中国工业报
责任编辑：邢丹 版式设计：杜春芳 审读：丁琳
电话：(010)67410666 E-mail：zggybzk@cinn.cn
2026年11月2日 星期一

湖北谷城上演乡村产业“三重奏”

■ 张文涛 中国工业报记者 陈雪辉

秋日的湖北谷城县处处涌动着活力：直播间里主播热情推介当季的稻虾香米、土鸡蛋、香菇等农副产品，冷链物流车穿梭田间地头……谷城县把电商赋能、资源盘活、模式创新作为抓手，探索出一条“产得出、卖得好、能增收”的乡村产业振兴新路径。

截至目前，全县培育农产品加工企业335家，其中石花酒业入选国家级农业产业化龙头企业，玉皇剑茶业等11家企业被评为省级农业产业化龙头企业，创建各级各类现代农业产业园50余个，一幅产业兴旺、农民增收的生动图景正在鄂西北大地全面铺展。

电商赋能 为农产品插上“云翅膀”

手机成了“新农具”，直播间成了“新农活”，从酱豆子销量翻番到19.5亿元电商交易额，谷城用一根网线打通了田头到屏前的出山路，让“养在深闺” 的土特产真正飞向了大市场。

“大家好，欢迎大家来到寻味盛康的直播间，我是今天的主播乡野云妹，云妹今天手里拿的这一款，是我们盛康镇的豆瓣酱，它是一款非遗的产品。”10月29日，在“寻味盛康”直播间，主播正热情洋溢地为大家介绍产品。盛康豆瓣酱俗称“酱豆”“酱豆子”，是当地村民自己用蚕豆、黄豆酿造晒制的美味菜肴，已列入襄阳市第八批市级非物质文化遗产项目，直播销售途径让当地的“酱豆子”销量翻番。

就在几年前，当地的农户还常常为农产品的销路发愁。如今，热闹的直播间打破了地理阻隔，让原本“养在深闺”的优质农产品走向了更广阔的市场。盛康豆瓣酱、蕊得蜂蜜等一大批本土特色品牌借势破局出圈，成为乡村振兴新势力。

这样的转变，源于当地乡村产业与电子商务的深度融合。“我们建设专业化电商产业园，主动对接线上主流销售渠道，着力打造农场直播间、培养本土主播团队。”寻味盛康电子商务有限公司总经理刘洪说：“目前，我们电商产业园可展销农产品200多种，能容纳60位主播同时直播带货，常温仓库及冻库可储存农副产品1万吨，可有效解决盛康镇及周边地区农副产品销售、储藏等问题。”

“自从开展了电商销售，畅通了冷链物流，我们的稻虾米销量增长至以前的两倍，好米卖上了好价格。”盛康镇稻虾米种植户姬鹏说。

盛康镇的实践是谷城县拓展农产品销售新业态的一个缩影。近年来，谷城不断在“云端”发力。一方面，大力培育电商主体；另一方面，注重内生动力培养，通过壮大本地直播人才队伍，积极探索“直播+供应链支持”的有效模式。截至目前，全县已培育电商企业超1000家，各类微电商企业超1万家。不仅如此，谷城还积极发展跨境电商，充分利用海外仓资源，为本地企业外贸出口赋能。

如今，谷城县已建成中国有机谷电商产业园等五大功能园区，构建集跨境服务、云仓物流和人才培训于一体的电商生态。通过整合县乡村三级物流资源，创新“快电交邮”模式，实现配送效率提升50%、成本降低30%，有效畅通农产品上行通道。依托“电商+产业基地+品牌”模式，该县带动农特产品线上销售超千万元，2025年电商交易额达19.5亿元，其中农产品网销额5.64亿元，助力农民人均增收1200元。

资源盘活 唤醒“沉睡”资产

收割机过后打捆机紧随，秸秆变饲料、变发电原料；荒废十几年的旧房变民宿，古银杏下游客如织，在谷城，每一处被唤醒的“沉睡” 资产，都在变成村民口袋里的实打实收入。

当电商的浪潮持续涌动时，屏幕之外，昔日的“沉睡”资产如今正成为乡村产业发展的新支撑。

连日阴雨后迎来晴好天气，10月25日，谷城县城关镇格垒嘴村的400亩稻田里，收割机正开足马力抢收成熟稻谷。与往年不同，今年田间的景象格外特别。收割机过后，打捆机紧随其后，将散落的秸秆迅速压实、打包成整齐的方捆垛，直接装车运走，他脚下的400多亩土地去年还是一片低产闲置地。

