

奋发有为 这一年



乡村振兴体现新气象

本报记者 朱亚平 通讯员 邓文君

嘉鱼田间连片的脆甜甘蓝、赤壁车间里的飘香青砖茶、大幕山樱花树下热闹的农庄、通山农户手机上跳动的电商订单——在咸宁，乡村振兴不是抽象的蓝图，而是看得见的产业长势、摸得着的生态美景、感受得到的民生温度。去年11月5日，习近平总书记考察湖北、亲临咸宁，在嘉鱼县潘家湾镇蔬菜长廊和四邑村，了解乡村振兴情况，作出重要指示。一年来，咸宁围绕乡村振兴，在产业发展、乡村建设和农民增收上发力，让特色产业成为区域名片、乡村变成宜居景点、农民转型增收，走出了一条乡村振兴的新路子。

产业兴 科技助特色产业闯市场

我市按照“一县一业”的思路，用科技解决产业发展难题，延伸产业链，增加产品附加值，让桂花、茶叶、蔬菜、黄精等本土特色产品打开市场，带动区域发展。

嘉鱼县潘家湾镇的蔬菜基地里，大片甘蓝长势喜人。嘉鱼县是“中国甘蓝之乡”，蔬菜播种面积超45万亩，产值超60亿元，甘蓝、大白菜等优质蔬菜远销全球60多个国家和地区。菜农李军介绍，以前90%的甘蓝种子靠进口，一包要100多

元，现在和农科院专家合作选育出“思特丹”品种，一包只要四五十元，成本降了，品质还更好。

赤壁青砖茶核心产区在种源和技术上有了大提升。国家级龙头企业羊楼洞茶业，引入湖南农业大学刘仲华院士团队，将青砖茶发酵周期从30天缩短到10天左右。通过精准控温、控湿，茶砖品质更稳定。目前，企业在武汉开了190多家专卖店。

咸安的新鲜桂花有了更多用途。华彬红牛集团收购鲜桂花用于饮料生产，咸宁桂花还进入星

巴克全国7000家连锁店，成为咖啡、奶茶的热门配料。桂花蜜、桂花酱、桂花香薰等产品也走进了百姓家。花农陈爱云介绍，以前桂花按斤卖，现在做成深加工产品按克卖，附加值翻了上百倍。目前，咸宁桂花相关产业年产值已达14亿元。

崇阳利用92%森林覆盖率的优势发展黄精产业。在崇阳县天城镇黄精种植基地，采收的黄精经当地企业深加工，变成黄精茶、黄精膏等56产品，其中“九制黄精”礼盒供不应求。现在，崇阳

县黄精种植面积达13万亩，年产值超30亿元，入选“十大楚药”，崇阳成了全国知名的黄精主产区。

通山“大畈枇杷”靠溯源体系和品牌活动打响名气。每颗枇杷从开花到销售的全流程都记录在溯源系统里，消费者扫码就能了解种植基地、施肥情况等。当地还举办“大畈枇杷节”，通过直播带货、线下采摘提升知名度。去年，“大畈枇杷”全产业链综合产值达3.5亿元，带动周边1000多农户种植，亩均年收入从4000元涨到7000元。

乡村美 旧村落变成宜居宜游地

咸宁不只追求乡村“表面美”，更注重“内在活”，通过生态修复、引入新业态、升级设施，让乡村既有好环境，又有增收产业，成为游客喜欢、村民留恋的地方。

3月的咸安区大幕山，樱花如云似霞，吸引了武汉、长沙等地的游客蜂拥而至。“溪畔农庄”老板刘娟忙个不停，20张桌子从早到晚都坐满，土鸡汤一天能卖50锅，樱花季收入就有15万元。为留住游客，她还在农庄旁建了采摘园，春摘樱桃、夏摘桃子、秋摘橘子，让农庄全年都有吸引力。

村民们也跟着受益。45岁的老周将闲置面包车改成“后备箱咖啡馆”，在樱花树下卖手冲咖啡，一杯25元，周末一天能赚2000多元。现在的大幕山，不仅能赏樱花，还有登山步道串联10多个观景台，星空露营地配备热水和充电桩，文创商店里摆满樱花书签、桂花香皂等特色产品。单春季赏花期，大幕山周边200多家农家乐、民宿综合收入就超4000万元。咸安区大幕山下村党支部书记胡柏红说：“以前村里年轻人都往外跑，现在都回来了，开民宿、做餐饮、搞直播，村里又热闹了。”

