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23日 星期一

冰雪里的富民“热产业”

■ 中国工业报记者 **邢丹**

“以前冬天村里没啥活儿，现在游客多了，我开的农家乐天天满座，炖菜、黏豆包都是地道农家味，一冬天能挣好几万元！”伊春铁力市工农乡北星村村民李红一边招呼客人，一边笑着说。这样的场景，正成为龙江乡村近几年冬天最寻常也最动人的景象。

寻常场景背后，是一道新考题。2026年是“十五五”开局之年，也是巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接过渡期结束后进入常态化帮扶的第一年。从“政策输血”转向“产业造血”，乡村产业靠什么立得住、走得远？在哈尔滨金融学院学术理论研究部主任李丹教授看来，答案就藏在龙江人世世代代相伴的“冰天雪地”里，把冰雪这一最具辨识度的资源禀赋，转化为强农富民的“热产业”，正是一条立足禀赋、富民为本、融合为径、机制为要的乡村振兴特色之路。



黑龙江省密山市兴凯湖乡冬捕后，食明轩饭店厨师赵云生正准备为游客烹饪鱼获。（刘书含 摄）

雪，是这些村子最值钱的“家底”

龙江乡村最稀缺的家底是雪，可雪不会自动变成钱：敢把“冷”当成“热”来经营，家底才真值钱。

这份家底，雪乡人最有体会。牡丹江海林市的大海林林业局双峰林场，就是人们熟悉的“中国雪乡”所在地。2004年停采时，千余名林业工人一度为饭碗发愁。如今的雪乡，经营主体已超过200家。林场职工樊兆义感慨：“现在靠雪而生，过上了过去想都不敢想的好日子。”

樊兆义的感慨，也是旅馆经营者高秀丽的经历。“最初我们利用老屋建了4间客房，生意有些起色时又加到7间，再后来地方政府帮我们把后院利用上，扩展到现在的10间标准间，都带独立卫浴。前院也改成了小餐厅，食宿齐全。”经营旅馆的高秀丽回忆，雪乡人正是靠着这“一捧雪”翻了身。

雪乡不是孤例。李丹观察到，黑龙江最具辨识度的冰雪资源大多分布在县域和乡村，雪乡、北极村、亚布力周边的林区村屯、广袤垦区与界江沿岸的冰雪景观，共同构成了一张以乡村为主体的冰雪资源版图。“冰雪正是龙江乡村最稀缺、最独特的家底”。在她看来，这种资源不会自动兑现为价值，关键在于资源观的转变，要把冷的负担看作热的资本。

把“冷”看成“热”，窗口已经打开。政策端已经发力，2024年11月，国务院办公厅印发《关于以冰雪运动高质量发展激发冰雪经济活力的若干意见》，明确把冰雪经济培育为新的经济增长点。市场端成色更足：据《中国冰雪经济发展报告（2025）》，2016—2024年我国冰雪产业规模从3647亿元跃升至9800亿元，年均增幅21.09%；据《中国冰雪旅游发展报告（2026）》，2025年我国冰雪经济规模已超过1万亿元，全国冰雪旅游相关企业超1.4万家。2025年12月，联合国旅游组织授予哈尔滨“世界冰雪旅游卓越城市”称号。万亿级市场从“蓝图”变成“实景”，阳光正照进龙江乡村。

“以前怕下雪，现在盼下雪”

冰雪产业值不值，不看游客看钱包：资源变产品、变产业、变收入，最后一环得落进农家账本。

市场大了，不等于农民富了。冰雪这条产业到底值不值，不能只看来了多少游客，更得看乡亲们的钱包鼓没鼓。

“你看这民宿，以前就是闲置老房，要不是党支部带着我们干，哪有今天的光景。”村民郑辉站在自家“云水间”民宿前，眼角堆笑，“今年春节期间，民宿住得满满当当。装修、找客源，都是党员干部手把手教的，就连民宿招牌，也是他们帮着设计的。”

郑辉家的账，也是全村的账。北星村党支部书记崔树生翻开工作日志，上面密密麻麻记录着每家民宿的经营动态：村里去年靠灯笼亮化和冰场游乐园，旅游收入突破170万元。这个曾经一到冬天就冷清的小村庄，如今成了游客心中的香饽饽。

