百峰食品有限公司生产车间，工人正忙着制作冰栗。清洗、划口、蒸烤、速冻、装箱，一颗颗板栗在流水线上走完一道道工序，出来时已是另一番模样。

“刚制作出来的冰栗，带着冰沙，口感软糯香甜，夏天可直接作为冰淇淋的平替，健康又营养。”该公司办公室主任杨鸿飞告诉记者，“公司仅冰栗一项，年销售量就达6000吨。板栗如果按鲜果卖的话，市场价卖6元/斤；变成冰栗的话，身价能翻两番。”

2026年，青龙重点推进深加工产能扩容与产品创新，打破传统糖炒栗子单一格局，推动板栗产业从“卖原果”转向“卖产品、卖品牌、卖服务”。目前全县已形成以百峰食品、在旗生态、鸿醇科技等龙头企业为引领的加工集群，其中，百峰食品年加工能力达3万吨，可就地消纳县域近三成板栗产量，彻底扭转“话语权依赖外部”的局面。依托-38℃急速锁鲜等技术，板栗产品保质期大幅延长，远销日本、欧盟等30余个国家和地区。

除了冰栗，板栗咖啡、油泼辣子栗泥冰淇淋、板栗壳龙栗茶等年轻化产品相继面市，适配不同消费群体需求。当有一天你喝着板栗味咖啡走在街头，手里再捧一支油泼辣子栗泥冰淇淋，或许会发现，这颗曾经只属于秋冬糖炒摊的栗子，已经悄悄钻进了年轻人的日常。

山楂的“三级跳”

一颗山楂，曾经好果、坏果混着卖，一公斤一元都难脱手；如今，它可以是速冻冰糖葫芦、山楂红酒，也可以是原花青素、膳食纤维提取物。

“糖葫芦好看，竹签儿穿……”但好看好吃的糖葫芦，先得让每一颗山楂过“层层关卡”：挑选、浸泡、清洗、消毒，每一步都不含糊。“带核的、表皮不好的、烂的，统统挑出来扔掉，就是想让每一个果子都完美地走向市场。”高老太食品（兴隆）有限公司质检工人廉旭毅说。

生产经理朱桂邦的一句话颇能说明其市场位置：“我们的糖葫芦不在网上售卖，因为线下的订单已经忙不过来了。”初级加工的价值在于，它让山楂摆脱了鲜果保鲜期的硬约束，把季节性销售变成了全年供应。

在承德瑞祥食品（兴隆）有限公司的车间里，糕点、馅料生产线正忙。公司负责人介绍，2025年累计加工山楂制品500余吨，10多种产品已上市，与稻香村、中粮、鲍师傅等知名企业达成合作，成为这些食品企业供应链上的原料供应商。

这一层的附加值，不在自有品牌溢价，而在以稳定品质和规模化供应能力占据产业链中间环节。

高端赛道上，兴隆把山楂“榨”出了新高度：山楂红酒、功能性饮品上新；原花青素、黄烷醇两条提取线试生产；膳食纤维提取进入转化实施。山楂不只是零食，开始往“药食同源”的深水区走了。

柿子的华丽转身

“中国磨盘柿之乡”易县，磨盘柿果肉清甜多汁、无核绵密。过去，它有个致命短板，保鲜难、卖价低、销路窄，好果子常烂在地里。如今，冷冻锁鲜技术加精深加工共同赋能，磨盘柿摇身一变成了清甜爽口的保定冰柿，从“愁人果”翻身成了“黄金果”。

“物理去涩，梯度降温。冻温高了口感软烂，低了破坏纤维，误差不能超过0.5℃。”保定沃隆农业发展有限公司经理郭子龙一句话，点出了保定冰柿的工艺密码，不用添加剂，全靠温度精准控制，磨盘柿在冷冻中完成脱涩与糖化，解冻后冰沙、流心、蜜浆三种口感依次呈现。

郭子龙告诉记者，该公司8条生产线日产能3.2万枚。截至今年9月底，冰柿的销售量达到1250万枚左右。

易县大胆创新建设冰柿共享产业园，让小微企业实现“拎包入驻”，轻装上阵搞生产。数据显示，易县2023—2024年度冰柿加工量20万枚，2024—2025年度增至370万枚，2025—2026年度预计突破7250万枚，年增速近20倍，彻底解决了鲜柿加工转化难题。

从千年贡柿到网红冰品，从零散种植到全链发展，一颗太行山间的小柿子，在创新与实践中完成华丽蜕变。

深加工不是“换形态”，而是“重组织”

