

全省革命老区 乡村特色产业发展典型案例

2025 年 9 月 22 日

目 录

会议发言材料

1. 红色引领，多业赋能：新县文旅深度融合助推乡村振兴
的实践探索 …… 中共新县县委 新县人民政府（1）
2. 荥阳市高村乡大力发展河阴石榴特色优势产业
…………… 荥阳市老促会（8）
3. 用好中央专项彩票公益金 促进兰考民族乐器产业再上
新台阶 …………… 兰考民族乐器协会（15）
4. 特色产业铺就老区振兴路
——鲁山县走好特色产业发展之路（综合类）典型案例
…………… 中共鲁山县委 鲁山县人民政府（22）
5. 深耕农文旅融合 打造乡村发展新引擎
…………… 中共林州市委 林州市人民政府（34）
6. “小蜜蜂”拉动“大产业” 长葛市推动蜂产业一二三产
业融合发展…………… 长葛市老促会（38）
7. 河南百亩田农业科技有限公司农业社会化服务与发展经
验报告 …… 临颍县老促会 临颍县农业农村局（43）
8. 桐柏县小兰花做出大文章

- ... 桐柏县兰花保护发展研究会 桐柏县老促会 (47)
9. 柘城县慈圣镇牵住“牛鼻子”“犇”出“致富路”
..... 柘城县老促会 (52)
10. 潢川县：一田两用 一亩双收
——小龙虾产业典型案例 潢川县老促会 (58)
11. 黄桥蜜桃发展经验介绍
..... 中共西华县委 西华县人民政府 (63)
12. 三十年深耕兔业全链 绘就乡村振兴特色画卷
..... 济源市老促会 阳光兔业科技有限公司 (67)

书面交流材料

13. 杞县沙沃乡：深耕“菜篮子” 走出特色产业振兴路
..... 杞县老促会 (72)
14. 返乡创业带动老区群众走上致富路：张进昌
... 伊川县瓜蒌农民专业合作社理事长 张进昌 (76)
15. 洛宁县上戈镇多措并举推动苹果产业高质量发展
..... 洛宁县老促会 (82)
16. 嵩县田湖镇丹参特色产业发展典型案例
..... 嵩县老促会 嵩县农业农村局 (87)
17. 探索“四个三”路径 打造“鸽都”城市名片
... 平顶山市老促会 舞钢市老促会 舞钢市政策研究信息中心 (93)
18. 小甜瓜绘就乡村振兴大图景

- 滑县老促会 滑县八里营镇人民政府 (99)
19. 厚积创新之力 薄发振兴之音
——大稷牧业绘就产业助力革命老区乡村振兴新答卷
..... 中共淇县县委办公室 淇县老促会 淇县农业农村局 (104)
20. 关于新乡市雨轩清真食品股份有限公司通过特色养殖助力原阳县乡村振兴的调研报告
..... 原阳县老促会 (109)
21. 沁阳：“小皮筋”孵化乡村振兴“大产业”
..... 沁阳市老促会 (115)
22. 小菊花大产业 激活乡村共富新动能
..... 修武县老促会 修武县农业农村局 (120)
23. 特色鸽子养殖蹚出乡村共富新路径
..... 濮阳县老促会 (126)
24. 涛声里的新征程 黄河畔将军渡老区樱桃红
——台前县打渔陈镇田庄樱桃特色产业发展纪实
..... 台前县老促会 (130)
25. 着力科学谋划，积极培育壮大 强力推动禹州中医药产业健康发展 禹州市老促会 (135)
26. 临颍县关于“麦椒套种 农食融合”模式促进乡村振兴的探索
..... 临颍县老促会 临颍县农业农村局 (144)
27. 漯河市郾城区：新店“益生菌+”草莓引领乡村振兴新路径

- 郾城区新店镇特色草莓产业发展典型案例
 郾城区老促会 郾城区农业农村局 (153)
28. 立足资源优势 增强发展动力 卢氏县持续推动连翘产业
 业做优做强 卢氏县老促会 (157)
29. 红色沃土育“金薯” 铺就老区振兴路
 ——唐河县发展红薯特色产业的实践与探索
 唐河县老促会 (163)
30. 打造“雨伞小镇” 厚植乡村振兴产业底色成色
 中共腰店镇党委 腰店镇人民政府 (169)
31. 茶香润山乡 绿叶谱新章
 ——桐柏县“三茶”统筹绘就乡村振兴新画卷
 桐柏县茶艾产业发展中心 桐柏县老促会 (174)
32. 扎根乡土育新苗 感恩奋进谱新篇
 民权县老促会 (180)
33. 香飘山野，小小茶叶铺就乡村振兴路
 ——记信阳申林茶业开发有限公司
 罗山县老促会 罗山县农业农村局 (185)
34. 光山县：发展油茶产业打通“两山”转化通道
 光山县林业局 (190)
35. 牵住牛鼻子 走出牛路子
 ——光山县福牛牧业发展情况报告
 光山县老促会 (197)

36. 郸城县设施渔业发展交流材料
..... 郸城县人民政府 (204)
37. 落实乡村振兴战略 推动户外产业品牌化建设
——平舆县户外产业简介
..... 平舆县老促会 (209)
38. “小种子”育出革命老区的富民兴村大产业
... 济源市老促会 河南绿茵种业科技有限公司 (213)

红色引领，多业赋能： 新县文旅深度融合助推乡村振兴的实践探索

中共新县县委 新县人民政府

2019年9月16日，习近平总书记亲临新县视察，作出“依托丰富的红色文化资源和绿色生态资源发展乡村旅游，搞活了农村经济，是振兴乡村的好做法”的重要指示，首次提出“两个更好”的重大要求。近年来，新县牢记领袖嘱托，锚定“文旅强县”目标，以全国红色旅游融合发展试点为抓手，推动“红、绿、古、新”四色资源深度融合，探索出一条“红色变动力、资源变资产、生态变价值”的文旅融合发展新路径，先后获评首批国家全域旅游示范区、全国红色旅游融合发展试点县等20余项国家级荣誉。2024年，全县接待游客1398.27万人次，实现旅游综合收入94.09亿元，同比2021年分别增长40.1%、27.5%，2025年1—7月份，全县共接待游客747.83万人次，实现旅游综合收入45.31亿元。2025年，新县先后入选“2024年度全国乡村旅游助力乡村振兴绿色发展特色品牌百强县”“2025年全国县域文旅融合100强”“2025全国县域旅游发展最快的100

个县”榜单。下面，从三个方面汇报新县的文化旅游产业融合发展探索与实践：

一、坚守初心使命，以历史纵深筑牢文旅融合根基

纵观新县的文旅发展历程，是一部践行初心、守正创新的探索史。我们始终立足资源禀赋，在传承中发展，在创新中突破，历经三个阶段的迭代升级。

（一）红色初心：从“资源保护”到“传统旅游”的觉醒（20世纪80年代—2000年）。作为全国著名的“将军县”，新县拥有365处红色遗址遗迹，是红四方面军、红二十五军等主力部队的诞生地，走出了许世友等98位开国将军。这一阶段，我们以红色资源保护为核心，修复开放鄂豫皖苏区首府旧址、烈士陵园等重点场馆，初步形成“参观纪念馆、聆听革命史”的传统红色旅游模式。2008年，响应国家政策全面实现红色场馆免费开放，让红色文化从“门票经济”转向“精神供给”。

（二）标准引领：从“单点开发”到“全域布局”的跨越（2000年—2019年）。2000年成立旅游局，启动旅游标准化建设，编制全域旅游规划，提出“发展全域旅游、打造大别山旅游公园”战略，构建“九镇十八湾·全域游新县”乡村旅游框架。通过“靓丽县城、特色小镇、美丽乡村、全域景观”的系统布局，推动旅游从“点上盆景”向“面上风景”延伸。2019年，成功创建首批国家全域旅游示范区，

实现“处处是景、步步可游”的全域化格局。

（三）融合破局：从“文旅相加”到“产业相融”的转型（2019年至今）。2019年组建文化广电和旅游体育局，统筹推进“文旅、交旅、体旅”融合发展。面对疫情冲击，我们逆势而上，编制《红色旅游融合发展规划》，实施“三红工程”（红色资源保护利用、红色基因赓续传承、红色产业做大做强），推动红色文化与生态、乡村、研学、康养等业态深度融合，形成“红色引领、多业赋能”的融合发展新模式。

二、聚焦顶层设计，以系统思维构建融合发展体系

坚持把文旅融合作为“一把手”工程，以规划为纲、政策为基、要素为要，构建“三位一体”保障体系。

（一）规划先行，擘画融合蓝图。高规格编制《文化旅游高质量发展五年规划》《红色旅游融合发展规划》等系列规划，明确“一轴·一带·四区”空间布局（红色文化主轴、淮河生态带、核心观光区、乡村体验区、康养度假区、研学实践区），确保“一张蓝图绘到底”。创新推出“九镇十八湾”差异化发展模式，如箭厂河乡打造“28年红旗不倒”红色研学基地，丁李湾村活化“豫风楚韵”古村落文化，实现“一镇一主题、一村一特色”。

（二）政策护航，激发市场活力。连续两年召开全县文旅高质量发展大会，出台《新县文化旅游高质量发展五年规

划》《加快文化旅游高质量发展奖励扶持办法》等 10 余项政策，设立 1000 万元专项扶持资金，重点支持红色演艺、民宿集群、文创开发等新业态。对获评国家 A 级旅游景区、五星级民宿的企业分别给予 50 万—100 万元奖励，吸引社会资本投入文旅项目超 50 亿元。成立文旅产业联盟，整合景区、酒店、旅行社等市场主体，形成“抱团发展”合力。

（三）要素集聚，夯实发展基础。交通方面，建成 52 公里红色大别一号旅游公路，开通“九镇十八湾”旅游公交专线，实现“村村通景、景景互联”，该公路入选全国第一批旅游公路典型案例。设施方面，建成 5 所城市书房、175 家精品民宿、7 家露营地，其中大别山露营公园创成河南首个国家 5C 级自驾营地。人才方面，培育“闪闪红星”小小讲解员 1620 名、乡村文化合作社带头人 103 名，组建“红城文艺轻骑兵”等专业队伍，为文旅发展注入“软实力”。

三、创新融合路径，以多元业态激活文旅经济动能

新县坚持“文化铸魂、生态筑基、体育搭台、研学增量、康养为本”的融合发展理念，将各行各业与文化旅游产业整合、打包，结合多种文旅业态整体推进、大力营销，形成“六旅融合”特色路径。

（一）“文旅融合”铸灵魂，让红色基因“活”起来。实施“红色记忆抢救工程”，整理革命后代口述史料 170 万字，建成大别山革命史资源库。深挖红色文化内涵，全力打造大

别山精神文化高地，实施红色旅游经典景区改造提升项目，建成大别山红旗不倒核心地景区、刘邓大军千里跃进纪念园等红色场馆 17 个。2025 年 4 月，投资 1.6 亿元打造《红旗不倒大别山》《传奇将军许世友》两台红色演艺剧目，其中《红旗不倒大别山》7 月 22 日首演即引发全网关注，网络浏览量突破 8000 万次。预计 2026 年经营收益超 3000 万元，带动社会综合收益超 1 亿元，直接提供就业岗位 800 余个。

（二）“交旅融合”促发展，让旅游通道“畅”起来。统筹整合乡村振兴示范区项目 12 个，建成 52 公里红色大别一号旅游公路，打造“红色传承”“生态康养”“大别原乡”3 条精品旅游线路，实施旅游驿站、观景平台、旅游厕所、旅游标识、景观小品五要素配套工程。建成河南省首个“将军县”主题开放式服务区，开通“九镇十八湾”县域旅游公交、新县至麻城市、新县至红安县两条旅游公交专线，实现村村互联、景景互通。红色大别一号旅游公路新县段入选河南省 2024 年度“公路旅游”特色路典型案例、全国第一批旅游公路项目。

