

大地周刊

2025年6月6日 星期五 责编:舒展 美编:陈昌 版式:夏洋 责校:蔡扬

大地新视点

从“移民安居”到“三产共舞”

武汉最大移民村年产值破6400万元



汉江村文化广场古香古色的休闲长廊。



汉江村村民在基地劳作。

■长江日报记者蒋太旭 通讯员刘森 李军

在武汉西南角，一场乡村振兴的奋进曲正在上演——作为南水北调在武汉最大的移民安置点，汉江村用14年时间完成从“经济薄弱村”到“特色农业产值破6400万元”的跨越。当海归技术遇上5G大棚，当移民文化碰撞三产融合，这个曾经的经济薄弱村如何实现人均增收3万元？长江日报记者带您解码“万企兴万村”的汉江实践。

土地盘活引来“金凤凰”

初夏时节，走进武汉经开区（汉南区）湘口街道汉江村，连片的生态蔬菜大棚在阳光下熠熠生辉，红顶白墙的移民新居错落有致。大棚内，村民朋友娴熟地采摘鲜蔬。汉江村是武汉市最大的南水北调外迁移民村。2010年，422户、1753名村民从十堰市郧阳区柳陂镇原籍地五个村搬迁而来，带着对故土的眷恋，在汉江平原扎下新根。“刚来时，村民人均年收入仅数千元，村集体经济薄弱。”村党支部书记王波回忆道，由于村里缺乏产业支撑，多数青壮年只能外出务工。转机出现在2019年。在武汉市“三乡工

程”政策的支持下，湘口街道牵线本土企业永铭集团与汉江村结对帮扶。集团董事长解勇的一句话掷地有声：“作为从家乡走出去的企业，助力乡村振兴义不容辞！”

结合汉江村的实际情况，永铭集团旗下湖北永铭胜景生态农业发展有限公司流转2900亩土地，打造现代农业产业园。海归技术负责人周勇引入国外生态农业模式，建设5G智慧大棚，推广“草莓+蔬菜”套种技术。“我们提供种子、技术、销路全链条支持，一亩草莓年产值可达5万元！”周勇介绍。

如今，汉江村建成的连片草莓基地总面积超过1100亩，年产值5400万元，带动150名村民在家门口就业，人均增收3万元。

“三产融合”构建产业生态圈

在汉江村的振兴蓝图中，单一农业种植远远不够。2021年，湖北在全国率先启动“万企兴万村”行动，同年，汉江村被纳入武汉市乡村振兴重点帮扶村，企业帮扶的力度进一步加大，汉江村以“三产融合”为路径，构建起“一产夯基、二产增值、三产引流”的产业生态圈。

走进数字化育苗工厂，34岁的技术员张锐正操作自动化设备：“我们一年大约育苗

700万株，能满足5000亩地的种植需求。”企业联合华中农业大学研发的“久香草莓”新品种，以香味浓郁、果型大、甜度高占领武汉中高端市场。生态循环农业更是村里产业发展的亮点：太阳能杀虫灯全覆盖，稻虾共生模式，150亩生态苗圃林保护生物多样性，生态农业化肥使用量持续下降。

一产实现规划后，二产配套后期规划建设8000平方米加工厂和4000立方米冷链物流中心，将草莓变身果酱、冻干产品，大幅提升农产品附加值。2024年，汉江村特色农业年总产值达6400万元。

三产也开始发力，村里45栋闲置民宅被改造成襄阳风情民宿，民俗体验馆里划旱船、打腰鼓等非遗传表演吸引游客。“去年接待1.2万人次，土特产销售超200万元。”周勇介绍，未来，研学教育、旅居养老等新业态将进一步释放乡村活力。

从“移民”到“新市民”的幸福跨越

产业兴旺的最终落脚点是民生改善。汉江村的变化体现在每一个细节中：钱包鼓了，村集体收入、村民人均可支配收入均比5年前翻番，分别为30万元、1.5万元；家园美了，整齐划一的别墅式民居，房前屋后种满