“以前这里汛期怕淹、旱季缺墒，田块支离破碎，不少都是闲置多年，大家都不敢碰。”乡富合作社负责人龚冰冰回忆说。这位从襄阳来的投资者，通过该县全域国土整治项目，在这里规模种植水稻，并带来了一套完整的秸秆处理方案，“这片土地不仅促进了优质粮食作物生产，增加了农民收入，打捆的秸秆，品质较好的卖给周边养殖户作为饲料，稍次的则送往火力发电厂作为生物发电原料，一举三得。”

在谷城，一系列盘活资源的举措正落地见效。该县茨河镇胡家泉村有一棵1700多年的古银杏，每年秋季吸引大批客人前来打卡。这里曾经有一处荒废十几年的旧房子，经“三资”普查清理后，去年，该村将其改造为民宿群落，发展“古树+民宿”经济，实现了集体资产增值。累计接待3000余人次来此休闲度假、研学体验。全村已建成民宿15栋、农家乐2家，带动20余人在家门口就业。“一年下来也有3万多元，还能兼顾家里事儿，挺好的。”村民黄大姐说。

石嘴子村是典型的山区村，通过流转荒山、荒地，大力发展油茶、蔬菜等绿色产业，壮大了村集体经济。“以前年收入不足5万元，如今超过30万元。”该村干部齐丰林说，在茨河镇的支持下，还引进了一个投资2亿元的生态旅游开发项目，走上了“景村共建”之路，带动50余人在家门口就业。

为全面盘活“三资”，释放最大效益。让集体能增收、群众能致富，城关镇老君山村采取市场化运作模式，注册成立了湖北省龙脊旅游开发有限公司，把优质的旅游资源整体打包，交由公司统一经营，公司每年向村集体缴纳足额的管理费用。

“我们新建了森林旅游步道、休闲驿站，引进了太空舱等文旅新业态，并将其全部市场化，让专业人做专业事，让‘三资’不断增值，造福百姓。”该村党支部书记王芳说，未来，该村还要把自来水厂、垃圾处理站、有机农业休闲区等也交给公司打理，实现物尽其用。同时，老君山村还以青山绿水作为资本招商引资，大力发展林下经济，种植中药材，打造“君山药谷”基地，吸纳农户务工，户均增收2万多元。

从闲置地变高产田，到产业链延伸助农增收，谷城县持续筑牢乡村产业发展“底盘”。截至目前，全县有国家级农业龙头企业2家、省级11家、市级48家，越来越多的村民在资源盘活与产业升级中获得了稳定收益。



谷城羊肚菌。（谷城融媒体中心供图）

模式创新 联农带农促共富

产业振兴的成色，最终要看农民分到多少，从一份让种植大户没有后顾之忧的油菜回收协议，到带动近4万人的食用菌产业链，谷城用订单、股份、合作等联结机制，把农民从生产者变成产业链上的共享者。

乡村产业的振兴，不仅需要“产得出”“卖得好”，还要惠及更多村民。其中，创新农业经营模式是关键一环。

秋播即将展开，这几天湖北圣光种业有限责任公司负责人邹立成正带队到各乡镇走访油菜种植户，签订种植协议，逐一落实种植田块。

油菜制种一直是谷城县的优势农业产业，在圣光种业的支持带动下，油菜品种不断改良，产量大幅提高。目前，全县已有油菜制种基地10000多亩，3000多农户在这条产业链上稳步增收。

“未来几年，我们计划把油菜制种基地的规模扩展到30000多亩，研发培育更多优质的油菜种子品牌，为油菜丰产丰收提供强有力保障。”邹立成说。

作为全国油菜制种大县，谷城整合各方政策和资金，全力支持像圣光种业这样的龙头企业做大做强，探索油菜高质高效生产新模式，促进全县油菜产业高质量发展。

“去年我第一次接触油菜制种，跟圣光种业签订了回收协议，没有后顾之忧。”石花镇种植大户胡仕财说，他还带动周边50多户一起参与其中，去年每亩田地增收2000元左右。

延长产业链，提升价值链，持续打造“一镇一业”和“一村一品”特色农业。金盆岭菌业有限公司，通过“公司+合作社+农户”模式，在谷城构建起食用菌产业发展新格局，带领6000多户近4万人种植销售食用菌。石花镇席家垭村村民程良芬就在公司食用菌基地务工，一个月下来也能挣上3000多元，还能照顾家庭，一举两得。

近年来，围绕建设“农业特县”目标，谷城创新推行订单带动、利益返还、股份合作等利益联结机制，引导农民合作社、家庭农场、种养大户联动发展，做足精致农业、精品农村、精彩农民三篇文章，重点建强茶叶、食用菌、油茶、畜牧水产养殖、优质粮油和中药材等6条特色农业产业链。