（三）“农旅融合”显底色，让绿水青山“美”起来。坚持示范引领，实施“十园兴旅”工程，依托生态资源打造银杏、板栗、蜜蜂等主题文化公园。建成 3 家油茶公园、2 家油茶博物馆，打造 3 条茶旅游专线，建成茶景观小品 23 个，茶生态廊道 26 公里。依托四时美景、四季花海发展赏花经

济，开展摄影、写生等文艺采风，打造了一批国家级采风创作基地，带动乡村民宿、餐饮等多个关联行业快速发展，“千年古村 梦里老家”入选文化和旅游部推出的全国乡村旅游精品线路。

（四）“体旅融合”激活力，让赛事经济“热”起来。建成总长 500 公里的大别山（新县）国家登山健身步道，推出水上乐园、玻璃栈道、网红桥、灯光秀等特色体验 20 处，成功举办“鄂豫皖苏区体育协作区篮球赛”、2024 中国山地速降联赛等大型赛事，“红旗飘扬”马拉松获评国家 A 级赛事，新县入选中国体育旅游十佳精品目的地。

（五）“研旅融合”彰特色，让红色研学“火”起来。注册“大别红营”研学区域品牌，制定出台《新县研学旅行管理暂行办法》《新县中小學生研学实践线路与课程》，依托大别山干部学院、大别山露营公园等教育培训基地，发展红色培训机构 28 家，打造现场教学点 40 余处、研学实践基地 25 处、研学线路 24 条，年均培训学员 60 万人次，大别山红色教育游区域品牌价值达 40 亿元，成为中部地区规模最大的研学目的地。

（六）“康旅融合”拓业态，让康养品牌“亮”起来。推出“三最”康养露营品牌，即中原地区规模“最大”的露营地——大别山露营公园，是河南省首个国家 5C 级自驾车旅居车营地；建成黄毛尖星空露营公园，是大别山区海拔“最

高”的露营地；建成露营行业界“最包容”的露营地，被誉为“中原小伊犁”之称的郭家河湿地露营公园，现成为鄂豫皖周边绿色生态露营休闲游的热门目的地。同时，打造“康养+食疗”“康养+医药”“康养+体育”“康养+文化”新形态。“康养+食疗”利用本地特色饮食做强餐饮品牌，拓展健康饮品领域，延伸营养品产业链；“康养+医药”结合中药材资源与旅游，推进标准化种植基地建设，挖掘中医药文化与非遗；“康养+体育”发展山地、水上及康养运动，建设运动康养基地。

新县的实践证明，文旅融合发展是激活红色基因的“密码”，是推动乡村振兴的“引擎”，更是实现“两个更好”的生动实践。下一步，我们将深入贯彻落实习近平总书记关于文旅融合发展的重要论述，锚定“全国红色旅游融合发展示范标杆”目标，持续深化“六旅融合”路径，加快建设大别山精神文化高地、全国知名的红色旅游目的地，让“红城新县”绽放更加绚丽的光彩！

荥阳市高村乡大力发展河阴石榴特色优势产业

荥阳市老促会

荥阳市高村乡地处荥阳市北部，东连广武镇，南接城关乡、金寨回族乡，西与王村镇毗邻，北濒黄河，下辖 30 个行政村，70 个自然村，216 个村民组，总面积 99 平方公里，户籍人口 6.4 万人，常住人口 4.6 万人。根据我乡区位特点，逐渐形成了“三区两线”的产业布局：南部区域依托南水北调重点工程，形成以区域绿硕农业、新田地为代表的蔬菜、粮食种植业；中部依托枯河，形成以瑞龙制药、渔人码头等为代表的工业企业、休闲旅游业；北部区域依托黄河，形成以河阴石榴种植为代表的林果业；同时，依托 G234 和沿黄快速路“两线”谋划物流产业。

近年来，高村乡在市委市政府石榴产业“核心突破、重点发展、连点成线、深度开发”的总体思路指导下，积极落实各项产业发展措施，逐步使石榴产业成为农民致富的支柱产业。现将河阴石榴基本情况汇报如下。

一、历史悠久，河阴自古以来盛产石榴

“榴者，天下之奇树，九州之名果”。这是潘岳（潘安）

写的《安石榴赋》开篇第一句话。石榴原产巴尔干半岛至伊朗及其临近地区，如今在全世界的温带和热带地区都能找到它的身影。中国栽培石榴的历史可以追溯至汉代，据西晋张华《博物志》载：“张骞出使西域，得涂林安石榴以归，名为安石榴”。“榴”是波斯语“小粒”的音译，安石榴就是指“来自安石国的小颗粒果实”。据说汉武帝将张骞带回的石榴种子，种植在长安上林苑和骊山温泉宫。《西京杂记》中记载：“初修上林苑，群臣远方，各献名果异树，有安石榴十株”。其后自魏晋，历南北朝，石榴作为奇树，遍植于宫廷和寺院。石榴就这样慢慢来到了我们脚下这片土地。

《河南通志》载：“石榴峪去县西北二十里，汉张骞出使西域得涂林安石榴归植于此”。这里的“县”指的是河阴县，历史可以追溯到唐开元二十二年（734年），当时为了便利东南漕运，古人在古汴河口修建了河阴仓，并从汜水、武陟、荥泽等地划分部分地区设置河阴县，以县置于黄河之南而得名。原河阴县今属荥阳市，古河阴县今荥阳市栽种的石榴统称为河阴石榴。

唐朝时，石榴种植发展到鼎盛时期，长安城一度出现了“石榴非十金不可得”“榴花遍近郊”的盛况。《河阴县志·山川志》云：“河阴石榴味甘而色红，且巨，由其种异也”。河阴石榴果大皮薄、色泽艳丽、粒大籽软、味甜汁多，平均单果重 194g，果皮青黄色，籽粒红色，百粒重 30g，含糖

12.84%，含酸 0.358%。凭借优异的品质，河阴石榴的美名享誉整个长安城。

千百年来，河阴石榴一直是朝廷贡品，被誉为“历史名产、中州名果”。现在，河阴石榴作为特色产业在荥阳邙山一带普遍种植，昔日皇室专享水果，已经“飞入寻常百姓家”。

二、得天独厚，培育推广河阴软籽石榴

1986 年，中国通过外交渠道从突尼斯引入了 6 棵软籽石榴苗，这批树苗被安置在荥阳河阴石榴基地，河南省农科院负责培育。由于当时不了解突尼斯石榴的畏寒性，当年冬天冻死了 4 棵。随后把仅剩的两颗苗移栽到了苗圃温室内，以突尼斯石榴为接穗，河阴石榴为砧木，经过十几年改良优选，最终培育出适应当地气候的石榴品种。2002 年，河南省林业厅发布第 3 号林木良种公告，公告中正式更名为突尼斯软籽石榴。该种石榴果实近圆球形，果个大而整齐，平均单果重 406g。成熟后外围向阳处果实全红，间有浓红断续条纹。籽粒红色，百粒重 56.2g，肉汁率 91.4%，含糖量 16.5%，风味甜，品质优。

河阴石榴盛于高村乡北部邙岭，与其特殊的地理和气候密不可分。石榴栽植区域，土层深厚、土质松软、含沙量大、透水性好；邙岭北靠黄河，气候温和，雨量适中，光照充足，昼夜温差较大，独特的生长环境和气候特征，铸就了

河阴石榴皮薄、粒大、色红、落地不沾尘土、籽粒中无核软渣，吃时甜汁欲滴、满腮生津的独特品质。

2005年，高村乡在各级党委、政府和河南大学郑州校友会的关心支持下，扩大软籽石榴的种植规模。经过近20年的发展，高村乡石榴种植面积已由当初的700余亩发展到2.8万亩，河阴石榴产量占河南省总产量的三分之二，辐射带动沿黄18个村和周边广武、汜水等乡镇形成了长15公里，面积4万亩的河阴石榴产业带。

2007年河阴石榴被认定为“中华人民共和国地理标志保护产品”和“无公害农产品”；2012年被确定为全国农运会指定产品；2013年河阴石榴产业示范区荣获国家级农业标准化示范区，被列入郑州市十大农业产业示范区之一。河阴石榴栽培技艺被列入郑州市级非物质文化遗产。石榴花还被列入十大《中国夏季赏花之地》；河阴石榴产业示范区的主产地刘沟村被确定为首批省级特色旅游村。中央4套《走遍中国》栏目组和中央7套《乡土》栏目先后到河阴石榴基地拍摄《荥阳超级石榴》、《又是一年石榴红》专题片和《石榴花季》微电影，中央13套新闻频道《直播中国》“大秋收·秋实中国”栏目到基地现场直播。

三、意蕴深远，河阴石榴文化节应运而生

文化是一个国家、一个民族的灵魂。石榴，花果并茂、浑身是宝；石榴花——火红繁盛，欣欣向荣；石榴果——饱

满多籽、粒粒同心；这种独具特色的形态特征，形成了丰富多彩的石榴文化现象。习近平总书记在许多场合以“石榴籽”比喻民族团结，多次强调“大家只有像石榴籽一样紧紧抱在一起，手足相亲、守望相助，民族团结进步之花才能长盛不衰”。

人杰地灵的高村邙岭，作为河阴石榴的发源地和主产区，积极弘扬“石榴”所蕴含的“圆满美好、和睦团结、多子多福、繁荣昌盛”的传统文化精神。在浓厚的文化氛围的涵养下，人们在每年的秋季举办活动庆贺石榴丰收、抒发丰收喜悦、传承传统文化，河阴石榴文化节应运而生。2018年，河阴石榴文化节入选首届中国农民丰收节系列活动。经过二十年的发展，荥阳市河阴石榴文化节已然成为荥阳市对外交流的一张靓丽名片。今年秋分，高村乡以果为媒、以节会友，成功举办了荥阳市2024年中国农民丰收节暨第二十届河阴石榴文化节。节庆期间，通过开展“石榴王”评比、象棋比赛、文艺汇演、体育赛事、农产品展销等活动，为全市优质农产品、惠农企业提供交流展示平台，持续提升荥阳特色农产品品牌影响力。河阴石榴文化节20年成功举办，构筑起了黄河沿岸文、农、旅融合发展提升的桥梁。

四、多措并举，持续做优做强石榴产业

石榴文化是黄河文化的承载和发扬，石榴产业更是推动黄河战略的重要路径。近年来，高村乡坚持区域化布局，规

模化推进，有机化发展、产业化经营，把河阴石榴作为促进村民增收致富的主导产业来培育，不断推动乡村振兴。

一是加大创新力度，优化经营模式。通过建设标准化生态示范园，进一步提升河阴软籽石榴品质，探索培育慕乐、六月红等新品种，塑造河阴石榴优质优价的品牌优势；加深与京东的品牌合作，提升推广石榴种植、包装、销售的标准化、规模化程度，不断提高石榴品质；借助郑州市千万人口优势，大力发展农旅融合，推出金秋旅游采摘主题精品线路，通过开展“石榴+观光”活动，进一步擦亮“河阴石榴”金字招牌。

二是利用网络优势，拓宽销售渠道。通过探索“合作社+基地+农户”模式，借助电子商务拓宽销售渠道。积极推广“互联网+石榴”模式，支持果农、商家探索电商、微商、直销等现代营销方式，加快发展农村电子商务；推进“互联网+仓配一体化”服务，实现河阴石榴新鲜采摘、产地直发，畅通河阴石榴从“最先一公里”到“最后一公里”的供应通道。如今，网上销售量已占到总销量的70%以上。

三是深化产品加工，强化品牌建设。持续培育扶持石榴深加工企业，延伸石榴产业链，增加石榴附加值，开发石榴汁、石榴酒、石榴保健品等高附加值产品，现有河南河阴情农业开发有限公司、荥阳市榴之叶茶叶厂等多家公司，不断推动“河阴情”石榴汁、石榴酒、榴叶茶、石榴花牛肉酱、