一村如此，全省如何？2025年，黑龙江全省冰雪经济总产出增长13.2%，接待游客数量和旅游花费分别增长10.3%、16.5%，新登记文化和旅游经营主体1.1万户；2026年春节假期，全省累计接待游客3009.4万人次，同比增长14.6%。工农乡党委副书记、乡长魏来介绍：“北星村通过发展民宿、农家菜园、冬季旅游等项目，带动村民人均增收5000余元。”

数字背后，是一条清晰的转化链。李丹用一句话点明其中逻辑，资源变产品，雪原、冰湖、渔猎传统被开发成滑雪、冬捕、雪乡体验等产品；产品变产业，民宿、餐饮、农产品加工等业态在村域集聚；产业变收入，农民通过自主经营、就近务工、村集体入股分红等方式分享增值收益。“旺季里，农家乐一座难订、山货一售而空。只有把‘热乎劲’留下、变成真金白银，才算真正惠及村民。”

从“一季火”到“四季旺”

冰雪“加”出多条路，可要火过一季、旺在四季，还得靠全季运营、全链支撑，说到底，靠人。

冰雪经济带动的，远不止旅游本身。在牡丹江横道河子镇，俄式风情与冰雪风光深度融合，一大批“候鸟式”旅拍摄影师扎根于此，一个旅拍新业态，带火了周边的农家乐、民宿、特产店。

类似的融合场景正在龙江乡村多点开花：“冰雪+农业”，寒地黑土孕育的绿色农产品、山特产品借助冰雪季的人流打开销路，“后备箱经济”把乡村好物装进游客归途；“冰雪+民宿”，一批特色民宿、雪村民宿在乡村落地，盘活农村闲置资源；“冰雪+文化”，冬捕渔猎、冰灯雪雕、雪地秧歌等民俗传统被深度挖掘；“冰雪+科技”，冰雪装备制造、智慧旅游管理等工业和科技力量加速进入乡村。

业态越铺越宽，一个“真问题”也浮出水面：旺季集中在冬季三个月，如何避免“一季火爆、三季冷清”？李丹坦言，黑龙江的探索给出了方向，即延长季节，通过“冰城玩雪到三月”等活动拉长消费周期；拓展全季，把夏季避暑、森林康养与冬季产品统筹运营；做强链条，冰雪装备制造等工业环节全年运转，以产业链的“全年性”对冲资源季的“季节性”；涵养品牌，推动冰雪经济从“网红”走向“长红”。

机制要长效，最终还得落到人身上。在嘉荫县恐龙乐园，党员干部、“文旅首席服务官”张烨的笔记本上记满游客诉求：“刚才有游客反映卫生间抽水故障，得赶紧盯着修好。”2025年冰雪季，嘉荫县选派的首批32名“文旅首席服务官”扎根重点景区，累计为游客解决急难愁盼问题8000余件。

人回来了，乡村才有人气。李丹表示，冰雪旅游正催生民宿经营者、冰雪向导、电商主播等新职业，一批有见识、有闯劲的年轻人返乡创业，让乡村后继有人；村党支部把方向、聚资源、促共建，把分散的农户组织起来对接大市场，“这是冰雪经济在乡村落地生根、行稳致远的关键支撑。”

从“怕下雪”到“盼下雪”，从“一季火”到“四季旺”。李丹认为，在进入常态化帮扶的新阶段，更要把冰雪经济培育为巩固拓展脱贫攻坚成果、促进农民增收、推动乡村全面振兴的持久引擎，让“冰天雪地”持续释放“金山银山”的富民效应，为全国同类地区依托特色资源推进乡村振兴提供可复制、可借鉴的龙江样本。

谷城一片茶叶的『三季账』

■ 张文涛 中国工业报记者 高学治

11月中旬，鄂西北山间的雾气还未散尽，湖北省襄阳市谷城县紫金镇干溪沟村的夏秋茶全自动生产线仍在满负荷运转：杀青、揉捻、烘干，工序流水线昼夜不停，一筐筐刚下枝头的鲜叶在这里变成干茶，装车发往山外。

