和美乡村践行时

推开武汉“三宜”和美乡村之窗

见宜居宜业宜游新风景

长江日报记者刘帅 李芳 见习记者刘备 通讯员梁新红 梁毅

乡村之美,贵在细节蝶变,更美在宜居、宜业、宜游的鲜活质感。近年来,武汉深耕“三宜”和美乡村建设,摒弃大拆大建,立足近郊乡土禀赋,以微改造精修村容、以优配套便利民生、以强产业激活乡野。点滴升级、久久为功,让乡村环境更精致、业态更兴旺、村民生活更舒心。乡村振兴的答卷,从来不在宏大数据里,而在村湾的崭新风貌、寻常烟火之中。

连日来,《大地》周刊记者走进武汉乡间地头,以微观视角捕捉乡村变化。从长江新区汪湾村的坑塘碧水映民宿,到黄陂区张河村溯溪营地边的浪漫婚礼;从江夏区大青八户外运动村的游人如织,到新洲区孔子河村的沥青路穿村而过……一园、一路、一水、一业,透过四组鲜活乡野场景,解锁武汉和美乡村的振兴新面貌。


黄陂区张河村“玩美戏水地”。长江日报记者余康庭 摄


新洲区孔子河村。长江日报记者刘帅 摄

位于江夏区胜利村孙家湾的大青八户外运动村。

胜利村

一园焕新:村湾变乐园,房前屋后变美景

金秋十月,走进江夏区纸坊街道胜利村孙家湾,青龙山环山绿道旁的大青八户外运动村里游人如织。这片占地70多亩、由11栋闲置农房改造而来的网红打卡地,几年前还是另一番模样。

“以前村里房屋风格各异,有楼房有平房,有的农房闲置后门口长满杂草、菜地凌乱。因为不少农户养鸡,地上随处可见鸡粪,和旁边整洁的青龙山环山路格外不搭。”胜利村党委书记张凯对村里的过往记忆犹新。

2022年,胜利村抓住农文旅融合风口,发挥其紧邻青龙山国家森林公园的近郊区位优势,通过土地流转盘活闲置民房与零散土地资源,引入市场主体,对大青八户外运动村进行整体改造。项目以电影《决战犹马镇》为原型,融合影视与西部牛仔主题元素,一期改造11栋闲置农房,构建起“户外运动、荒野美食、市集零售、演艺娱乐”四大核心集群,涵盖亲子越野跑、星空露营及主打高品质牛肉的“山原燎牛餐厅”等特色业态。2025年10月28日一期开园后,首个周末客流即突破10万人次,成为热门打卡地。

环境之变,最直观地写在村民的日常里。如今走进孙家湾,环境像公园,绿植步道、休闲石凳取代了昔日的杂草、泥地,每天晚饭后,村民们已经习惯了走出家门散步遛弯,闲谈放松。“以前想都不敢想,家门口能变成这样。”正在散步的村民黄冬清笑着说。

环境好了,村民的精气神也跟着变了,更让村民高兴的是,谋生的路子多了。节假日游客多了,村民可以在家门口摆摊卖水和吃食,土鸡蛋、豆丝等农产品成了抢手货。“以前农产品得起早拿到纸坊城区去卖,不仅奔波,销售也一般。如今在家门口,节假日一天可以卖三四百块,来晚了还买不到新鲜的土鸡蛋。”村民孙永金介绍。

还有村民在景区当保洁、保安或服务员,也有人开起了农家乐。大青八户外运动村落地运营,优先吸纳本地村民就业,已带动100余位村民就近上岗,带动500户农户增收、村集体年增收300万元。以该项目为枢纽,胜利村还串联环山绿道周边12家农庄及附近商户农户,组建“大青八互助共销产业联盟”,实现流量共享、品牌共生,辐射胜利、东方等5村协同发展。

从普通的村湾到村民市民共享的乐园,胜利村的蝶变,正是江夏区以农文旅融合赋能乡村振兴的生动注脚。村湾变乐园,变的不只是风景,更是村民家门口实实在在的幸福感与获得感。