石榴花菜品等特色农产品走向市场。

五、放眼未来，推动石榴产业高质量发展

在兰州召开的全面推动黄河流域生态保护和高质量发展座谈会上，习近平总书记叮嘱大家：“要因地制宜发展特色优势农业。”作为农业大乡，下一步，高村乡将深入贯彻落实习总书记重要讲话精神，积极谋划可持续的特色产业发展道路：

一是大力实施北部邙岭河阴石榴提升计划，持续做强石榴产业、做优石榴品牌、做好石榴文章，让石榴文化理念越来越新、底蕴越来越厚、人气越来越旺。**二是**深入挖掘石榴传统与现代的丰富文化内涵，结合河阴石榴文化节的开展，提升石榴文化品牌价值链，进而带动石榴种植、加工、销售等上下游经济全面持续发展，不断叫响“国家地理标志保护产品”这一特色品牌。**三是**全力实施全乡产业发展规划，推动实现高村乡“有产业支撑、有品牌影响、有科技引领、有文化故事、有田园风光”，集中力量打造具有影响力、辐射力、带动力的黄河流域高质量发展示范带，为推动新时代黄河流域生态保护和高质量发展，探索基层智慧、贡献高村力量。

用好中央专项彩票公益金 促进兰考民族乐器产业再上新台阶

兰考民族乐器协会

兰考县“红色焦桐·民族乐器”乡村振兴项目区以焦裕禄精神为引领，通过优化产业布局、完善基础设施、搭建专业平台、融合文旅业态，撬动社会资本投入，实现“民族乐器+”全产业链发展，探索出一条特色产业引领乡村振兴的有效路径，推动古筝、古琴等民族乐器产值突破 30 亿元，在全国市场的占有率达 40% 以上。

一、基本情况

兰考是焦裕禄精神的发源地，是习近平总书记第二批党的群众路线教育实践活动的联系点。上世纪 60 年代，焦裕禄同志带领兰考人民勇战“三害”栽下的泡桐树，因其木质疏松透音，现在已成为发展民族乐器产业最优质的原材料，泡桐从“治沙树”变成了“致富树”。项目区所在地堽阳镇是河南省民族乐器产业基地、国家桐木音板生产基地、中国民族乐器之乡、中国民族乐器制造高地。但产村融合动力不足、基础设施不够完善、专业人才支撑不足等问题始终存

在，制约着埭阳镇民族乐器产业的发展壮大。

2023 年，兰考成功申报中央彩票公益金支持欠发达革命老区乡村振兴项目资金后，将埭阳镇作为项目建设的主阵地，坚持将资金用在刀刃上，聚焦民族乐器产业发展，赓续“一个人（焦裕禄）、一棵树（泡桐）、一种精神（焦裕禄精神）、一个产业（民族乐器）”的发展思路，将红色基因、生态资源、特色产业紧密结合，着力打造五大振兴耦合联动的“兰考样板”。

二、主要做法

（一）加强项目组织领导。坚持高站位推动，成立项目推进领导小组，实行县委书记、县长双组长制，县委、县政府分管县领导为副组长，明确相关成员单位职责分工，为项目建设提供坚实组织保障。实行“县级统筹、双周调度、一线推进”工作机制，在一线发现问题、解决问题，有力保障项目建设时间节点和成效。

（二）坚持规划设计先行。秉承“运营前置、为用而建、因需而建”的理念，聚焦“1+6”（1 个音乐小镇+周边 6 个村）协同发展，结合项目区自然资源禀赋、社会经济、区位交通等因素，设计产业发展、基础设施、公共服务等项目“怎么规划、如何建设”，确保资金用在刀刃上，拟运营民族乐器企业和群众提前介入，有效推动构建“一环一轴一核两片区”（乡村振兴示范环、产城人文发展轴、乐器生产展示

核心、产城融合发展片区、乡旅融合发展片区）有机协同、功能互补的空间布局。

（三）撬动社会资金支持。依托中央专项彩票公益金4739万元，高标准建设标准化厂房9座，有效发挥“筑巢引凤”效应，撬动社会资金1.3亿元投资建设豫乐佳音音乐产业综合体项目、桐韵民族乐器产业发展项目等，激发企业自发升级改造的内生动力，通过强链延链，推动产业集聚、企业集群发展，聚力建设一个集民族乐器展示、销售、文化传播等于一体的音乐小镇。

（四）抓好人才队伍建设。成立民族乐器发展服务中心，招引专业人才，全面推进民族乐器产业招商引资、企业服务、民乐研究与开发、人才培养等工作。加强高端资源合作，与中央音乐学院、浙江音乐学院、上海戏剧学院、河南大学音乐学院等合作开展“产、学、研”活动，在兰考三农职业学院和高级技工学校开设民族乐器制造、演奏等相关专业，以项目区内的民族乐器产业园为依托建立培训基地，累计培训人数超过1万人次，培养民族乐器专业人才1400人。出台《兰考县民族乐器产业人才激励办法》等文件，完善落实产业奖补、税费减免、金融服务等优惠激励政策，吸纳返乡创业人士68名，为产业发展夯实人才基础。

（五）提升项目区域环境。聚焦区域基础设施短板，利用中央专项彩票公益金、县级配套、社会资本等资金1292

万元，改扩建沥青道路 3.5 万平方米，铺设污水管网 1 万米，新建污水处理设施 4 座，购置高杆太阳能路灯 280 盏，范围涵盖项目区的 6 个行政村，进一步优化区域基础设施网络和服务功能，为项目区可持续发展创造了有利条件。

三、实际成效

（一）有效促进产业升级。培育打造出龙音、焦桐等 30 多个知名品牌，鼓励企业创新研发长桥箏、滚筒变调箏、电音箏等产品，获得专利 388 项，创新能力进一步提升，形成了集制作、展示、销售、电商、物流、演艺、培训为一体的“产业+旅游+研学”完整产业链和“五个一”（一个民族乐器创业就业园、一个民族乐器展览馆、一条民族乐器展销商业街、一个黄河艺术团（剧团+乐团）、一个中小學生研学基地）融合发展新局面，获评“河南省研学旅行特色线路”，年接待游客达 30 万人次。

（二）有效促进产业扩大。民族乐器及配套企业达到 219 家，其中规模以上企业 19 家，深圳佳音王、上海民族乐器厂、苏州民乐厂等多家行业龙头企业落地兰考，上海敦煌、西安朱雀、河北乐海等知名品牌均设有直销店，年产各种民族乐器 70 万台（把）、音板及配件 500 万套，乐器音板全国市场占有率达到 95% 以上，产值达 30 亿元，远销 40 多个国家。兰考文琴被美国国会图书馆永久收藏，兰考焦桐古

琴被国家外交部选为国礼。

（三）有效带动群众增收。成功申报河南省首批区域人力资源品牌“兰考乐器工”，“泡桐种植—音板及配件供应—研发—生产—销售”完整产业链，带动加工制造、电子商务、文旅等行业从业人员 1.8 万余人，项目区内农民人均可支配收入达 2.6 万元。

（四）有效提升区域环境。通过实施项目建设，有效补齐基础设施短板，改善区域交通条件，解决项目区生产废水、生活污水收集处理难题，既破解制约当地发展的基础性、瓶颈性问题，又优化项目区基础设施承载能力、公共服务水平和人居环境整体面貌，为民族乐器产业可持续发展营造了良好环境。

四、经验启示

（一）抓好项目建设，推进产业发展，必须坚定发展思路，推进产业提质。项目建设与产业发展的长期性、系统性，决定了必须要保持战略定力。频繁调整方向、转换赛道，往往导致资源分散、基础不牢。唯有锚定符合实际的产业定位，坚定把发展思路贯穿于项目谋划、要素配置、政策支持全过程，久久为功推动产业从“量”的积累迈向“质”的跃升，最终形成不可替代的核心竞争力。实践证明，兰考民族乐器产业坚持“把内涵做深、外延做大、品牌做强”的目标，持续深耕“一个人、一棵树、一种精神、一个产业”，

通过中央专项彩票公益金项目的注入，实现民族乐器产业提质升级。

（二）抓好项目建设，推进产业发展，必须紧盯薄弱环节，延链补链强链。产业链的韧性取决于关键环节的完整性与协同性。产业发展受阻，往往存在“缺芯少核”（核心技术）、“断链脱节”（上下游配套不足）等短板，必须通过系统梳理产业链图谱，精准识别“卡脖子”环节与缺失领域，按照“缺什么补什么、弱什么强什么”进行靶向施策。实践证明，兰考民族乐器产业聚焦薄弱环节，通过实施中央专项彩票公益金项目，促进延链补链强链，吸引中下游配套，既降低企业运营成本，更推动民族乐器产业从单一环节向全链条升级，实现产业集群共生，形成全链条发展、全生态打造的比较优势。

（三）抓好项目建设，推进产业发展，必须完善平台建设，激发创新活力。产业发展的深层动力源于多元主体的协同参与，而平台是连接政府、企业、群众的“桥梁”。传统模式下，项目建设常依赖政府“单兵作战”，易出现资源错配、群众参与度低等问题，只有构建功能完善、开放共享的平台体系，才能激活“政府引导+市场主导+社会参与”的乘数效应。实践证明，兰考民族乐器产业通过实施中央专项彩票公益金项目搭建平台，形成1个音乐小镇+周边6个村的片区联动发展格局，让群众、高校、企业等社会力量广泛

参与研发、生产、文创、销售、演艺、研学、培训等方面创新创造，实现产业发展活力充盈、红利惠及更广泛群体。

特色产业铺就老区振兴路

——鲁山县走好特色产业发展之路（综合类）典型案例

中共鲁山县委 鲁山县人民政府

山清水秀，人杰地灵；生态宜居，果盛粮丰。

鲁山，这座拥有千年历史的文化名县，农耕文明源远流长，县域面积 2432 平方公里，辖 27 个乡镇（镇、街道、服务中心），557 个行政村，人口 102 万，山区占全县总面积的 70%，素有“七山一水二分田”之称，是一个集深山区、水库淹没区、革命老区于一体的国家级巩固拓展脱贫攻坚成果衔接乡村振兴县，是典型的人口大县、山区大县、生态大县、农业大县。

作为底蕴深厚的千年古县、红色基因传承的革命老区，近年来，鲁山县委、县政府认真贯彻习近平总书记关于“三农”工作和乡村振兴的重要论述和批示指示精神，立足“七山一水二分田”的资源禀赋，树牢“项目为王、产业至上”理念，培育出食用菌、林果、畜禽养殖、中草药四大特色产业集群，形成“一业为主、多业融合、全链提升”的发展格局。2024 年，全县农村居民人均可支配收入达 15119 元，

增幅 6.7%，连续四年位居全市前列，先后获得国家级生态示范区、中国香菇之都、中国果蔬无公害十强县、中国天然氧吧、中国生态魅力县、省农产品质量安全县等荣誉称号，奋力建设生态文化美丽富强现代化新鲁山，以产业振兴助推各项事业呈现跨越赶超的良好态势，为革命老区振兴注入强劲动能。

科学规划引领，构建特色产业矩阵

鲁山县坚持“因地制宜、错位发展”，推动产业向优势区域集聚，形成“一乡一业、一村一品”的特色布局。

食用菌产业从“零星种植”到“中国香菇之都”。鲁山县食用菌种植起源于上世纪 70 年代，老区群众依托山区气候优势，从零星试种逐步发展为规模化产业。历经 50 余年培育，现已形成以香菇为主导，羊肚菌、赤松茸、黑木耳等多品种协同发展的格局。全县食用菌种植总量达 3.6 亿袋（其中袋料香菇 2.83 亿袋，羊肚菌 1.3 万亩，赤松茸 0.2 万亩），鲜品总产量 36 万吨，年产值超 46 亿元，带动 8000 余户、4.5 万余人就业。产品远销日本、韩国、美国等 10 多个国家。以瓦屋镇、观音寺乡为核心，建成全国规模最大的香菇菌棒自动化生产基地。鲁山县鑫润集团三农公司引进国际领先的“河北翔天菌棒自动化生产技术”，采用液态菌种工艺使制棒时间从 4 天缩短至 3 小时，节省劳动力 70%，提升经营效益 20% 以上。项目分三期建设，全面投产后实现

