

在大兴区，有一位与泥土打交道、和庄稼交朋友的育苗专家。她扎根农业一线二十载，以科技创新为犁，以产业振兴为志，深耕种苗培育、西甜瓜产业升级等领域，带领农民在乡村振兴的大道上阔步前行。她就是大兴区种植业技术推广站站长哈雪姣。2025年，哈雪姣被授予北京市先进工作者称号。

深耕沃土二十载 科技兴农谱华章

——记北京市先进工作者、大兴区种植业技术推广站站长哈雪姣

□本报记者 孙艳

种苗“芯片”强根基 瞰产业新图景

“种苗是农业的‘芯片’。种苗强，农业才能强。”这是哈雪姣常挂在嘴边的一句话。近年来，大兴区种苗产业发展迅猛，25家持证育苗场年育苗量突破3亿株，但产业“大而不强”的问题也逐渐凸显。

为推动种苗产业高质量发展，哈雪姣牵头推进智慧种苗科技示范基地和集货交易展示中心建设。一座占地3万平方米的智慧种苗科技示范基地拔地而起。“这里将成为北方地区规模最大、技术最先进的智慧种苗基地。”据哈雪姣介绍，基地集中了一批数字化技术及智能装备，精准温控、自动灌溉、补光系统等智慧应用场景，让传统育苗模式焕然一新。此外，她参与建设的国际植物新品种综合测试中心（北京大兴站）也在推进中。2025年，该中心完成番茄、黄瓜新品种性状调查及DUS（特异性、稳定性、一致性）田间测试170个，展示果类蔬菜新品种340个，培养出3名专业的DUS田间调查员和实验室操作员，让大兴种苗品种选育有了坚实的技术支撑。

哈雪姣还牵头集成推广集约化育苗技术，为育苗场量身定制技术套餐：推广干籽直播技术，省去浸种、催芽环节，节约人工70%以上；开展嫁接技术培训，让育苗人员嫁接速度从每日800—1000株跃升至4000—5000株，成活率稳定在95%以上；以穴盘育



苗、基质育苗替代传统模式，大幅提升产出率……一系列举措，推动大兴育苗方式从传统低效向集约高效转变，使大兴区良种覆盖率提升至90%以上。15名育苗场带头人、128名优秀嫁接骨干组成的人才队伍，更让大兴种苗产业有了抵御风险的底气。

西瓜田里创标杆 小吊瓜闯出大市场

大兴西瓜是享誉全国的金字招牌，如何让这块招牌擦得更

亮？哈雪姣把目光投向了品种创新和技术升级。

她带领团队成功选育出高糖、耐裂、长挂果期的小果型西瓜新品种L600、阳光900和光辉1000。其中，L600凭借其优异的特性迅速成为大兴西瓜的主栽品种，种植面积占全区西瓜种植面积的60%以上，并已推广至全国多个省市。

品种好，更要技术优。哈雪姣积极引进推广蜜蜂授粉技术，替代费时费力的人工授粉；推行每亩2200—2500株的高密度栽培

技术，取代传统多蔓整枝模式；推广多层覆盖技术，让西瓜提早上市5—7天。她还牵头开发上线智能施肥微信小程序，农户只需一键操作，就能获取科学施肥方案，实现产量与品质的双提升。

为了提升大兴西瓜的品牌影响力，哈雪姣创新编制并发布“中国西瓜产业大兴指数”，整合零售价格、田头价格、农民信心等多项数据，通过中国农业信息网和小程序对外发布，年浏览量突破1000万次。这一指数的发布，让大兴西瓜产业发展有

了“风向标”，也让“大兴小吊瓜”成为全国小果型西瓜领域的标杆。

创新模式拓市场 品牌赋能促振兴

在哈雪姣看来，要实现大兴西瓜产业高质量发展，不仅要“种得好”，更要“卖得好”。她在深耕品种改良、技术创新的同时，积极探索产业发展新模式，为大兴农业品牌赋能。

她创新提出“异地种植+北京销售”模式，在外地建立大兴西瓜种植基地，将北京市场的西瓜供应周期从4—6月延长至4—11月，形成品牌季节供应循环链，既填补了市场空档，又扩大了大兴西瓜的品牌影响力。

她牵头打造的“柒彩瓜园”，示范推广多彩皮色、多彩瓢色的特色西瓜品种，通过采摘、礼盒定制等高端渠道销售，让西瓜卖出了“新身价”。2024年，北京技丰园农产品产销专业合作社的彩肉小西瓜，在红肉小西瓜每斤5元的行情下，卖到了6—7元，让瓜农们的腰包鼓了起来。

她还主动为大兴西瓜代言，携手各类媒体开展全方位的宣传推广活动，让大兴西瓜的品牌形象深入人心，走上千家万户的餐桌。

二十载春华秋实，二十载砥砺前行。如今，站在新的起点上，这位农业战线上的“追梦人”，正带着对这片土地的热爱，奋楫扬帆，在大兴农业高质量发展的征程上续写新的华章。

西城区红十字会派驻门头沟区双涧子村第一书记张柯：

把“红墙意识”带进乡村振兴路

□本报记者 陈曦 通讯员 安格

冬日的京西群山，寒意正浓，门头沟区清水镇双涧子村却迎来了一份跨区而来的温暖——西城区红十字会定向捐赠10万元，用于“博爱村”建设。签约仪式现场，西城区红十字会派驻该村第一书记张柯的身影格外忙碌。作为此次捐赠活动的重要推动者，也是这座山村两年来变化的亲历者和参与者，两年前，张柯把“红墙意识”带进山村。两年后，这份意识正转化为实实在在的民生改善和发展成果。

“我是从西城区来的干部，但到了村里，首先是一名‘村里人’。”回忆起2024年1月初到双涧子村的情景，张柯坦言，最初面对的是基础薄弱、产业单一、村集体收入偏低的现实。如何让这个山村真正有发展，是摆在他面前的第一道考题。

在西城区工作多年，“红墙意识”早已融入张柯的工作习惯

与价值追求。来到双涧子村后，他将这种意识转化为基层治理的内生动力。“建强支部，是第一书记最重要的任务。”张柯把时间更多花在与村干部谈心、与党员交流上，推动党建与产业、治理深度融合，努力打造一支“带不走的工作队”。

产业是乡村振兴的根基。双涧子村有蜂蜜产业基础，却长期停留在产业的初级阶段。张柯带领村“两委”从包装设计入手，为蜂蜜产品换新装，又借助“清水好物”第一书记市集，帮助村里农产品走进城市市场。同时，他盘活闲置资源，引入精品民宿项目，打造“蜜蜂工厂”研学体验线路，让产业链不断延伸。短短两年时间，双涧子村集体经济经营性收入从2024年的11.5万元增长到2025年的26.32万元，增长率达129%，成功摘掉了经济薄弱村的帽子。

在张柯看来，乡村振兴不仅是账本上的数字增长，更是民心的凝聚。“富口袋很重要，但暖



张柯（资料图）

民心同样关键。”驻村两年间，他见证了村庄环境的变化，也感受到村民态度的转变——从观望到参与，从被动到主动。

如今，“博爱村”建设蓝图正在逐步落地。张柯依然奔走在项目一线，协调施工、对接各方、跟踪进度。他说，自己只是桥梁和纽带，而真正的目标，是

把双涧子村建设成党建引领的示范村、民生改善的样板村、公益赋能的“博爱村”。

群山无言，却见证着变化。从城区到山村，从“红墙之内”到“京西深处”，张柯用行动诠释着“红墙意识”，也让“城区带乡村、党建促振兴”的实践，在双涧子村落地生根、持续生长。