“搁在几年前，这些叶子只能荒在树上。”村党支部书记张明智说。从“一季采”到“三季收”，谷城16万亩茶园正在改写一片叶子的时间表。

从“一季采”到“三季收”

谷城县种茶历史悠久，高山云雾的独特气候孕育出品质优异的襄阳高香茶。作为全国茶业百强县，全县现有茶叶种植面积16万亩，茶产业是当地核心特色支柱产业。

可过去，这条产业链有一条明显的短板：发展过度依赖名优春茶，生产工艺单一、产品品类匮乏。夏秋茶因自带苦涩质感、缺乏成熟加工体系和销售渠道，大量鲜叶无人采收、白白荒废。茶农常年仅春季两三个月采茶务工，春茶一结束，茶园就长期闲置，土地产能难以释放，收入增长也卡在了这里。

破题，从产业链最薄弱的一环下手。谷城县引导本土茶叶加工龙头企业转变传统生产思维，打破单一制作春茶名优绿茶的模式，推行差异化、全季节加工生产，构建起春采名优绿茶、夏制特色红茶、秋做黑茶、全年加工茶饮原料的全季生产格局，盘活全域茶园资源。

村级加工产能升级，是盘活夏秋茶资源的关键抓手。紫金镇干溪沟村升级扩建的夏秋茶全自动生产线常年满负荷运转，杀青、揉捻、烘干等工序流水线、昼夜化作业，鲜叶加工储备充足、流程规范。该生产线日处理鲜叶达2万斤，辐射覆盖周边十余村茶园，彻底解决了夏秋茶采得出、无处加工、卖不出去的痛点。

张明智介绍，常态化的夏秋鲜叶收购体系，打通了春茶过后的产销断层，彻底杜绝了鲜叶烂在枝头、茶农劳作白费的问题。庙滩镇柳树沟村则引进标准化抹茶生产线，补齐夏秋茶深加工短板，简化生产流程、降低加工门槛，就地吸纳周边农户鲜叶，形成采收、加工、销售本地化闭环，有效壮大村级集体经济，让老旧茶园重焕生机。

从“苦涩叶”到“金叶子”

采得下、加工得了，还得卖得上价。工艺创新，是破解夏秋茶品质短板、提升产业附加值的核心关键。

谷城县深耕产学研融合，依托本土企业制茶技术积淀，持续迭代加工工艺、创新产品品类，针对性解决夏秋茶口感偏涩、利用率低、附加值不高等问题。县域黑茶加工主体革新传统技艺，融合现代生物发酵技术，优化茯茶渥堆发酵、光波杀青发花工艺，精选夏秋优质鲜叶为原料，通过智能设备精准调控生产环境，培育优质金花菌，有效弱化茶叶苦涩感，优化茶汤口感风味。精制而成的紫金茯砖黑茶茶香清甜、口感醇厚，附加值大幅提升，产品远销海内外，为县域大批量夏秋鲜叶提供了稳定消化渠道。

向外看，谷城县持续推进茶产业标准化、国际化升级。全域生态茶园对标欧盟有机生产标准，搭建全流程精细化加工体系；加工主体根据夏秋茶鲜叶特性，优化发酵、烘干等核心工序，对鲜叶分级分类加工，分别打造高端有机出口茶原料、国内新式茶饮基底原料，成功取得欧盟市场准入资质，长期为国内知名新茶饮品牌供货，稳定年产数百吨优质干茶。

向内挖，谷城县深耕茶叶高端精深加工赛道，落地欧标碾茶、抹茶加工项目，配套建成生态管护、低温锁香一体化生产线。通过茶园提前遮阴养护技术，提升鲜叶氨基酸含量、降低苦涩物质占比，搭配低温杀青、精细揉捻等改良工序，全方位优化夏秋茶叶质与口感，加工产出的高品质碾茶、抹茶原料，广泛供应新式茶饮、烘焙食品企业。