日产 50 万棒、年产 1.5 亿棒，成为全国技术最先进的香菇菌棒生产基地之一。

林果产业从“单一作物”到“多元品牌集群”。依托“七山一水二分田”山区资源禀赋，该县林果产业从传统粮食作物间作，逐步发展为以酥梨、葡萄、桃、板栗、蓝莓为核心的特色集群，形成“一乡一业、一村一品”格局。其中酥梨产业，以董周乡五里岭为核心，辐射观音寺、下汤等乡镇，酥梨产业统一口径，面积十万亩，产量 3.5 亿斤，每斤 1.3 元。产值 4.55 亿。2020 年“董周酥梨”获国家地理标志认证，建设了“智慧果园”和电商物流基地，引进梨膏厂、生物质颗粒深加工项目，建成可移动保鲜库 25 座、普通冷库 14 座，存储能力达 5000 吨，在市场上打响“鲁山九颗梨”“梨享蔡庄”等酥梨品牌，通过延长产业链条提升种植效益。葡萄产业主要集中在辛集、马楼等乡镇，种植面积 1 万余亩，年产鲜果 3 万吨，年产值 1.5 亿元。辛集乡张庄村被评为全国“一村一品”示范村，葡萄种植以“仙缘”“露润果大”品牌为引领，带动 15 个乡镇 3500 多户农户发展，年产值 1.5 亿元；“辛集葡萄”获国家地理标志认证。熊背乡大年沟血桃通过“鲁山县中山寨种植农民专业合作社”组织，年产 8700 吨，远销北京、广东等地，2017 年获国家地理标志认证。土门冬桃 0.2 万余亩，年产值 2600 万元、下汤福桃 1 万余亩，年产值 6000 万元，形成“春有早

桃、夏有血桃、秋有冬桃”的全周期供应体系。板栗产业主要分布在熊背、团城等乡镇，种植面积 6 万余亩，年产量 1.5 万吨，“宝山黑油栗”通过绿色食品认证。蓝莓产业从“试点引种”到“全域拓展”，全县种植面积 1 万亩，主要分布在库区、汇源、马楼等乡镇，自 2010 年库区乡东许庄村试种蓝莓以来，历经 10 余年发展，已形成“企业引领、合作社带动、农户参与”的模式。

畜禽养殖产业从“散户散养”到“规模化特色化”。近年来，该县通过招商引资、政策扶持，推动畜禽养殖从分散经营向规模化、标准化转型，畜禽养殖产业从“散户散养”到“规模化特色化”，形成多品种协同发展的畜牧产业体系。2024 年末，全县生猪、肉牛、羊、禽类饲养量分别达 61 万头、4.35 万头、39.3 万只、714.3 万只；肉类、禽蛋、奶类总产量分别为 3.4 万吨、3 万吨、2 万吨；现有规模养殖企业 178 家，散养户超 4 万户，全县畜牧业总产值突破 25 亿元，呈现出规模化、标准化、品牌化转型态势。形成多元特色养殖业态。正隆牧业蛋鸡存栏 60 万只，青年鸡存栏 25 万只，年出栏 100 万只，“尧山坡”鸡蛋每日销往港澳地区 10 万余枚；依托正通牧业、富兴牧业等企业，肉牛存栏 2.65 万头、奶牛存栏 4200 头，奶产量突破 2 万吨，中原伏牛安格斯肉牛存栏 1000 头，该县成功创建“河南省养牛大县培育县”。四棵树乡尧山白山羊发展专业户 285 户，散养

户 600 余户，纯种年存栏达 3 万余只；熊背乡鸵鸟养殖基地引进种鸟 200 余只，现存栏 1000 余只，开发鸵鸟蛋、肉等产品，申请专项债 1.2 亿元推进产业化。位于熊背、团城、四棵树等乡镇中华蜂核心产区，全县中华蜂养殖量达 38596 箱，年产蜂蜜 32 万公斤。

中草药产业从“野生资源利用”到“规模种植加工”。

作为千年古县、革命老区，鲁山不仅文化底蕴深厚，更拥有得天独厚的自然资源。境内伏牛山系为中药材生长提供了理想环境，野生中药材种类达 200 余种，是河南省中药材主产区之一。目前，县域内主要野生品种有菊花、茵陈、蒲公英、酸枣、艾草、连翘、丹参、柴胡等。县域内主要种植品种有辛夷、山茱萸、杜仲、艾草、灵芝、天麻、猪苓、丹参、蒲公英、射干、连翘、枳实等，另外，我县还有部分养殖类特色中药材。主要品种有全虫（“十足全蝎”）、鹿茸和地龙（蚯蚓），金蝉养殖等。依托伏牛山野生中药材资源，培育河南冠乡源、小林农业等加工企业。小林农业有限公司年均收购中药材 3000 余吨，开发蒲公英茶、酸枣叶茶等产品，带动背孜乡等山区乡镇发展中药材种植 3 万余亩，年产值 8000 万元。

科技赋能升级，激活产业发展动能

鲁山县以科技创新破解“小散弱”瓶颈，推动产业从“规模扩张”向“质量效益”转型。

智能化生产提质增效。该县食用菌现代产业园引入全封闭无菌生产线，通过“灭菌—冷却—接种”一体化流程，实现菌棒制作时间缩短 95%，能耗降低 30%。瓦屋镇基地的自动化设备每小时可生产菌棒 2 万袋，较传统人工效率提升 50 倍，实现产业发展升级迭代。

产学研融合创新发展。该县与吉林大学、中国农业大学等院所合作，研发香菇绿色种植技术，推广“液态菌种+立体栽培”模式，使香菇亩产提高 20%，农药残留量降低至 0.01mg/kg 以下。董周酥梨产业园引入智能分拣设备，通过糖度检测、色泽识别实现分级包装，产品溢价达 30%。与豫资控股集团、中电农创等企业合作，开展酶制剂优化、有机肥生产等生物制造领域关键核心技术研发，提升资源利用效率，实现绿色低碳循环发展。

数字技术驱动转型。该县建成“鲁山农产品电商公共服务平台”，整合物流企业 20 家、电商主体 150 个，2024 年通过平台销售酥梨、葡萄等农产品 3.2 万吨，电商交易额突破 5 亿元。库区乡蓝莓基地开发“扫码溯源”系统，消费者可实时查看种植、施肥、采摘全过程，产品复购率提升至 65%。大力发展智慧农旅，在董周万亩梨园建成可实时监测土壤、气象数据的现代化种植示范园，打造“智慧果园”科普农技研学基地。引进全屋智能“太空舱”，支持移动安装、离地高架，配备智能温控、语音交互等功能，成为年轻游客

的热门选择。

品牌强基固本，提升市场核心竞争力

鲁山县以“绿色、有机、地理标志”为抓手，打造“生态鲁山”金字招牌。

构建标准化生产体系。该县制定特色产业高质量发展指导意见，建立健全生产管理体系，坚持统一技术指导、统一品种培育、统一品质管控，提升标准化生产水平。已建成全国首个绿色食品原料（香菇）标准化生产基地3万亩，通过认证“三品一标”农产品35个，标准化覆盖率达85%。

注重品牌化战略运营。抓住品牌这个产业发展关键环节，打造农产品知名品牌，助力产业发展，已注册了“尧山坡柴鸡蛋”等农产品品牌和商标40余个。“二品一标”总量达到23个，其中绿色食品19个，国家地理标志产品4个。全国名特优新农产品10个，河南省知名品牌20个，豫农优品5个。“五里岭酥梨”通过国家地理标志认证后，董周乡依托经营主体，建立“统一包装、统一品牌、统一销售”模式，产品批发价从每斤3元提升至5元，带动3500户农户均年增收1.2万元。

拓展市场化营销渠道。组织企业参加农博会、绿博会，与丹尼斯、德信泉等商超建立直供应链，年订单额超亿元。建设尧山珍城市展厅，集中展示特色美食、非遗文创等特色产品，打造市民品味特产、体验文化的网红打卡地。建成五里

岭酥梨电商中心、智慧农产品物流园，鲁山农特产品搭乘“数据”快车，成为俏销的“网红尖货”。全年电商交易额超5亿元。

龙头企业引领发展。采取“龙头企业+合作社+农户”等模式，推进产业集群集聚发展。创建现代农业产业园区10个；农业产业强镇项目3个。市级以上农业产业化重点龙头企业25家【国家级1家（正隆），省级7家（吉尔木、沔瑞食品等），市级17家（九九乡情等）】，各类农业生产经营主体总数达到2932个【农民专业合作社达到1401家，家庭农场1531家】，示范社、家庭农场达到60家；正隆农牧为全省唯一蛋鸡全产业链企业，马楼乡“国家级农业产业强镇”通过认定，张良镇成功创建“河南省农业产业强镇”，我县成功续创“河南省养牛大县培育县”。

三产融合增效，拓宽富民增收路径

鲁山县通过“农业+文旅+加工”融合发展，让群众在产业链各环节分享收益。

农旅融合创场景。围绕“尧旅风光”“梨享湖韵”两大和美乡村示范片区建设，打造“春赏花、夏摘果、秋收获、冬品菌”四季游线路，年接待游客超50万人次。用好昭平台水库、下汤温泉等优质生态资源，挖掘山药、辛夷的药用功效，开启康养疗愈新业态；开发鸵鸟肉、蚕蛾蛹、酥梨膏等特色美食，建成“那年那夕”“吾乡问素”“应山鹿鸣”等

精品民宿，农旅收入达到数亿元。

延链补链增效益。坚持纵向延链、横向补链，推进产业向前后端延伸、上下游拓展。延伸熊背乡黄金银耳种植产业链，天泽源项目黄金银耳罐头年加工能力达 7000 吨，2024 年，公司已出口产品 1000 余吨。鑫瑞农业有限公司负责运营的“尧鑫硕”牌梨膏生产线，日处理酥梨 50 吨，可日生产梨膏 5000 斤，日产值 25 万元，拉伸了酥梨产业链，解决了果农次果销售问题。年交租赁资金 15.8 万元，带动农户 600 余农户靠种植发展经济致富奔小康。

利益联结强带动。围绕优势产业和资源禀赋，盘活帮扶项目资产，发挥帮带企业联农带农作用，探索出“六金”（土地流转得租金、就近务工得薪金、参与种植得利金、入股经营得股金、代种代管得售金、资产收益给现金）增收模式。尧荣菌业采取“企业+合作社+农户”模式，为农户提供菌棒、技术指导和保底收购，带动瓦屋镇 800 户农户种植香菇，户均年收益达 4.5 万元。舜和农业通过“公司+合作社+农户”模式，直接提供就业岗位 20 余个，辐射带动周边 200 余户增收，户年均收入超 6 万元。中原伏牛通过土地流转、“种养结合”“放母收犊”“订单”种植等多方面带动农户 1062 户，累计带动农民实现收入 300 多万元。张湾村蝎子养殖基地由海关帮扶资金 55 万元用于搭建恒温蝎子养殖大棚，助推养殖规模从原来的 400 万只提升至 750 万只，

将 18 个月的养殖周期缩短至 7 个月，年产值从原来的 500 万元提升至 1000 万元。配套建设标准化蝎子干品药材加工车间，提高蝎子产品附加值，内含清洗、蒸煮、烘烤、包装等全流程操作车间。目前，企业就近吸收 20 余名农民到基地务工，有效增加农户月收入 4000 余元；药材加工车间、温室及大棚每年为张湾村村集体经济收入增加 15.6 万元。