板栗、山楂、柿子，三条路子其实是一回事，深加工不是给农产品换个样子，而是把整个产业从“卖原料”的老路上拽出来，重新理一遍。

青龙拿冰栗和板栗咖啡打破了“秋冬糖炒摊”的季节限制，兴隆用三级产品矩阵把山楂从零食推向了健康原料，易县靠冷冻锁鲜和共享制造，把一枚“七天就烂”的鲜柿做成了全年供应的标准商品。三地经验说到底，附加值不会自己从地里长出来，得有技术、有加工集群、有标准、有利益联结，几样东西一起托着才行。

河北省社科院农村经济研究所研究员魏宣利认为，土特产要提升附加值、拉长产业链，关键得跳出“卖原料”的老路子，让同一颗果子、同一粒粮食，每过一道环节都能多留下一层价值。发展深加工，就是让土特产不再受鲜食时效的约束、不再靠低价竞争，转而去食品工业、健康消费品这些更值钱的赛道里找出路。向“粮头食尾、农头工尾”要增值空间，把初级农产品的“副产物”变成高值原料。再用文创和体验把“功能价值”升级为“文化价值”，实现非线性的溢价跃升。

从“卖原料”到“卖产品”，河北土特产这场突围还在半山腰上。链条全不全、加工深不深、红利有没有落到农户筐里，这三条才是量“出圈”成败的尺子。一颗果子能走多远，不取决于它能变出多少种花样，而取决于从田间到车间再到货架，这条链上每个环节能不能同时转得动、转得稳。

肥“胆”孕育“海洋黄金”

□本报记者 宋建军

365走基层

听说唐山乐亭养出了“海洋黄金”，这稀罕宝贝到底是什么？近日，记者走进唐山市乐亭县姜各庄镇一探究竟。

养殖棚里，一排排养殖箱整齐排列。养殖户荀智伟随手提起一箱，一个个浑身带刺的小刺球映入眼帘。“我们养的是夏威夷马粪海胆、四季肥两个品种。”剪刀轻轻撬开外壳，金黄饱满的五瓣海胆黄露了出来。

“这就是可食用的海胆黄，现在已经上黄啦，等到春节前上市，口感会更肥美。眼下市场价能卖到每公斤320元。”荀智伟说。

这样的价格，可不就是“海洋黄金”嘛！

47岁的荀智伟搞水产养殖已经有27年，此前一直养扇贝、海参。看中海胆超高的经济价值，再加上乐亭气候适宜、海域水质优良，他果断转型闯新路。

目前，荀志伟共有4个养殖棚养殖海胆，每个养殖棚有80个养殖池。在养殖池里，记者看到，这里的海胆按照大小进行了分箱养殖。

“今年海胆长势很好，春节前集中上市，预计能产出成品海胆2万斤。”荀智伟说。

海胆生长周期较长，从幼苗到成品上市，需要12至14个月的时间。别看它披着一身硬刺，实则十分“娇贵”，水温、盐度稍有波动，就会影响成活率。

为啃下养殖难关，荀智伟专程赴大连学习养殖技术，并请来专业技术员驻场精细化管护。基地装上冷热水交换器稳住水温，工作人员每日监测水体指标、定期消毒蓄水设施，把海胆的“居住环境”稳稳守护好。

好饵料养出好品质。基地选用海带、裙带菜等天然海藻投喂，坚持生态绿色养殖。棚内还搞起立体养殖：上层养海胆，下层养海参，一池双收，把养殖空间用足、效益拉高。

扫码看视频

产业路子越走越宽。基地不光卖成品海胆，还向外供应海胆苗、输出成熟养殖技术，带着周边农户一起养、抱团增收。眼下不少客户已经提前咨询预定，这批海胆上市后，将直供北上广等一线城市高端市场。

一枚小小的海胆，养出的不止餐桌上的美味。当一枚枚海胆从这里走向全国食客的餐盘，这片孕育希望的海域，正用“蓝色粮仓”的丰产，书写着乡村振兴的鲜活篇章。



近日，邢台巨鹿县烟草专卖局（营销部）组织党员志愿者到该县红色教育基地开展学习活动，重温初心使命，进一步厚植爱国爱党情怀。大家纷纷表示，将立足烟草岗位，强化责任担当，发挥先锋模范作用，以实干作风履职尽责，推动各项工作走深走实。

乔刊 摄