同时，依托湖北省农科院技术支撑，当地引入智能微波杀青设备，优化全套加工工序，有效降低夏秋茶酚氨比，从源头改善茶汤品质，创新研发花果调味红茶等新品，精准对接年轻消费市场，拓宽线上线下内销渠道。

从闲在家到忙到秋

好叶子，得有好茶园托底。谷城县全面推广茶园标准化生态管护体系，科学开展茶树定型修剪、绿色物理防虫、精准水肥管控，通过季节性修枝培育健壮树冠，有效激发茶树夏梢、秋梢萌发能力，保障夏秋茶稳产优质。同时大力推广机械化采茶，大幅降低人工成本、提升采收效率，实现规模化、标准化采收，做到当日采摘、当日加工、当日锁鲜。

五山镇杨家老湾村茶农杨诗群说，机械化采收省时高效，单日鲜叶采收量可达上万斤，彻底扭转了夏秋茶采收低效、损耗偏高的局面。

产业变革，最终要落到茶农的账本上。“以前一年只忙春天两个多月，春茶一收就赋闲在家。现在从3月春茶开园，能一直采到10月秋茶收尾，三季有活干、四季有收入。”紫金镇花园村茶农胡华国深有感触。有着四十余年采茶经验的老茶农曾照芬也坦言，采茶周期延长三个多月，每年可新增上万元收入。稳定的收购价格、持续拉长的家门口就业周期，让众多留守村民实现稳定就业、持续增收。

各村依托茶叶龙头企业、合作社、村级加工厂搭建产销一体化平台，统一收购、加工、销售农户零散鲜叶，有效整合县域茶园资源。曾经被闲置浪费的夏秋茶资源持续产生效益，茶园亩均综合效益大幅攀升，一批老旧低效茶园焕发全新活力。

如今，谷城县持续做强 “襄阳高香茶” 区域公共品牌，不断完善夏秋茶精深加工产能，深耕新茶饮原料、外贸出口、茶文旅融合等多元发展赛道。从“一季采茶”到“三季丰收”，是采收时长的延伸，更是产业发展理念与模式的全面转型升级。小小一片茶叶突破季节桎梏，持续释放生态、经济、社会多重价值，为谷城县特色农业提质增效、全面推进乡村振兴注入持久茶香动力。

返乡娃带活蔬菜出村路

■ **翟书生 代磊** 中国工业报记者 **陈雪辉**

立冬过后，豫北大地寒意初显。但在河南省安阳市内黄县中召镇的田埂上，却是一派热气腾腾的景象：带着泥土的蒜苗一捆捆码放整齐，白菜堆成小山，物流卡车在下午4点准时驶来装车。

车能天天准时来，靠的是一句承诺。31岁的中召镇南街村返乡大学生、党支部委员贾民行，用一句“当天收购、当天发货、当天结算”的承诺，把乡亲们的菜从地里稳稳地“接”了出去。

蒜苗还没挖完，销路已不用愁

这份“接”的难处，藏在镇里的种菜格局里。中召镇位于内黄县最南部，秋冬季节主要散种白菜、萝卜、蒜苗、大葱。“都是农民利用原有的菜地种的，地块散、品种杂，产量小，也没有大面积的主导品种，很难有收购商来集中采购，农民多数都是自己到市场上零卖。”贾民行说，当地种菜的多是老年人，每天挖菜、卖菜都是力气活，蔬菜很难快速卖出去。

菜农杨香田老两口种了5亩蒜苗，老伴身体不好不能干重活，一天只能挖200多斤。眼看着地里还有多半蒜苗卖不出去。“到市场上卖，价格高低不说，有时候等一天才有人来买，也可能卖不出去。”看着地里的蒜苗，老人十分着急。

转机来得很直接。贾民行在田间巡查时撂下一句话：“不用愁销路，挖好之后送到收购点就行。”

吃下这颗“定心丸”，杨香田老两口随即分工，一个挖、一个送。“这样我来挖，老头子去送，一天能卖两车。”杨香田说。

这份底气，来自贾民行多年积累的经验。2013年毕业后，他曾在上海、深圳、北京等地从事网上销售工作，后来回家接手父亲的粮食收购业务。“当时村里种西瓜、辣椒的较多，就想着在网上帮家里和村民卖出去。”没想到，这个方法还挺有效。