文化 IP 赋灵魂。鲁山县深挖“千年贡品”张良姜的汉代农耕文明、鲁山柞蚕丝绸“仙女织”的非遗技艺，以文化根系滋养产业生命力。通过举办酥梨文化节、蓝莓采摘季、千年辛夷王赏花节等“四季文旅 IP 活动”，年吸引游客超 30 万人次，带动农特产品现场销售额突破 8000 万元。创新设计“鲁山九颗梨”“鲁山山珍”等系列文创礼盒，推动“农产品”向“文化消费品”跃升。目前已形成“历史文化+节庆活动+文创产品”三位一体的融合发展模式，实现文化赋能产业增值超 30%，让农文旅融合成为老区振兴的新引擎。

政策聚力护航，优化产业发展生态

鲁山县将特色产业作为乡村振兴“一把手”工程，构建全方位保障体系。

强化党建引领。采取“支部+企业+行业部门”等形式，组建党建联合体 37 个、科技特派员服务团 12 个、专家工作站 20 个。探索组织引领、龙头带动、资源盘活、服务

创收、飞地合作等集体经济发展模式，建立“五星工坊”61个，村集体经济收益20万元以上村较去年增加25个。

强化政策扶持。出台食用菌种植专项奖补方案、酥梨食用菌产业健康发展指导意见和工作方案等政策，在财政支持、信贷服务、税收优惠、用地政策、科技创新等方面予以支持保障和引导。过渡期以来，全县累计投入产业发展资金10亿多元，重点打造生态循环农业、观光旅游、特色养殖、户外拓展休闲、高效蔬菜、食用菌产业、电商加工等7条示范带，建成178个特色产业基地、1379个产业合作社，形成“资金跟着项目走、项目带动产业兴”的良性循环。发放“香菇贷”“酥梨贷”等6类产业助农贷款3亿余元，惠及农业经营主体900余家；开展食用菌、肉牛、蛋鸡农业特色保险，有效降低了群众从事农业生产风险。

强化要素保障。实施“乡村人才回流计划”，吸引大学生、企业家返乡创业136人；优先保障特色产业用地需求；建立“农技人员包村联户”制度，200余名农技人员深入田间地头开展技术服务，培训农户1.2万人次。通过资金扶持与示范带建设，累计带动21150户65000多名脱贫户和监测对象增收，全县498个行政村村集体经济收入均达到5万元以上，实现“产业强、集体富、农户稳”的多重效益。

鲁山县以特色产业为笔，以科技创新为墨，在伏牛山麓书写了老区振兴的时代答卷。下一步，鲁山县将持续深化

“产业兴县”战略，聚焦优势特色产业集群提质增效，通过全链条升级、品牌化赋能、三产融合，让老区群众在特色产业发展中共享更多红利，为全省革命老区乡村振兴贡献“鲁山经验”。

深耕农文旅融合 打造乡村发展新引擎

中共林州市委 林州市人民政府

林州市地处太行山东麓，晋冀豫三省交界处，历史人文厚重，自然风光优美，旅游资源丰富独特。乡村要振兴，产业发展是关键。近年来，林州市围绕省委文旅融合战略，在创建国家全域旅游示范市、全国研学旅行基地、国际生态休闲示范市的基础上，打造富有林州特色的“旅游+研学+乡村振兴”发展特色，大力发展民宿产业，不断推动农文旅产业转型升级和林州发展动能转换。乡村民宿、红旗渠精神研学、中国画谷写生等三位一体全链条农文旅新业态，农文旅融合高质量蓬勃发展，农文旅产业日益成为助力巩固拓展脱贫攻坚成果、全面推进乡村振兴的重要引擎。2021年以来，全市共投入衔接资金9851万元，建设乡村旅游项目26个，带动4700余户脱贫户（监测户），户均实现增收1300元，有效带动脱贫群众增收。

一、全力建设乡村民宿，让乡村发展支撑更加有力

推动林州农文旅产业融合发展，出发点和落脚点是“群众”，抓手和载体是“民宿”。目前，林州市已有825家民

宿，其中“红旗渠人家”民宿 65 家。黄华镇庙荒村、石板岩镇大垵村、桃花洞村、贤麻沟村等脱贫村依托周边自然资源大力发展乡村旅游民宿工程，完成了脱贫摘帽，脱贫户通过房屋租赁与合作入股实现了稳定增收。**一是强化规划引领。**编制高质量民宿发展专项规划，创建了太行大峡谷、万泉湖 2 个省级旅游度假区，打造了太行大峡谷、红旗渠景区、西部休闲带 3 个旅游民宿发展集聚区，石板岩、任村、姚村、黄华等 8 个旅游民宿重点镇，13 个乡村康养示范村，培育 50 个旅游民宿特色村，形成地域特征鲜明、产业布局清晰、基础设施配套完善的民宿集聚区。**二是彰显品质特色。**突出单体旅游民宿个性特征，打造一批知名高端旅游民宿品牌，形成“一家一主题、一幢一风景”旅游民宿产业模式。积极探索“民宿+非遗”“民宿+艺术”等融合发展方式，鼓励单个民宿加入集群，走横向联合之路，由点到院到村，形成民宿旅游综合体。**三是提升民宿服务。**出台《林州市旅游民宿管理办法》《红旗渠人家民宿服务质量等级划分与评定标准》，成立林州市旅游民宿协会，引导旅游民宿经营者资源共享、行业自律、安全运营、有序发展，叫响“红旗渠人家”民宿品牌。

二、大力拓展红色研学，让乡村发展活水更加丰沛

推动林州农文旅产业融合发展，核心引领是“文化自信”。林州是红旗渠精神发祥地、“四有书记”谷文昌的故

乡，大力开发红色研学旅游是农文旅产业融合发展的必然选择。先后投资 18 亿元，建成红旗渠干部学院、廉政教育学院、谷文昌学院，2024 年培训党员干部 20 万人次。投资 5 亿元，建成一次性容纳 5000 人、全国规模最大的红旗渠精神营地，年接待学生研学能力达到 100 万人次，并创成国家级研学营地。将扁担精神纪念馆、谷文昌生平事迹展览馆、任村镇盘龙山红色粮仓、临淇镇孙占元故居等一批红色教育基地，下里街村、止方村、魏家庄村等一批乡村振兴示范点纳入研学实践教学点，在研学中传承红色基因、坚定理想信念。开发爱国主义、经典红色、科普教育、历史文化四大课程线路，推进“研学+党史教育”“研学+传统文化”等多领域同步发展。

三、重点发展写生产业，让乡村发展的成色更加亮丽

推动林州农文旅产业融合发展，根本遵循是习近平总书记的“两山”理论。林虑山是北方山水画派的发源地，写生 in 石板岩镇有着深厚的历史积淀。林州市围绕打造“中国画谷”目标，扩容提质，规范运营，年写生人数突破 200 万人次。**一是加大项目建设。**累计投入 3 亿元，建成了中国画谷 1、2、3 号写生基地，可容纳 8000 人，石板岩目前可一次性容纳 2 万学生，已成为国内写生条件最好、规模最大的写生基地。**二是强化战略合作。**引进中央美院、清华美院、湖南美院等国内知名院校，建立深度战略合作关系，提升画谷

的知名度、影响力。**三是延伸产业链条。**借助写生产业，积极发展美术展览、作品拍卖、艺术品交易等产业，不断延伸上下游链条，打造写生全产业链。

文旅是林州最大的资源优势。林州市将继续推进农文旅产业深度融合，激发文化潜能，不断增强文化自信，进一步完善利益联结机制，夯实脱贫群众和监测对象增收基石，让农文旅产业成为助推林州市巩固拓展脱贫攻坚成果有效衔接乡村振兴的重要引擎。

“小蜜蜂” 拉动 “大产业”

长葛市推动蜂产业一二三产业融合发展

长葛市老促会

近年来，长葛市以高质量建设城乡融合共同富裕先行试验区为统揽，将蜂产品产业发展与乡村振兴、促进共同富裕等相结合，聚焦全产业链协同发展，推动蜂产品行业发展成为高效益特色产业，目前，长葛已成为国家蜂产业一二三产业融合发展先导区和全国农产品（蜂产品）加工出口示范基地。

一、蜂产业发展基本情况

长葛蜂产业历史悠久，始于唐宋，兴于明清，盛于改革开放，拥有深厚的产业积淀。蜂产品行业作为长葛市传统行业，产业资源优势明显，是绿色食品产业的重要组成部分。随着乡村振兴战略深入实施，长葛市聚焦打破产业链条割裂、企业分散竞争、质量管控薄弱等发展瓶颈，以全产业链发展、组织模式创新和生态优化为核心，走组织化运作、标准化生产、品牌化经营发展道路，推动蜂产业从传统分散经营向现代化集群发展转型。目前，蜂产业年收入达 45 亿元

以上，集聚蜂产品企业 232 家，规模以上蜂产品企业 37 家。蜂蜡、蜂胶年加工量分别占全国总量的 85%、80% 以上，蜂机具年生产量占全国总量 60%，是全国最大的蜂产品集散地。先后被评为全国蜂蜡出口基地、中国蜂产品生产基地、中国蜂机具之乡，“长葛蜂胶”“长葛枣花蜜”被国家批准为地理标志保护产品，真正用“小蜜蜂”做出了“大产业”。

二、主要做法

一是强化顶层设计，做实布局谋篇。长葛市发展蜂产品产业集群的总体规划是：紧抓“国家蜂产业一二三产业融合发展先导区”机遇，以大周镇和佛耳湖镇为先导区，大力推行以企业为龙头、基地为依托、标准为核心、品牌为引领、市场为导向的蜂产品质量安全区域化管理发展模式，建设“两园、两区、一平台”（两园：蜂产品加工产业园、蜂产品商贸物流园；两区：蜜蜂标准化养殖示范区、蜂主题休闲旅游度假区；一平台：蜂产业发展综合服务平台），立足良好蜂产业基础，形成相对成型、成熟的融合发展模式和全产业链条，将长葛市打造成为世界级蜂产品集散中心、价格中心、信息中心、文化中心，助推长葛成为百亿蜂产业航母。

二是培育经营主体，构建产业体系。抓“龙头”，创新“龙头+基地+农户”、产加销一条龙、贸工农一体化发展模式，深入开展“万人助企联乡帮村”活动，加强对蜂产业龙

头企业指导扶持。目前拥有国家级农业产业化龙头企业 2 家，省级以上 6 家，许昌市级 2 家。抓“合作”，坚持“加快培育一批、努力规范一批、着力提升一批”发展思路，采取积极扶持、优化服务、规范提升等一系列措施，大力培育蜂产业农民专业合作社。目前已培育 4 家蜂产业省级产业化联合体。抓“农户”，充分发挥规模蜂产业经营主体在资金、技术、产品、品牌、市场营销等方面优势，以家庭作坊式为主，把佛耳湖镇岗李村和大周镇和尚杨村、双庙李村等打造成专业村，集中带动农户开展养蜂、蜂产品加工、市场销售等产业化经营，为行业发展培养新的生力军。抓“电商”，培育岗李村等 4 个“特色淘宝村”，打造“中国蜂机具网”“中国蜂产品网”电子商务双平台，带动开办网店 5000 余家，促进产业链上下游就业人员 2 万余人，年电商交易额超 10 亿元。2025 年，佛耳湖镇联合京东平台打造蜂产业电商生态圈，推动 100 余家电商户与京东建立合作，实现“一村一品”向“一村一旗舰店”的转型。

三是培育全产业链，推进多元发展。目前，长葛蜂产业从初级产品的收购→原蜜提纯初加工→蜂花粉、蜂王浆、蜂胶生产→保健食品、软胶囊、维生素 e 和鱼油软胶囊深加工→再到出口检验和销售，全产业链条已形成。17 家蜂产品企业取得了进出口自营权，产品出口 80 多个国家地区，蜂蜡、蜂蜜、蜂胶、蜂花粉、蜂机具出口占全国总量 80%