“这种模式既发挥了公司制农业在规模化、标准化种植管理方面的优势，又能充分调动家庭农场和专业合作社的生产积极性，有效保障了产品品质稳定与品牌价值提升。”邹立成说。

现如今，在谷城的田间地头，常常能看到这样的热闹场景：村民拉着满车的各样农产品在临时收购点排队称重，收购商现场发货。“线上线下结合、田间地头直销”的方式，减少了中间环节，确保了农产品的新鲜度，也让农民获得了更实在的收益。

更多农业经营模式的创新正在展开，全县共培育农民专业合作社和各类农村合作社806家，家庭农场424家，种养大户1200多户，土地流转总面积累计达到14.8万亩，这些新型经营主体通过订单农业、入股分红、合作联营等方式，将农民深度嵌入现代农业产业链各环节，使农民不仅成为生产者，还成为产业发展的参与者，共享产业发展收益。

河北阜平：工作队跨村联动拓销路 蜜薯促销架起乡村振兴桥

■ 崔刚 中国工业报记者 高学治

金秋时节，太行山深处的河北省阜平县夏庄乡迎来蜜薯丰收。在保变电气驻菜池村工作队协调帮扶单位开展消费帮扶、河北省农业农村厅驻面盆村工作队跨村协调下，菜池村蜜薯全部售罄，并探索出一条工作队联动、跨村资源共享的乡村振兴新路径。

销路遇阻 多方联动寻突破

2026年，菜池村村集体流转土地60余亩，由夏庄乡党委、保变电气驻村工作队和村党支部共同打造党建示范基地，发展高山蜜薯种植项目。经过精心管护，蜜薯喜获丰收。然而，受市场信息不对称等客观因素影响，深山里的优质农产品面临“卖难”的现实考验。

面对丰收后的销路压力，保变电气驻村工作队迅速响应，积极依托派出单位资源，推行“集中采购、订单式帮扶”模式。保变电气党委大力支持，各级工会主动对接，通过员工福利采购等方式，为菜池村先期采挖的55亩近6万斤蜜薯落实兜底收购，有效解决村民燃眉之急。

考虑到企业内部采购容量已达上限，为彻底打通剩余尚未采挖的5亩蜜薯外销渠道，保变电气驻菜池村工作队主动出击，横向联动河北省农业农村厅驻面盆村工作队。两支工作队打破村域界限，共同对接石家庄慧谷农业科技有限公司和英辉薯业，成功为菜池村剩余2万斤蜜薯敲定外销订单，真正实现全村红薯产销有兜底。

两支工作队打破村域界限后，保变电气的消费帮扶资源、河北省农业农村厅的产销对接优势与菜池村的产业基础形成互补，菜池村剩余蜜薯由此落实外销订单。

跨区域搭桥 深山土货直供北京

与此同时，河北省农业农村厅驻面盆村工作队的消费帮扶行动也在同步推进。面盆村今年首次引进试种9000斤“红瑶”蜜薯，同样面临销售渠道有限的难题。

河北省农业农村厅工作队充分发挥行业部门优势，依托农垦系统联建平台，积极对接保定农垦集团。日前，保定农垦集团赴面盆村完成现场收购，这批带着太行山泥土清香的蜜薯顺利装车发往北京市场，成功打通山区农副产品直供大城市的“最后一公里”。

菜池村通过企业采购和跨村对接消化存量，面盆村通过农垦系统平台进入北京市场。两条渠道同步推进，消费帮扶缓解了丰收初期的销售压力，也推动工作队继续对接更稳定的市场渠道。

锦旗致谢 携手共绘振兴画卷

一面锦旗，一份认可，更是一份携手奋进的责任。为感谢河北省农业农村厅驻面盆村工作队在此次跨村联动销售中给予的大力支持，近日，夏庄乡包村干部、菜池村委会和保变电气驻村工作队专门来到面盆村，向河北省农业农村厅驻面盆村工作队赠送一面印有“横向帮扶助三农 产销携手促振兴”字样的锦旗。

接过锦旗后，河北省农业农村厅驻面盆村工作队第一书记邱静诺表示，驻村帮扶不是单打独斗，跨村联动、资源共享是提升帮扶质效的有力抓手。下一步，两支工作队将继续深化横向联系，探索建立农产品产销对接长效机制，帮助更多深山里的优质农产品走出大山、走向市场，以实实在在的消费帮扶助力乡村全面振兴。

据悉，菜池村60余亩蜜薯党建示范基地为村集体产业振兴注入活力，还为本村及周边村庄群众提供80余个灵活就业岗位；面盆村也计划与保定农垦集团和石家庄客商建立长期稳定合作关系，稳步扩大蜜薯种植规模，让小小蜜薯真正变成带动村民增收致富的“甜蜜产业”。