鲜花，村内篮球场、羽毛球场、文化广场等健身休闲娱乐设施应有尽有；人心暖了，老年活动中心、移民文化节、乡贤理事会让“新市民”找到归属感。

汉江村党员服务中心隔壁，宽敞规范、设施齐全的村卫生院给记者留下深刻印象。卫生院内，医务人员24小时值守，诊疗室、注射室、中医室、药房、病床等一应俱全。一位正在输液的村民感叹：“现在看病不用出村子，这里的医生护士水平不比城里差。”

“以前担心搬出来日子会过得不安稳，现在觉得搬对了！”55岁的朋友笑道出村民心声。她的儿子儿媳在外务工，但土地流转租金加上务工收入，家庭年增收超6万元。周勇介绍，基地每年为当地村民提供务工收入近500万元。

汉江村的实践，为“万企兴万村”行动提供了鲜活注脚。2023年，汉江村获湖北省乡村振兴示范村。2024年，帮扶企业“永铭胜景”被武汉市农业农村局授予农业产业化市级重点龙头企业。

站在新的起点，汉江村正向着“三产融合示范区”目标迈进。正在逐步建设的3000亩草莓产业园、农产品深加工集群、移民文化教育基地，将续写“一片丹心映汉江”的振兴故事。

域，构建“经济—服务—生态—治理”四维评价体系，形成监测评估闭环；选取7个村庄试点，实施“一主两翼”示范带建设计划，推动乡村振兴全域提质。

作为国家乡村振兴示范县创建单位，黄陂区立足武汉打造超大城市农业农村现代化样板目标，发挥都市近郊区位、山水资源和木兰文化优势，统筹县域片区和村庄布局，创新推行片区党组织联建，细化量化乡村产业发展、乡村建设、乡村治理指标和监测评价体系，以创建国家乡村振兴示范县为抓手，推进宜居宜业和美乡村建设，获评全国休闲农业重点县等多项国家级荣誉。



鸡群在果园里撒欢，不远处的红色房子就是它们睡觉的地方。

“白天在果园里觅食，晚上在‘房车’里栖息，我们的蛋鸡不仅肉质紧实，产蛋率也更高了。”走进位于新洲区潘塘街道的绿水青山种植专业合作社，140余亩桑葚园和翠冠梨园里，散落着一座座别具一格的“红房车”。这是合作社引进的新型鸡舍。合作社负责人金水明介绍，该模式是最新推出的生态养鸡“1153”科学养殖技术：1亩地安置1间鸡舍，养殖50只鸡，必须生长300日龄。日前，武汉市动物疫病预防控制中心和市农教中心专家来到绿水青山合作社，开展推广蛋鸡养殖新技术新模式现场培训班，全力推进畜禽粪污资源化利用水平，促进蛋鸡绿色高质量发展。

“房车”四周是果树，果树下是蛋鸡“健身房”。据观察，每个“房车”形似移动式的小房子，底部安装着小皮轮，内部设有四层木架，可供50只蛋鸡夜间栖息，左侧还设置有鸡蛋收纳箱。蛋鸡的粪污落到底部的托盘里，加入菌种发酵20天，就能变成有机肥为果园提供养分。每逢春夏杂草泛滥，有了蛋鸡免费“打工”除草。在果园里觅食，建立起蛋鸡与果林互惠互利的良性循环。

将传统的土鸡散养，和科学化的鸡舍养殖有效结合，“1153”科学养殖模式不仅大大提高了畜禽粪污绿色循环利用率，还提高了蛋鸡的品质和产蛋率。“传统养殖模式下，蛋鸡的损耗率在20%左右，而用‘果园+房车’新模式，损耗率可降到5%左右，而且鸡蛋的品质也更好，一只鸡可产100多枚鸡蛋。”金水明介绍，传统的散养模式下，蛋鸡养殖数量较大，密度较高，蛋鸡更容易得病，且经常遭受野猫、黄鼠狼等天敌的攻击，造成较大损害。而在“房车”里，50只鸡住得舒适又有格调，降低密度后能节省精饲料15%左右，每只鸡可节省增收30元。