以上。同时，积极引育人才，构建“引、育、用、留”全链条人才体系，推动企业质量认证和标准化建设。全市 18 家企业取得国家质监局颁发的 QS 认证，10 家企业通过 ISO9001 国际质量认证，7 家企业建立 HACCP 质量体系，2 家企业获得清真认证 HALAL 和犹太洁食认证 KOSHER。

四是狠抓产品质量，培育知名品牌。建立“行业协会＋联合体＋合作社”三级组织体系，成立蜂产业协会，以国家无公害标准为基础，制定 26 项行业标准。构建“省级检测中心＋企业实验室＋第三方机构”三级质检网络和覆盖全产业链的溯源体系，实现从“蜂箱到货架”全程“可管、可防、可控、可查”，确保蜂产品质量放心有保障。强化品牌打造，注册“长葛蜂产品”地理标志，推介“大周黄蜡制作技艺”评为河南省非物质文化遗产。建设电商直播基地，举办“蜂收节”等活动，短视频传播量超 21.3 万人次，推动行业向标准化、品牌化、国际化升级。目前，长葛蜂产品已形成系列，拥有河南省著名商标 2 个，省优质产品 8 个。

三、取得的主要成效

一是企业培育有新突破。完善“协会＋公司＋合作社＋蜂农＋电商”的发展模式，已培育出长兴、福美、卓宇、颐恒健、佰汇康、杰利、维康、晟源等一批规模型、科技型、带动型和出口型龙头企业，蜂产品企业达 200 多家。充分发挥企业联合体和重大平台院所优势，实现了消费者、蜂农、

生产企业的直线对接，带动覆盖从业就业者 5.2 万人。

二是行业科技有新成效。坚持走“产学研”相结合的道路，目前，11 家企业建立有研发室或省级企业技术中心，福美、长兴、佰汇康 3 家高新技术龙头企业与中国农科院蜜蜂研究所、中国科学院大学等院校建立长期技术合作关系。长葛市已建有蜂产品创新服务中心、星火培训学校等服务机构，先后推广应用新技术 130 多项，在河南三门峡、南阳、信阳等 5 市及安徽黄山、湖北十堰等地建立 10 个示范基地，带动了全国养蜂养殖技术全面提升。

三是农民收入有新提升。通过产业和村民深度融合，36 家成员单位充分发挥政府、企业、农户之间桥梁纽带作用，建成镇、村级电商综合服务站点 232 个，为脱贫群众、监测对象及其他农户提供公共服务职能，帮助农户销售蜂蜜、蜂胶、花粉、蜂王浆、蜂机具等蜂产品近 3500 余万元。同时，将农户嵌入蜂产业专业合作社，加强与龙头企业的订单合作，目前共有合作社 104 家，入社农户 3000 余户，年人均纯收入超 4 万元，实现企业、合作社、农户三方受益。

河南百亩田农业科技有限公司

农业社会化服务与发展经验报告

临颍县老促会 临颍县农业农村局

一、公司概况与发展定位

河南百亩田农业科技有限公司成立于 2015 年，总部位于河南省漯河市临颍，公司创立之初即确立了清晰的战略定位——集农业科研、农业生产、种子销售、农业技术服务于一体的专业化农业科技企业，专注于蔬菜育种育苗、种植推广、技术服务和农产品销售全产业链开发。公司以“育、繁、推一体化”为核心战略，聚焦大蒜、洋葱、马铃薯、大葱等蔬菜作物的全产业链开发，致力于通过科技创新推动传统农业转型升级。

经过十年发展，公司已从初创时期的 380 亩基地，扩展为拥有 5600 亩试验田、350 平方米生物育种实验室和 2000 平方米智能化生产大棚的省级农业社会化服务示范组织。公司构建了完善的“育繁推”体系，在内蒙古呼伦贝尔等冷凉地区建立了育种基地，形成了跨区域协作网络。2021 年，公司被河南省农业农村厅认定为省级农业生产社会化服务示

范组织，成为漯河市六家获此殊荣的农业服务机构之一。

二、农业社会化服务的核心模式

（一）全链条技术服务体系

百亩田公司构建了覆盖农业生产全周期的技术服务链，形成了独具特色的“三先三后”推广模式：

先试验后推广：公司建立了完善的品种筛选体系，从国内外引进优质蔬菜品种进行本土化试验，筛选出适应当地环境、具有市场竞争力的品种。公司基地常年保持 40 多个洋葱试验品种、数十个马铃薯、大葱和大蒜品种的试验种植，通过科学比对确定推广品种。例如在洋葱品种筛选中，公司选育的品种比传统品种提前 20 天上市，且口感更好，市场价格每斤高于普通品种 0.4 元，有效避开了集中上市期的价格低谷。

先培训后种植：公司建立了多层次培训体系，通过集中授课、田间指导、线上直播等形式为农户提供技术培训。作为高级农艺师、河南省科技特派员漯河市农业农村局金牌讲师和临颍县首席科普专家，郭建成亲自带领团队开展技术指导，经常深入田间地头解决种植难题。公司创新性地采用线上直播方式传播农业技术，单场直播最高吸引 2 万余人同时在线观看，有效扩大了技术服务覆盖面。

先订单后生产：公司依托自身市场渠道优势，实施“以销定产”模式。农户与公司签订种植协议后，可获得公司提

供的种苗、技术指导，并享受产品包销服务。2017 年，当洋葱、土豆等农产品因种植量过大导致滞销时，与百亩田公司合作的农户仍然实现了盈利，有效规避了市场风险。

（二）产销衔接与品牌赋能机制

百亩田公司充分发挥其市场渠道优势，建立了完善的农产品产销衔接体系：

市场信息引导生产：公司利用创始人郭建成多年蔬菜批发经验形成的市场敏感度，通过分析消费趋势和价格波动，指导农户调整种植结构和上市时间。公司在全国主要蔬菜批发市场设有信息点，收集分析市场动态，为农户提供精准的种植决策参考。

品牌化营销体系：公司创建“百亩田”蔬菜品牌，通过举办“洋葱争霸赛”等特色活动提升品牌影响力。2018 年，公司成功举办首届洋葱早熟争霸赛暨新品种观摩会，吸引了来自全国各地的 1000 多名种植户和客商参与，有效推广了优质洋葱品种和种植技术。

多渠道销售网络：公司利用原有的蔬菜批发渠道（广州、上海、武汉、北京等地档口）和新拓展的电商渠道，构建了多元化的销售网络，解决了种植户的后顾之忧，确保了农户收益的稳定性。

（三）多元主体联动带动机制

百亩田公司创新性地构建了多种联动发展模式，将小农

户纳入现代农业产业链：

“公司+村集体+农户”模式：由公司提供种苗、技术及销售渠道，村集体负责组织生产和土地协调，农户参与具体种植。2024 年，临颍县皇帝庙吴集村和巨陵镇娄庄村通过这一模式与百亩田公司合作种植洋葱大蒜，实现村集体增收 15 万元以上。

“党支部+合作社+公司+农户”模式：发挥基层党组织引领作用，由党支部领办合作社，公司提供技术支持和订单保障，农户入股参与。

跨区域协作模式：公司立足河南，面向全国开展业务，服务范围已覆盖山东、河北、陕西、山西、安徽、江苏等多个省份。2024 年，公司带动全国种植面积达 40 万亩，有效促进了跨区域农业协同发展。

三、技术创新体系与应用成效

2021 年百亩田公司历经 6 年采用气生鳞茎培育的利皇大蒜获得成功，品种投放市场后得到了市场高度认可，2022 年，百亩田公司在马铃薯育种领域取得重大突破，成功研发“悬空育良种”的气雾培繁育技术，展现了强大的农业科技创新能力。

桐柏县小兰花做出大文章

桐柏县兰花保护发展研究会 桐柏县老促会

桐柏县地处豫鄂之交、桐柏山腹地，是千里淮河发源地，气候温和，雨量充沛，生态环境优良，是蕙兰、春兰重要原生地之一，民间养兰历史悠久。近年来，桐柏县充分发挥本地优势，大力发展兰花产业，打响了“桐柏兰花”品牌，被中国花卉协会兰花分会誉为“中国蕙兰第一县”。目前全县兰花种植面积达8万多平方米，建有养植大棚600多个；全县兰花养殖户达2000余户，从事兰花产业相关人员约6万人，其中公司、专业合作社、专业大户200多家；兰花种植存量50余万盆，其中精品蕙兰17万盆；全县兰花年产值约8.6亿元，年交易额达3.3亿元。为桐柏革命老区乡村振兴插上了腾飞的翅膀。主要做法是：

一、摆上位置，切实加强领导

2021年，桐柏县委、县政府通过广泛深入调研和充分论证，认识到兰花不仅是观赏之花、文化之花，而且是经济之花、致富之花，兰花产业是具有桐柏特色的生态高效农业，特别是桐柏兰花资源好，群众养植有基础，有大批有技

术、懂鉴赏、会管理的土专家，决定把兰花产业确定为桐柏县乡村振兴四大特色产业之一。书记、县长亲自抓，并明确分管领导具体负责，县林业局为兰花产业的主管部门，定期开会听取产业发展情况，及时研究解决瓶颈问题。各乡镇也因地制宜，因乡施策，研究发展目标、模式和措施，全县上下形成了做优做强兰花特色产业的大合唱，推动了兰花产业快速健康发展。

二、规划引导，实现兰花产业集聚集群发展

兰花养殖，既是一个高效产业，也是一个高投入、高技术、高风险的项目，行业进入门槛比较高，栽培管理技术难掌握。为促进兰花产业健康发展，县政府和主管部门立足实际，科学制定发展规划，加强统筹指导。在县产业集聚区，倾力打造县兰花产业园，在大河、城郊、朱庄等 6 个养兰重点乡镇，高标准规划建设乡镇兰花产业园和村兰花产业基地，统一协调解决建园的用地、用电、用水和道路问题，节约利用土地，优化资源配置。吸纳分散在家庭、庭院养殖条件简陋、场地不足的养殖户入园经营，改善养殖环境和条件。同时也为新发展户提供了便利，降低投入和经营风险，由兰农过去“单打独奏”变为“抱团发展”，有利于相互交流提高养殖技术，形成产业集群，增强了市场影响力、竞争力。目前已建成的县产业集聚区、大河、城郊、朱庄 4 个兰花产业园区，建设标准化养殖大棚 180 余座、3.7 万平方

米，入住专业养植大户 100 多个，精品兰花养植量占全县的 70% 以上。

三、加大扶持，改善兰花生产条件

县政府研究制定了支持兰花产业发展的政策措施，加大对兰花产业的项目资金投入和财政支持力度，近几年来，县里每年投入兰花产业的扶持资金都在 3000 万元左右，重点用于各兰花产业园和生产基地水、电、道路等基础设施以及标准化、智能化兰棚建设。协调县农行、农商行设立兰花专项贷，对养兰大户予以信贷资金支持，满足其生产经营资金需求。加强招商引资引智工作，培育壮大龙头企业，发挥示范带动作用。江苏常州客商赵梓尧、河南周口客商方安豫，被桐柏的诚意和优良的养兰环境所打动，分别投资 3000 余万元，在桐柏县兰花产业园建起了自己的兰棚。桐柏养兰大家王先龙，在县委、县政府的重视支持下，多方筹资 1.2 亿元，在县产业集聚区建成占地 200 多亩的县兰花产业园，成为全县兰花种植示范中心、兰文化展示交流中心、兰花科研中心和兰花市场交易中心。

四、多策并举，加强科研技术服务

一是县业务主管部门林业局，明确了班子分管领导和责任股室，加强业务指导技术服务。二是成立县兰花保护发展研究会，与广东省农科院、湖南省农科院园艺研究所和郑州师范学院生物工程中心建立合作关系，研究制订《桐柏兰花

养植栽培技术规范》、建设《兰花种质资源圃》，开展兰花新品种选育、新技术研究推广工作。**三是**加强县兰花协会和农民专业合作建设，健全完善组织，提高服务功能，通过“协会（研究会）+产业园区（基地）+合作社+农户”模式，定期开展技术培训、经验交流活动，有效提升了兰农的养植技术水平和生产效益。