孔子河村

一路贯通:畅通民生路,铺就田园致富生机

初秋时节,走进新洲区旧街街道孔子河村,平整宽阔的沥青路穿村而过,路旁绿树成荫,小型停车场里车辆停放有序,朱红色的“幸福亭”连廊下,村民正闲聊家常。两年前,这条通畅的通村大道,还曾牵绊着村庄的发展脚步。

“早些年这条路路况欠佳,雨天泥泞、晴天扬尘,回村车辆缺乏规范停放,时常拥堵。”孔子河村党支部书记夏熊磊回忆道。孔子河村紧邻知名文化地标问津书院,受村内主路年久失修、通行不便的制约,虽然问津书院每年有数万游客到访,但是可观的客流优势却没有转化为村湾发展、村民增收的加速器。

成为省级和美乡村建设试点村后,该村将建设资金首先投入到制约村民“宜居宜业”的最大痛点——民生路的建设上。2025年元旦前,该村对2公里的村路进行了翻新和沥青铺设,同时新建了占地400平方米的停车场。“无论是回村探亲的车,还是游客的车,现在不用都挤在路上了。”该村村民、和美乡村建设现场负责人刘新友感慨道。

交通瓶颈的改善,最终转化为产业发展的强劲动力。路通人畅后,村民秦翠敏锐地抓住商机,每到周末就将自家的土鸡蛋等农副产品带到问津书院外广场售卖,旺季日营业额可达500元,年增收2万余元。“以前路不好,土货不敢拉太多,现在路好了,想拖多少拖多少!”秦翠的感慨,道出了众多村民的心声。

道路畅通最直接的结果,是来村里的游客多了,盘活了村里的闲置资源,连村内原本少人问津的茶园采摘生意都好了不少,每年为村集体稳定增收近3万元。村民夏雄杰看到村湾环境提升,果断出资装修农房,开办“问津居”特色餐饮民宿。目前,该村正在推进75户农房立面整治,进一步提升村庄颜值,吸引更多村民投身乡村旅游产业。

从“进出难”到“致富路”,从“空守流量”到“宜业增收”,孔子河村以“宜居、宜业、宜游”为目标,坚持人居环境提升与产业发展深度融合,通过完善基础设施、优化公共服务、培育特色产业,让乡村既有“颜值”更有“产值”。

汪湾村

一水蝶变:坑塘焕新颜,盘活乡村多重红利

连片坑塘水面波光粼粼,岸边林木葱郁,融合了中式美学的德泽山庄民宿,掩映在碧水绿树之间。村内的140亩水产基地,小龙虾的出货季早已结束,一个月后又将迎来鳜鱼的丰产。在长江新区大潭办事处汪湾村,曾经沉寂的乡村水塘与林地,如今正成为村民增收、集体壮大的“活水源头”。

“咱们村水资源丰富,坑塘水面面积达406.6亩。”汪湾村党支部书记汪威介绍,汪湾村拥有良好的生态底色,坑塘、林地、农田交错分布,这些资源却一度沉睡,生态优势没能转化为发展动能。

随着和美乡村建设稳步推进,村庄面貌与发展环境持续向好,吸引产业资源向村里集聚。2024年,村里公开拍卖12.72亩集体经营性建设用地使用权,村集体增收近300万元。依托坑塘水景和林地风光,该地块上打造的德泽山庄民宿,成为村里的产业地标,项目落地带动了用工需求,保洁员、服务员等岗位优先面向村民招聘。

文旅产业兴,让汪湾村看到了农文旅融合发展的希望,顺势成立强村公司,新建30亩蔬菜连栋设施大棚并成功流转。目前,该大棚主要种植水果黄瓜和各类番茄,因品种优、口感好,销售供不应求。蔬果大棚项目日常用工6—10人,每年共计为村集体和村民带来约6万元收入。

同样的变化也发生在蔡甸区张湾街道官塘村。湾子里一口池塘碧波荡漾,四周绿植葱郁、野花繁茂。官塘村党支部书记、村委会主任周立新介绍,这个名叫三金塘的池塘,曾因缺乏打理,影响村容村貌和周边群众生活。村里进行和美乡村建设时,将池塘治理作为重点工作之一。如今,池塘的水质大为改善,塘边还修建了休闲小广场、绿地草坪,安装了儿童游乐设施以及健身器材,成为村民日常休闲的好去处。