(蔡梦娅 陶利文 周小平 王欣悦)

蛋鸡果园里「健身」住「房车」

「1153」生态养殖节本增收

从皱叶菜种植到自开餐馆研发衍生产品 设计师跨界打通蔬菜产销全产业链

返乡创客行

“当我决定彻底转身投身农业的时候，很多人都觉得我疯了。”虽然已经过去3年，但湖北省精作农业发展有限公司（以下简称“精作农业”）董事长缪斌说起自己创业时朋友们的反应，还是忍不住笑着摇头，“但这并不是一时冲动，而是我经过深入系统分析后作出的决定。”缪斌深信，农业发展空间巨大，他立志在蔬菜产业中打通从生产到市场的产业链。

城市规划设计师看好农业

6月3日，新洲区邾城街道杜堂村的菜地里，缪斌正在观察皱叶菜的长势，身边是正在忙着采摘的村民。“如果近期没有大雨和高温天气，这一片菜地还能采摘半个月。”缪斌说，皱叶菜最近在一个大型连锁超市正式上架，每天仅超市就需要超过3000斤的货，采摘供应有一定压力，所以他必须时刻掌握各片菜地的供应能力。最让他担心的就是天气：“前一段时间的大雨对菜地影响就不小，天气预报说最近还会有降雨，排水工作得预先准备好。”

46岁的缪斌投身农业只有3年时间，在此之前，他从事的是与农业没什么交集的规划设计专业。“从2002年大学毕业，我就在设计院工作。20年下来，我拿到了高级职称，在业内也闯出了不小的名气。”但随着行业的变化，缪斌感觉发展遇到了瓶颈，2022年，他决定换一个方向再出发。

“一般情况下，人们转身都是往自己熟悉的，或者与此前工作相关的领域转。所以当我决定进军农业的时候，身边很多人都不理解。”缪斌知道，自己这个决定，意味着要放弃之前积累的所有经验、技术和资源，但他对此很有信心。“我之前做过不少地区或者行业的战略规划，对于各行各业都有所涉猎。同时，长期从事规划设计工作，也让我养成了深入全面分析的工作方法。这些都是我的优势。”借助此前的工作习惯和研究方法，缪斌在做产业分析时不会局限于农业本身，而是会把包括加工



缪斌和他的皱叶菜。

业、供应链、消费端在内的周边产业都考虑进去，“我希望找一个能长期深耕的领域。”

经过深入分析，缪斌认为，农业是一个有着巨大发展空间和机会的领域。“我感觉现在在农业的价值被严重低估了。”他以技术人员特有的敏锐注意到，农业的产品和生产方式还有很多有待拓展的地方，“据我了解，目前国内农业科研人员有很多成果都没有得到充分转化，其原因主要在于产品化和市场化方面做得不到位，这些都是我可以把握的机遇。”但同时他也知道，进入一个全新的行业并不是件容易的事，“我做前期分析的时候，就对困难和问题考虑得很多，所以后来真的遇到问题时，都能一一做出应对。”

初试身手，缪斌选择了一个比较冷门的产品——工业辣椒。“这种辣椒不是吃的，而是专门用于加工提炼辣椒素、辣红素等工业原料。”虽然产销都还不错，让初创的精作农业完成了成功的“试水”，但这种产品从业者众多，发展空间有限，缪斌对此并不满足。