通山县隐水洞旁的大畈镇隐水村，曾是“脏乱差”村落，现在白墙黛瓦，桂花环绕，停车场、游客中心一应俱全。村民张翠莲把自家房子改成有8间客房的民宿，周末经常满房，她说：“去年赚了20多万元，比打工强。”村里还引入企业建研学基地，学生能体验溶洞探险、农耕文化，村口的“咸宁优品”展销中心，让村民种的橘子、酿的米酒不愁卖。

咸安区贺胜桥镇山里民宿、横沟桥镇印象林花生态谷等乡村景点，也吸引了不少游客。武汉游客曾雨说：“咸宁生态和人文资源丰富，乡村游有很大开发

价值，发展乡村民宿能让当地群众更好地参与乡村旅游产业发展，享受生态旅游带来的红利。”

乡村要美，基础设施得跟上。一年来，我市在农村饮用水、教育、医疗等民生领域补短板。新建、改建73所学校校舍，百名大学生医被分配到村卫生室，实现乡镇公办中心幼儿园全覆盖，农村养老、教育、医疗服务有了明显改善。崇阳县肖岭乡白马村村民邹启学说：“村里环境这么好，没必要搬去城里。”

百姓富 农民变身善经营的农创客

让农民富裕，关键是让农民有稳定收入、体面工作和生活希望。在咸宁，通过培育新型农业经营主体、开展技能培训、搭建创业平台，越来越多农民走上致富路，成了懂技术的“田秀才”、善经营的“农创客”。

在嘉鱼县潘家湾镇，湖北嘉红蔬菜有限公司的分拣车间里，工人正打包新鲜甘蓝，准备发往三全、思念等食品企业，部分优质甘蓝还远销日韩、东南亚等国家和地区。公司创始人郑胜维说：“依托稳定的订单和渠道，带动周边800多户农户种甘蓝，统一提供种苗、技术指导 and 收购服务。”农户老陈说：“以前自己种甘蓝，愁销路，怕压价，一亩地顶多赚几千元，现在跟着公司种，亩均年收入能超1.2万元，心里踏实多了。”

赤壁市嫫子生态养殖专业合作社理事长田淑娟，是当地农民学习的榜样。她曾在“绿色田野杯”湖北省休闲农业创意设计大赛中获奖，还去德国栽培植物联邦研究中心研学，带回先进的生态种植技术。现在，她成了农业科普“网红”，通过线上直播、线下授课传授种植养殖技术。

农民的成长离不开政策支持。市农业农村局推出“六个一”人才培育工程，为农民搭建成长平台，包括“一场大赛磨砺、一次省级竞技、一期名校深造、一趟国际研学、一套技术推广、一次职称评定”，从技能提升到视野拓展，全方位培育农业领域的专业人才。

在这套培育体系下，我市涌现出不少农民创业明星。通山县的“腊肉哥”阮长辉，坚持用传统工艺加工腊肉，通过电商平台打开销路，年销售额超2000万元，让山里的“老味道”走向全国；崇阳县的“黄精哥”胡盛，打造了黄精种植、加工、销售全产业链，让崇阳黄精入选“十大楚药”；“桂花仙子”李梦轩，深耕咸宁桂花产业，打造“桂花仙子”IP，通过品牌化运作推广桂花深加工产品，带动农户增收。

参加过“六个一”工程培训的咸安种植户吴京源说：“以前觉得种地没前途，培训后才知道农业

也有大商机。培训让他学会了病虫害绿色防治、农产品电商销售等实用技术，去年仅通过电商平台就卖出3万斤橘子，比往年多赚4万多元。”

一年来，全市累计开展农业技能培训超200场，培训农民2.4万人次，培育新型农业经营主体1500多个。如今的咸宁，正凭借产业、生态和人才优势，在乡村振兴的道路上不断前进，为乡村振兴提供可借鉴的“咸宁方案”。