返乡娃喊来120多名年轻人

一个人的网店，慢慢做成了一个平台。贾民行成立了小贾农产品电商转运中心。“平台除了直播带货，主要负责收购、发货、售后。”他说，这样能吸引更多人参与。目前已有120多名年轻人加入，一天能卖出6000多单、3万多斤蔬菜。

李文强就是被这个平台吸引来的年轻人之一。2004年出生的李文强是中召镇东街村的年轻人，还在职业学校读电子商务、处于实习期。回到家乡后，得知小贾已经靠卖农产品赢得了大家信任，他主动找上门学习直播带货。“第一场直播就卖了300多单，对于我这个新人来说挺难得，也下决心干下去。”

“如果不成立这个农产品转运中心，很难吸引和留住年轻人在家乡。”贾民行说，如今除了直播带货，收购、销售、售后等环节也吸引了不少年轻人。参与分拣、包装的多是留在村里的妇女和老人，多的时候100多人。“我这儿是个常年都有活干的地方，只要肯干，平均一天150多元，最多的200元，都是当天结算、当天发钱。”

不光帮着卖，还琢磨怎样种

钱当天发，活也一年比一年忙。在转运中心的仓库里，数十名工人正分拣包装蒜苗、白菜、青椒、菜花，还有大量的水果玉米。当天下午4点多，3辆物流卡车就来装车运走。

忙归忙，贾民行也有发愁的事。“现在最发愁的是有的品种，农民收得不及时，我们的收购量不足。”贾民行说，“农民当天送来，我们当天就能卖出去，当天就给他们结账。”

比卖菜更重要的，是他开始替农民“看市场”。尚寨村姜桃英种了2亩多蒜苗，还有一少半没卖掉，担心挖不完、卖不掉。“价钱低，请不起人，只靠我们两口，很慢。”贾民行建议她少种白蒜苗，不好储存和运输，本地人又不吃，而且便宜；根据这两年的平台数据，本地生产的水果玉米和尖椒还是很受欢迎，可适当扩大种植面积。

这样的“问诊”，不止一户。杨村种植户杨行浩种了40多亩水果玉米，也种了一部分大葱。“玉米的产量、价格都很满意，但是种大葱赔惨了，一亩地得赔1万多元”。贾民行专门过来和他探讨：“咱们这个地方大葱本来就种得少，产量小也没有名气，得不到认可。”他建议杨行浩把水果玉米种好，按平台数据分析，每年1000亩地的产量，把握卖个好价钱不成问题。



南街村返乡大学生、党支部委员贾民行带领村民直播带货。（翟书生 摄）

帮乡亲看市场，贾民行的眼光不止在本镇。作为安阳市青联委员，贾民行主动打破地域壁垒。豆公镇桃果集中上市时，团队深入万亩桃园溯源选品，从果形品相、甜度、成熟度多维筛选，累计完成订单1.8万单、外销桃果9万斤，带动百余名村民就地就业。

线下选品，线上开播。如今，在电商仓库直播间，小贾团队单日可销售本地蔬菜约2万斤，月成交量超10万单。“我们组建本土直播团队，主打田间地头、仓储现场实景直播，希望依托新媒体平台，把内黄优质蔬菜推广出去，帮乡亲们拓宽销路、增加收入。”

一个人的平台，托在全县的“大底盘”上。作为“中国尖椒之乡”，内黄尖椒种植面积常年稳定在10万亩，黄瓜、青茄、耙齿椒等多个蔬菜品类入选全国名特优新农产品名录。依托农业产业化国家重点龙头企业河南内黄果蔬城，当地形成“果蔬城+经纪人+基地+农户”模式，日均蔬菜交易量超1000吨，入秋以来累计交易量已突破6万吨。

但平台再完备，真正打通“最后一米”的，仍是一个个扎在田埂上的人。

“以前农民都是自己种自己的，根本不想卖的事。通过平台数据分析和市场需求结合，提前给农民提供信息、引导农民调整种植结构，这也是我们今后要干的事儿。”贾民行说。