2023年，武汉亚非种业有限公司（以下简称“亚非种业”）开发的蔬菜新品种“亚非皱叶

菜”开始推广试种。这种新的蔬菜品种富含多种人体必需的营养物质，十分符合近年来消费者关注健康的需求。经过试种，缪斌十分认可这个新品种的品质和市场前景，于是决定全力投入。“目前我们在新洲、黄陂等地已经有600多亩地种上了皱叶菜，山西和云南的基地也正在建设中。等基地全部建设好，我们就能保证全年不间断的供应。”

发展农业需要不同的经验和视角

在和缪斌沟通时，你会发现他是一个“非典型”的新农人。与传统农业从业者主要关注土地、种子、收获不同，缪斌时刻保持着对全产业链的关注：“目前蔬菜产业还存在很多产销信息不对称造成的浪费和价格大幅波动，一些好的产品也因此没办法落地，我希望能为改变这种情况出一份力。”为此，缪斌专门创立了一家餐饮企业，用于尝试种植业和消费终端餐饮业的对接。

“餐饮业其实竞争非常激烈，所以我进入这一行的目的并不是为了赚钱，而是希望能搭

建一座桥梁，一方面能和餐饮业建立直接联系，另一方面也可以为农产品的销售与深度开发开辟平台与窗口。”缪斌的思路非常清晰：“如果只靠市场上的直接销售，农产品的风险会很大，所以必须拓展衍生产品的种类和销售渠道。”目前为止，精作农业已经和亚非种业合作，开发出了基于皱叶菜的水饺、豆腐、糍粑等衍生产品，主要供应餐饮企业，市场反响良好。而包括凉粉、面疙瘩、虾滑在内的更多衍生产品，以及冻菜等初加工产品，也正在开发中，下一步他们甚至还将与茶饮企业合作，共同推出基于皱叶菜的饮品。

精作农业的新产品开发也颇有特点。缪斌介绍，每一种新产品都要经过“提出概念—做出样品内部试吃—反馈调整—试生产—公众试吃反馈—进一步调整—批量生产”这样的流程，缪斌认为，这样才能保证产品与市场的良好衔接。为了更好地厘清责任和工作安排，精作农业把业务分成了蔬菜种植、供应链管理、产品开发、餐饮服务等不同板块，全产业链发展的思路一目了然。

缪斌认为，自己虽然在农业领域是新手，但也因此可以为农业带来新的视角和经验，当前的公司架构和发展路径，就是他在过去工作经验的基础上，借鉴现代企业制度的结果。“过去蔬菜产业和市场之间是通过多级市场和经销商建立联系，信息反馈很迟滞而且零散，往往造成市场需求和农业生产之间出现偏差，十分打击农民的积极性。”缪斌表示，通过全产业链发展，至少可以保证皱叶菜这个产品实现良好的产销适配，提高生产利用率，避免浪费。

在精作农业发展的过程中，缪斌也交了不少学费：“今年4月，为了完成一个比较大的订单，基地的皱叶菜有些过度采摘，结果造成严重的病害，损失超过10万元。”但来自各级政府的支持为他提供了坚实的后盾，“武汉市针对皱叶菜种植提供了每亩500元的补贴，市、区还协调为我联系了200万元的创业贷款。为了解决农田的排水问题，又安排了100万元的乡村振兴衔接资金。”谈到这些“增援”，缪斌更加干劲十足：“等支持全部到位，我有信心把蔬菜产业链建得更加完备。”

(宋涛 姜勇)

每周
一景

“每周一景”面向公众征集反映武汉乡村振兴变化、新成就及乡村生活的美图，投稿邮箱 3362994750@qq.com，邮件请注明“每周一景”，写明图片的拍摄时间、地点、简单介绍，以及拍摄者姓名、电话。

藕带出水

仲夏五月好时光，毛笋藕尖嫩鲜香。在长江新区武汉五通现代农业发展有限公司，藕带进入采收期，藕农在池塘中熟练地寻找嫩荷叶尖，顺着叶梗探至根部，很快便能采出一根根白嫩的藕带。 张兵 摄

本版策划/李英波 统筹/贾荷