“以前都绕着走,现在每晚很多人在这遛弯,热闹得很。”村民余志雄说。

水的蝶变,不止一处。官塘村另一处网红湖泊白莲海,秋日里湖面开阔舒展,一步一景皆成画。记者在现场看到,湖边小路正在施工,路面铺设了一层打底碎石。周立新说,村里正着手修建环湖绿道,建成后,白莲海也将以更美的姿态迎接八方来客。

治水护水,更要用好这泓清水。依托白莲海等优质水系,官塘村引进太空莲和莲藕种植,荷叶田田、莲蓬累累,既美了水景,又鼓了腰包。同时,利用水塘养殖四大家鱼,还发展虾、螃蟹等特色养殖,一池清水生出多重效益。

张河村

一业兴乡:青年返家乡,扎根热土旺业

潺潺河水声吟唱下,新郎牵着新娘的手,在亲友的祝福中,走过青葱草地……10月25日,黄陂区蔡店街道张河村的“宿于山野”露营基地草坪上,一场户外婚礼浪漫举行。这处近两年以溯溪体验走红的乡野空间,正通过功能拓展与业态升级,从露营亲水向户外婚礼、团建聚会等多元化消费场景延伸,持续激发乡村文旅的新活力。

今年5月,“玩美戏水地”开启今年的经营,开园的首个周末,张河村即迎来超2000人次游客。清澈见底的舒缓溪流、遮天蔽日的古树、清凉惬意的溪畔烧烤吸引游客纷至沓来。据统计,今年,张河村内2个露营基地、5个溯溪营地共计接待游客历史首次突破10万人次。

2014年,本土企业家、武汉伯润公司董事长任进返乡创业,在张河村流转超1000亩土地,投入重金打造“仙耕道谷”田园综合体,并引入专业运营团队发展第二、第三产业,成功走出了一条“村、企、农”三方联动联营的乡村振兴之路。

2024年,村里首个溯溪营地“玩美戏水地”建成运营。张河村村民李欢看到越来越多市民到村溯溪亲水,和丈夫萌发了创业念头,决定参照“玩美戏水地”打造自己的溯溪营地。

村委会对此支持鼓励。为了让李欢创办的“谷浪语”溯溪营地平稳起步,村里沿用了“玩美戏水地”项目起步时,免除三年土地租金的政策。经历2024年的拓荒基建和2025年的艰难探索,今年“谷浪语”终于迎来了客流爆发,李欢直播间的很多粉丝慕名前来。“今年完全靠经营收益发出了工资,我实实在在看到了创业的希望。”经营走上正轨,李欢很是振奋,更坚定了信心:“明年除了工资,争取还给工人发放分红。”

“我们打造好产业模板,让村民参照借鉴,加入进来形成产业集群。”任进介绍,有了“玩美戏水地”作为样板,村里陆续新建了谷浪语、柳约溪畔、觅野溪境等溯溪营地。沿着3公里小河岸,目前村里村外已“探”出共计7处溯溪营地,带动了60余名村民就近就业。今年,村民季节性务工平均薪资从100元/天提升至150元/天,村民稳定增收、获得感持续提升。

作为武汉市唯一的土家族集中聚居村,张河村被木兰天池、姚家山、清凉寨、锦里土司城四大知名景区环绕。坐拥得天独厚的山水资源与土家族民俗风情,张河村开始布局附加值更高的特色农业。眼下,“空谷幽兰”兰花种植产业园项目已落地该村,未来这里将打造集赏花观光、民宿休憩、特色餐饮于一体的乡村新地标。

一懂两爱“三农”人


程虎20年来专注经营白萝卜。

一根萝卜守了20年,诚信守诺——白沙洲走出武汉『白萝卜大王』

■长江日报记者李芳 通讯员李瑾

10月27日清晨,武汉白沙洲农副产品大市场。新绿源商行的档口前,一车车带着泥土清香的青山建设乡白萝卜正有序卸货、分拣、重新装车。商行负责人程虎穿梭其间,一边接着电话,眼睛还不忘盯着工人装车。