五、兰旅融合，促进乡村振兴发展。**一是**扩大宣传，提高桐柏兰花知名度和吸引力。每年坚持办好桐柏兰花“三会”，既每年一次的桐柏兰花博览会、桐柏兰花产业发展高层论坛和每月四次的兰花交易会，并鼓励支持桐柏兰农勇于走出桐柏，积极参加每年全国兰花博览会和各省、市举办的兰事活动，展示宣传桐柏兰花，提高桐柏兰花知名度和吸引力。2024年11月，由中国花卉协会兰花分会主办的“中国蕙兰发展2024年会”在桐柏县成功举办。2025年4月，桐柏县又应邀出席第十二届中国兰花产业发展论坛并作大会经验交流。2024年元月，与韩国和顺郡缔结友好郡县，建立兰花产业发展合作关系，拓展两地经贸往来。**二是**因势利导，搞好兰旅融合发展。在群山环绕、山清水秀的大河镇，以兰花产业园为核心，规划建设“兰香小镇”，先后建成了兰花博览厅、登山步道游园景观、花田花海、兰文化民宿和农家乐，形成了集兰花产业、休闲观光和兰文化体验为一体的文旅产业园，被评定为国家3A级旅游景区。在县城依

托县兰花产业园，完善配套设施，创建兰文化公园，成为市民群众体验兰文化，学习兰知识，休闲娱乐的新乐园。三是改造提升建设从县城到城郊、大河、朱庄贯通 4 个产业园的兰花大道，绿化美化、串点成线，形成一条亮丽的旅游风光带。目前，桐柏兰花已走出河南、走向全国、香飘海内外，每年到桐柏的兰客商、兰友、兰花爱好者和旅游人员达 5 万人以上，促进了兰花产业发展，实现了农民增收，带动了三产服务业繁荣。

柘城县慈圣镇牵住“牛鼻子” “犇”出“致富路”

柘城县老促会

慈圣镇位于柘城县城西北部，总面积 64 平方公里，辖 34 个村委会，6.3 万人，以“圣人孔子行慈善事”而得名，历史上就有农户养牛的传统，是远近闻名的工业强镇、肉牛大镇、商贸重镇。近年来，该镇立足资源禀赋，锚定“豫东肉牛强镇”发展定位，坚持行政引导推动、企业主体带动、科技赋能驱动、市场开拓拉动，走出了一条以养殖为基础、加工为牵引、循环为特色的全产业链发展之路。目前全镇存栏肉牛 1.88 万头，总产值 3.5 亿元。该镇被河南省农村农业厅授予“河南省农业产业强镇”，被国家农村农业部授予“国家级农业产业强镇”。2024 年 6 月，全国第七届肉牛产业大会现场会在慈圣镇召开。

慈圣镇肉牛产业发展历程可分为传统积淀期，以农户家庭分散养殖为主，规模小、效益低、抗风险能力弱。转型起步期（2015—2018 年），政府引导成立第一批肉牛养殖专业合作社，引进西门塔尔、夏洛莱等优良品种，推广适度规模

养殖，开始探索标准化。规模扩张期（2019 年至今），大力招商引资，引入现代化肉牛养殖企业落地建场，产业链条逐步贯通，“种、养、加、销”一体化格局初显。

一、行政引导推动，保姆服务打造发展“加速器”

慈圣镇坚持将肉牛产业作为乡村振兴的“一号工程”，以“1690 工程”为抓手，落地“四个对接”，优化服务保障，构建“万头养牛场为龙头、千头养牛场为骨干、百头养牛村为基础”的三级发展架构。**一是坚持土地破局。**以“五个一批工程”，推进牛地对接。通过小地块寻找一批、空心村整理一批、老厂房改造一批、大庭院发展一批、脱贫户帮扶一批，坚持向内挖潜，于存量要增量，创造性破解产业发展用地与耕地保护红线的瓶颈，累计盘活闲置土地 1200 亩，新建标准化牛舍 25 万平方米。杨庄村通过“空心村整治”将 15 户闲置宅基地改造为牛舍，存栏量从 10 余头增至 200 余头，成为“返乡养牛专业村”。**二是坚持政策护航。**以“三补一贷一金”，推进牛金对接。三补，即畜位补贴，每标准化畜位（6 平米）补贴 1000 元，500 个畜位起补。青储补贴，每吨补贴 60 元。母牛补贴，每头补贴 1000 元；一贷，即养牛贷，凡买过保险的养殖户可贷款，单户额度 5 万元—200 万元，期限 1—3 年，可循环使用，年化率 4 厘左右，财政再补贴 1 厘；一金，即产业发展金，根据规模和需要，优先安排使用村级产业发展金。2024 年，全镇累计发放贷

款 1.23 亿元，惠及养殖户 300 余户。三是坚持风险防控。以“一母一肉一犊牛”，推进牛保对接。母牛险，保额 8000 元/头，保费 320 元，政府补贴 224 元，个人承担 96 元；育肥牛险，保额 6000 元/头，保费 253 元，政府补贴 177 元，个人负担 76 元；犊牛险，保额 2500 元/头，保费 100 元。通过给牛上保险，最大程度降低养殖户的风险，调动养殖户的积极性，增强养殖户持续发展的信心。2023 年，全镇参保肉牛 1.2 万头，降低养殖户风险。

二、企业主体带动，产业集群培育“领头雁”

慈圣镇通过“龙头企业+合作社+农户”模式，形成产业集群效应，打造“三驾马车”驱动格局。一是树立标准化养殖新标杆。万犇牧业采用“公司+新型经营主体+脱贫户”模式，为农户提供幼牛、技术、饲料、收购“一条龙”服务。2024 年，企业存栏量达 3000 头，年产值 9000 万元，带动周边 100 余户农户增收，其中脱贫户 40 余户。二是打造循环经济践行者。积极推进秸秆综合利用，通过秸秆变肥、秸秆变肉、秸秆变蛋、秸秆变电、秸秆变菇、秸秆变画，综合利用率逐步提升。2024 年，全镇秸秆综合利用总量 6.6 万吨，秸秆综合利用率达到 95%。莲旺牧业通过微生物发酵技术，将牛粪转化为有机肥，年处理 10 万吨，反哺 8 万亩“粮改饲”农田，形成“秸秆喂牛—牛粪肥田—粮食养牛”闭环。农户张建军家 50 头牛的粪便通过该模式年

节省饲料成本 2 万元。**三是培育深加工链条突破者。**2024 年，嘉豫食品在慈圣镇投产年屠宰 5 万头肉牛项目。项目建成后，柘城肉牛产业将实现从繁殖、育肥、交易，到屠宰、分割、加工深销售的全链条、整周期、自闭环。企业通过“特色产业+龙头企业+共富工坊+农户”模式，将肉牛价值提升 30%，预计年产值达 30 亿元。依托中原生态皮革产业园，中牛集团有限公司成为河南省最大的牛皮生产企业，年产轻革 800 万平方米，销售收入 15 亿元，市场份额占到全国的 10% 以上。

三、科技赋能驱动，创新引擎激发产业“强动力”

慈圣镇以科技创新为突破口，推动肉牛产业向智能化、绿色化转型。**一是智慧养殖提效率。**万犇牧业引入德国智能化养殖系统，通过传感器实时监测肉牛体温、采食量等指标，单头养殖成本降低 3000 元，出栏周期缩短两个月。**二是良种繁育强根。**与中国农业大学合作建立胚胎移植实验室，培育“豫东肉牛”新品种，犊牛成活率从 85% 提升至 95%，日增重达 1.2 公斤。**三是疫病防控筑屏障。**成立“慈圣镇养牛协会”、原慈圣镇畜牧站，经常性组织畜牧专家、养殖户、企业主等通过研讨会、现场指导、远程会诊等方式，及时解决养殖过程中的技术问题。联合河南农业大学专家团队，建立“疫病预警—快速诊断—精准治疗”体系，2024 年口蹄疫、布病等重大疫病零发生。

四、市场开拓拉动，品牌营销聚力“赢效应”

慈圣镇通过品牌化营销和全产业链布局，提升市场竞争力，构建社会、企业、农民共赢格局，推动产业持久发展。

一是品牌塑造增价值。注册“柘城肉牛”地理标志，与双汇、伊利等企业建立长期合作，牛肉售价较普通产品高15%。2024年，慈圣镇牛肉入选“河南省优质农产品名录”。

二是电商赋能拓渠道。成立“慈圣牛哥”直播团队，通过抖音、拼多多等平台销售牛肉制品，2024年线上销售额突破2000万元。农户李娟通过直播销售牛排，年收入从3万元增至15万元。

三是皮革产业延链条。中牛皮革与奔驰、宝马等车企合作，供应高端汽车内饰牛皮，2024年出口额达5000万美元。同时，开发牛皮手包、腰带等时尚产品，打造“慈圣牛皮”区域品牌。

通过发展肉牛产业慈圣镇取得三大成效：

一是经济发展跃升。2024年，慈圣镇肉牛产业全链条产值达3.5亿元，占全镇农业总产值的60%；农民人均可支配收入16772元，较2016年增长82%。

二是社会效益显著。带动1.42万名脱贫户稳定增收，12个“空心村”变身养牛专业村，返乡创业人员达400余人。例如，脱贫户王大娘通过托管分红和牛舍务工，年收入从负债15万元增至20万元。

三是生态效益凸显。全镇牛粪资源化利用率达95%，减少化肥使用量40%，土壤有机质含量提升0.3个百分点。

面向未来，慈圣镇将紧紧围绕乡村振兴战略，推动肉牛产业向更高质量迈进。**一是养殖端再升级。**持续扩大优质基础母牛群体，提高自繁自育能力。推广智慧牧场建设，应用物联网、大数据提升精细化、智能化管理水平。强化疫病净化，打造区域性健康养殖示范区。**二是产业链再延伸。**在稳定和深化与嘉豫食品合作基础上，积极谋划引进或培育肉牛屠宰分割、冷链物流、熟食加工等环节项目，补齐产业链短板，提升附加值。支持中牛皮革向高端皮革制品、品牌化方向发展。**三是品牌化再发力。**整合资源，打造“慈圣牛肉”、“慈圣牛皮”等区域公共品牌或企业品牌，提升产品知名度和市场竞争力。**四是绿色化再深化。**持续加大粪污资源化利用投入，推广更先进的处理技术和模式，实现环境效益与经济效益双赢。**五是联农带农再巩固。**完善“龙头企业+合作社+农户”等利益联结机制，创新合作方式（如入股分红、托管服务等），让更多农民深度融入产业链，共享发展红利。

慈圣镇肉牛产业的高质量发展，是政策精准扶持、市场主体奋力拼搏、发展模式持续创新的结果，也是产业链上下游协同联动的生动实践。站在新的起点上，慈圣镇将继续深耕“牛”文章，不断延链、补链、强链，推动肉牛产业成为更具竞争力、带动力和可持续性的富民产业，为县域经济高质量发展和乡村全面振兴贡献坚实的“牛”力量！

潢川县：一田两用 一亩双收

——小龙虾产业典型案例

潢川县老促会

河南省潢川县充分利用水产资源优势，大力推行“一田两用、一亩双收”的“种养并作”帮扶模式，探索从生态养殖到精深加工再到调运储存、出口创汇的全链式发展，成为豫东南小龙虾集散中心。目前，全县小龙虾养殖面积达38.2万亩，其中“稻虾共养”面积27.3万亩，带动了1.5万户其中脱贫户7690户增收，亩均增收2000元左右，小龙虾产业已成为潢川县脱贫致富奔小康的支柱产业。