菜池村村民在收获蜜薯现场（崔刚 摄）

从田间地头到城市餐桌，产自太行山深处的近10万斤蜜薯顺利走完产销链条。两支驻村工作队用实际行动证明：乡村振兴要靠产业，产业兴旺离不开市场，而驻村帮扶正是连接乡村产业和广阔市场的重要桥梁。下一步，两支工作队将探索产销对接长效机制，增强产业持续发展能力。

从“朝廷贡药”到“幸福家底” 贵州大方以全产业链做强天麻产业

■ 龙不凡 中国工业报记者 高学治

贵州省大方县是史料记载中从明朝洪武年间便进贡天麻的“贡药之乡”。依托传承600余年的天麻资源，当地以全产业链的工业赋能路径，把“山林里的草”变成县域经济的核心增长极：2025年全县天麻全产业链总产值突破22亿元，直接带动2.1万户农户、户均增收超1.2万元，正朝着2026年综合产值35亿元的目标稳步迈进。

种好“一棵麻”：从“靠天收”到“绿色车间”

10月26日，清晨的雾气还没散尽，大方县长石镇山坝村的天麻种植基地里，56岁的天麻农刘正明已经蹲在菌床旁忙活开了。指尖拂过松软的腐殖土，瞅着露出尖头的乌天麻块茎，他脸上的皱纹舒展开来：“老辈人说明朝天麻是朝廷贡药，过去挖野生的要碰运气。现在照着标准种，一亩地净赚的钱比以前种10亩苞谷还多。”

大方县素有“乌天麻之乡”名号，特殊的高海拔冷凉气候和富含硒元素的腐殖土，使当地天麻素含量远超国家药典标准。但很长一段时间里，产业停留在“靠天收、论斤卖”的初级阶段：农户散种、产量不稳，收购商压价时有发生。为打破僵局，大方县从前端种植端扎下根，出台统一种麻供应、统一菌材配套、统一技术指导、统一保价收购的“四统一”政策，建成23个标准化天麻种植示范基地，把像刘正明这样的“老把式”都拉进合作社。2025年，刘正明种的8亩天麻收获鲜麻1.2万斤，不仅按保价卖给县里龙头加工厂，还拿到合作社年终分红，年收入突破20万元。目前，全县天麻种植面积稳定在3.2万亩，年产鲜麻超1.8万吨，从零星采挖变成标准化的绿色车间，为后端加工攒足优质原料。



返乡农民工在天麻菌种厂做包装工实现家门口就业（覃新强 摄）

做强“一条链”：从“论斤卖”到20多款高附加值产品

初级加工让原料就地转化。在距种植基地20公里的大方县农产品工业园，38岁的工人李贵芬正操控着天麻清洗流水线。她曾在外省电子厂打工，3年前县里天麻初级加工厂建到家门口，她第一时间回乡：“以前在外头半年才能回一次家，现在在加工厂做天麻蒸制、切片，每月4000多元工资，下班还能回去给孩子做饭。”全县近30家初级加工生产线，把过去只能露天晾晒的鲜天麻变成标准化干天麻片、天麻粉、天麻膳食包，解决了鲜麻只能存放72小时的保鲜难题，原料附加值直接翻倍。2025年，初级加工端消化近70%的鲜麻产量，1200多名像李贵芬这样的返乡农民工实现家门口就业。

深度开发为全产业链装上“新引擎”。在省内龙头制药企业的数字化车间里，过去只能用来炖鸡的天麻，经过低温萃取、膜分离提纯等十几道工序，变成天麻素注射液、天麻破壁饮片、天麻助眠功能性食品等20多款高附加值产品。企业生产部负责人介绍，一吨合格干天麻经深加工，产值可达初级产品的8倍以上；2025年该企业天麻类产品营收突破6亿元，带动深加工板块产值同比增长47%。95后女工王佳从初级加工车间竞聘到药企质检岗，经过3个多月技能培训，成了把控天麻素含量的“把关人”，月收入涨到6000元。

品牌路径同步拓宽。从山林里的草到货架上的牌，“大方天麻”地理标志证明商标已覆盖30 多家市场主体，从天麻预制菜到天麻文创伴手礼，2025年全县天麻品牌产品线上线下销售额突破12亿元，不少长三角、珠三角消费者冲着“600 年贡药”名号主动下单。

“工业不是把农业丢在后面，而是用生产线把农户的‘土宝贝’托得更高。” 大方县农业农村局相关负责人介绍，未来3年，大方县里计划追加2.3亿元投入，新建天麻智慧种植示范区、功能性食品深加工二期项目，补上冷链物流和品牌推广的最后短板，力争2026年全县天麻全产业链综合产值突破35亿元，让传承600年的贡药底蕴，真正变成老百姓口袋里实打实的“幸福家底”。