“多少年朋友了,不用验货!”来自咸宁的供应商黄先生远远跟程虎打了个招呼,程虎一个眼神,工人便开始往车上码货。这样的默契,在新绿源商行天天上演,背后是程虎20年坚守的诚信经营。

认准“专而精” 把一根萝卜研究透

程虎1989年出生,河南信阳人。2006年,17岁的他只身来到武汉,一头扎进白沙洲大市场做起白萝卜批发,从此再没换过行当。如今,他被同行和客户称为武汉的“白萝卜大王”——武汉市场上销售的白萝卜,六成以上来自他的商行。

在他创业初期,蔬菜批发行业正蓬勃发展,多数商户选择多品类经营、随行情调整货源。程虎却认准一个理:做流通,贵在专一、精在极致。创业初期,他的货源全部依托武汉青山建设乡本地白萝卜,摸清其生长特性、上市周期、品质标准,一点点积累客源。

随着客户需求升级,本地货源难以满足全年稳定供货,他主动走出武汉,成功对接河北、陕西、四川、河南等白萝卜核心主产区,引入优质打冷萝卜、精品萝卜,实现全品类全年覆盖。“夏天卖陕西、河北、宁夏的,冬天卖武汉青山建设乡、荆门沙洋的。”程虎的生意经简单直接。最近正值青山建设乡白萝卜上市季,商行每天出货80—150吨,大多来自建设乡。

不看行情“吃饭” 全年价格波动只有一两角

蔬菜批发行业,行情波动是常态,气候影响、产地减产等因素,都极易导致断货涨价。而程虎最引以为傲的,正是“365天稳定供货、价格稳定”。“这20年,无论遇到什么特殊情况,商行都能保证供货,价格波动一直在一角到两角之间。”程虎说。

秘诀在于他与全国白萝卜产地核心大货主建立的长期战略合作——别人看行情吃饭,亏了就停发、少发;他做的是长期生意,不管涨跌盈亏,产地货源始终稳定直发。

2023年,武汉周边一新建的蔬菜批发市场开业,市场方对买卖双方均发放补贴,采购商纷纷转场。“那段时间,工人工资、门面费用照常出,每天都在亏,一天亏三五千元,一个月亏十几二十万元。”程虎说。最难的时候,他没有停发、没有减量,而是和市场中的经营户们一起“死撑”。市场得知情况后,也及时出台相关政策,给采购商免了全部费用,经营户们也团结起来,一个档口补贴1万元给采购商,他家4个档口,一次性拿出4万元,相当于货品打五折,半买半送。这场拉锯战持续了数月,他的商行挺了过来。

2024年初,武汉遭遇冻雨,大棚萝卜损失惨重,程虎四处联系货源,哪怕自己成本上涨,给批发商的价格依旧没涨。最终,他凭借多年人脉,满足了所有供应商的需求。至今湖南仍有几个供应商舍近求远来找他批发白萝卜。

诚信赢得天下“朋友” 无需验货不用议价

货源稳、价格稳,品质也稳,程虎的客户越攒越多,不少都处成了朋友。和润家超市负责采购的姚经理评价:“程虎是个实在人,讲信用,合作十多年,从没出过问题。”

像姚经理这样的老客户,程虎手头还有一大批。有采购商临时补货,一个电话打过来,不管当天档口多忙,程虎都会帮忙解决。有客户刚入行摸不准进货量,程虎就帮着参谋该拿多少、什么时候拿,宁可自己麻烦一点,也不让客户压货烂在手里。

程虎常说:“客户找你,是信你。信你一次,就得让人家一直信下去。”

一根寻常白萝卜,在程虎手里做了20年。他说不出什么大道理,只认一个死理:货稳、价稳、人稳。萝卜虽寻常,守住品质与初心,便是最难得的生意。

本版策划/李英波 统筹/贾蓓