强化龙头拉动。抓龙头企业。投资3.45亿元，实施黄国粮业水产加工、河南澳嘉食品、鑫亿食品、潢丰小龙虾加工等5个小龙虾加工项目，提升龙头带动能力。**抓基地建设。**大力培育小龙虾种苗繁育、养殖基地，以基地服务发展。黄国粮业投入500多万元建成小龙虾种苗繁育基地，年投放市场虾苗600万尾。全县成功创建国家级稻渔综合示范区2个，省级稻渔综合示范区9个。**抓集群发展。**以农都集团、华莱时代、三源水产等100多家养殖加工企业为龙头，

形成了产业集群，带动全县从业人员达 1.83 万人，年加工成品虾 3 万余吨，潢川成为全省最大的小龙虾养殖加工基地县。

强化示范带动。扶持大户做强。鼓励和引导各类民间资本进入小龙虾产业，多管齐下解决融资问题。**引导散户做大。**全县成立小龙虾协会，引导散养户抱团组建合作社或建立家庭农场，提高市场竞争力。如桃林镇苏营村村干部带头成立小龙虾养殖专业合作社，带动全村养殖户 241 户，其中脱贫户 118 户。**带动新户养好。**针对没有经验的新养户，推广“龙头企业+基地+技术+贫困户”和“专业合作社（家庭农场）+技术+贫困户”等模式，让脱贫群众融入小龙虾产业链中增收。

强化创新推动。以技术来支撑。加大与中科院水生所、河南农科院等科研院所的合作研发，组建了全国县级唯一的国家稻渔综合种养分中心，着力提升产业科技水平。**靠人才做支柱。**先后邀请多位知名水产专家来县指导，帮助解决技术难题。建立小龙虾专业科技服务队伍，举办“稻虾共养”培训班 200 余期，培训人员 2 万余人次。**用科普来支持。**在全省率先制定小龙虾水面养殖、“稻虾共养”等技术规程，推行标准化生产。

强化利益联动。围绕建立利益联结机制，探索了五种帮扶模式。**脱贫户自养模式。**对有自养能力和自养条件的脱贫

户，实行全要素支持，全过程帮扶，全县自养小龙虾脱贫户 3748 户，养殖面积达 6.7 万亩。**托管帮扶模式。**对个别无劳力、劳力不足，或生产经验、养虾信心不足的脱贫户，采取经营性托管、承包式托管、租赁式托管等方式，将虾苗供应、技术指导、日常保健等核心生产要素托管养殖大户、专业合作社或家庭农场，收益按比例分成。全县托管帮扶的经营主体 120 多家，托管养殖面积 3.6 万亩。**综合养殖模式。**以龙头企业为主体，连片流转土地，龙头企业负责种苗、饲料供应、技术管理，脱贫户通过投资入股、企业务工、承包养殖等自由选择一项或多项合作。目前，黄国粮业等 8 家养殖规模超千亩的企业主要采取这种帮扶模式。**农户租养模式。**对因前期不愿进行基础设施建设投资的农户，以本村小龙虾养殖专业合作社为依托，与农户以每亩 300 元的价格签订合作租养协议，先由合作社负责挖沟、围网、防逃等基础设施建设，脱贫户再以每亩 100 元的低价租虾田养殖，减少前期投资，此种模式带动脱贫户 512 户。**电商帮扶模式。**引进农都集团，建立“公司+基地+合作社+渠道+高效供应链+品牌化运作”的 3+3 模式，联合京东、顺丰等快递公司，利用 B2B、B2C 等电商渠道，让小龙虾产业踏上电商快车。

强化品牌促动。培育产业品牌。紧紧抓住豫南生态环境好，水产品品质好优势，大力宣传潢川小龙虾的生态、安全、味美特色，积极开展国家地理标志保护产品认证。近年

来，打造了潢川“稻田虾”“虾田稻”两个特色品牌，“龙小甲”“虾九妹”“绅诚禾渔”“淮谷稻仓”成为潢川本地小龙虾和虾田米的知名代表。**加快产业融合。**学习潜江、盱眙经验，实现以“稻虾共作”促现代农业发展、以精深加工延伸产业链条、以完善体系服务产业发展，促进一二三产业深度融合。如创伟水产与郑州大学药学院开展产学研合作，共同研发虾壳甲壳素、壳聚糖清洁制备及其副产物生产工艺，通过精深加工变废为宝，生产甲壳素、虾青素、虾蛋白等高附加值产品，延伸产业链、提升价值链。**形成产业文化。**借鉴盱眙国际龙虾节，潜江龙虾美食节的成功经验，通过多种形式的宣传、推介和合作活动，在进行农业原料供应，解决就业的传统功能基础上，开拓发展旅游业、文化产业，让更多的人了解潢川小龙虾。通过大力宣传、引导示范、对外推介，潢川小龙虾这坛“新酿好酒”正向外散发醉人的醇香，参观考察、学习借鉴成功经验者络绎不绝。人民网、新华网、《河南日报》《大河报》等国内、省内知名宣传刊物多次专题报道，对潢川发展小龙虾产业助力脱贫模式给予了高度评价。

强化共赢互动。全县把小龙虾产业作为农业供给侧结构性的突破口，良性互动循环，多方共赢发展，真正实现了粮食稳产、粮食安全、农民增收、农业增效的有机统一。**脱贫户找到了增收门路。**小龙虾养殖门槛低，家家户户都可养；

投资小，亩均一次性投资 1000 元；见效快，当年投资当年收益，一年可养两季；效益高，不但龙虾可卖钱，有机稻米价更高，亩均增收 2000 元左右。**企业实现了良性发展。**企业通过小龙虾与脱贫户建立利益联结，不仅让贫困户有稳定收益，企业也得到迅速发展。如黄国粮业建成了繁育基地 500 亩、种养并作示范基地 3000 亩、年处理加工 8000 吨的加工厂，成为国家稻渔综合种养分中心承建单位、第一批国家级稻渔综合种养示范区单位。**产业链得到了有效延伸。**小龙虾的产业链涵盖苗种繁殖、餐饮服务、冷链物流、精深加工等方面，推动一二三产业融合发展。如农都农业公司产业涉及到种苗繁育、技术咨询、产销运营，产品覆盖水产饲料、预制菜、即食产品，从虾壳中研发提取虾青素、甲壳素等副产物制品，延伸产业链、提升价值链。**农业供给侧改革探索了新路子。**因“种养并作”严禁使用化肥、农药，降低了水质污染，生产的小龙虾和有机稻米供不应求。如华莱时代与中储粮合作建设有机米生产基地，在北京设立潢川“虾田大米”专柜，每斤售价 15—20 元。

黄桥蜜桃发展经验介绍

中共西华县委 西华县人民政府

黄桥乡是“西华西大门”，素有“林果之乡”“桃源小镇”的美誉。近年来，在县委、县政府的坚强领导下，在乡党委、政府大力举措下，黄桥蜜桃历经40余年的发展，走出了一条符合农村实际的特色产业发展“新途径”，激活了产业文旅深度融合、乡村全面振兴“新动力”。以裴庄村为核心的“万亩桃园”获评“中国美丽田园”“国家农村产业融合发展示范园”“河南省首批省级森林康养基地”“河南省现代农业产业园”；桃花源生态风景区被确定为国家“AAA级旅游景区”；黄桥蜜桃被批准为“国家生态原产地产品保护标志”“全国名特优新产品”。

一、聚焦“筑基提质”，以标准化种植筑牢产业根基

（一）优品种。加强院地合作，依托中国资源基因库精心优选蜜桃种苗，强化与河南农大、郑州果树研究所等科研机构的技术合作，构建“试种筛选—留种—推广”的链条式蜜桃品种优化机制，引进投产蜜桃系列优质品种达102个。以600亩“豫金蜜1号”新品种示范种植基地为“育种摇

篮”，培育了黄桥蜜桃丰富的早熟、中熟、晚熟品种搭配格局，使“万亩桃园”成为全省唯一规模最大、品种最多的连片大桃种植基地。

（二）强科技。以“政府农技下乡+农民技术自研”双轮驱动，建立智慧农业监测系统，实时监测土壤墒情、病虫害等数据，推广“桃园四季修剪技术”“缩果技术”“V型支架种植法”“生物有机菌肥”等蜜桃种植技术，实现生长全程可视化、肥料辅材可追溯，平均亩产效益较往年提升30%。

（三）建标准。依托“黄桥蜜桃”商标获农业农村部“名特优新”认证和“国家生态原产地产品保护”，进行品种筛选和品质管控，让消费者感知到“黄桥蜜桃”背后的标准支撑，成功推动黄桥蜜桃从“论斤卖”转向“论个卖”，普通品种亩效益从4000元增至8000元，高端品种达2万元。

二、聚焦“联农带农”，以多元机制拓宽增收渠道

（一）土地流转。依托国家农村产业融合发展示范园、省级现代农业产业园、省级森林康养基地“两园一基地”和农业休闲观光带、桃文化产业园、优质果蔬种植基地“一带一园一基地”，实施“万亩桃园”提升工程，流转土地5300亩，发放补贴400余万元，免费发放桃苗31万余株、有机肥1120吨，土壤改良1万亩。

（二）合作社聚力。积极推动“企业+合作社+农户”

的利益联结机制，以订单农业、保底分红等切实可行的方式成功带动建立农民专业合作社 83 个，成立家庭农场 65 个；以真金白银的收入吸引 3600 多户群众种植桃树 2.1 万余亩。特别是返乡青年和少朋成立的西华县农业发展有限公司，利用这一利益分配机制不仅带动上百名青年返乡就业，还让参与的农户户均年增收超 2 万元。

（三）专家带动。黄桥乡政府采取“技术大拿+种植大户”的形式，多次邀请河南农大、省农科院专家面对面开展桃树种植技术培训，解疑释惑，为桃农牵线搭桥。共同研判攻坚蜜桃种植技术难题的培训已召开 12 次，有效助力桃农掌握桃树种植技术要领，成功推广蜜桃种植新技术。

三、聚焦“三产融合”以链条延伸释放产业价值

（一）做强加工。抢抓打造沙颍河生态观光带，创建国家级田园综合体、桃花源生态风景区国家 AAAA 级旅游景区的历史机遇，持续加大产业扶持力度，加快实现产业深度融合发展。目前，黄桥蜜桃已与多地企业签订发展桃木制品、桃酵素等深加工合作协议，进一步延长产业链条，实现从“单一种植”到“多元增值”的完美蜕变。

（二）做活文旅。连续 21 年成功举办桃花赏游消费季活动，将单纯赏花升级为集非遗展示、美食品鉴、民俗表演于一体的文旅盛宴。推出“桃花园”生态马拉松、“桃花缘”相亲大会、“桃之梦”戏曲摄影书法诗词联赛、“桃园情”等

系列文旅项目，形成了从种桃、卖桃到赏花、观景，再到喝桃花酒、住桃家院、看桃缘戏、赏桃艺品、上淘宝网的文旅产业。近年来吸引近百万游客、客商前来观光赏花、采摘果品，实现食、游、娱、购、宿等经营性收入 2.6 亿元。

（三）做宽市场。建设以乡站村点为支撑的现代物流服务体系，一体化推进电子商务、快递物流等渠道设施，高标准打造裴庄村综合便民服务站，黄桥蜜桃系列农特产品通过淘宝直播活动年下订单 10 万余份，交易额达 3800 万元。联合周口日报打造“直播助农”平台，通过线上直播+线下全市 12 个自提点联合销售，年线上订单超 10 万单；联合胖东来等大型商超采用“未熟先售”模式，实现“地头直供”，实现桃农收益提高 35% 以上。

三十年深耕兔业全链 绘就乡村振兴特色画卷

济源市老促会 阳光兔业科技有限公司

产业兴则乡村兴。兔产业具有节粮、环保、高效、安全等特点，是我国畜牧业中的特色优势产业。近年来，济源市阳光兔业科技有限公司以兴企富民为宗旨，成为农业产业化国家重点龙头企业、国家高新技术企业、河南省扶贫龙头企业，为济源乡村振兴注入强劲动能。

一、基本情况

阳光兔业致力于兔业发展 30 余年，最早在 1989 年由家庭养兔起步，1994 年建成河南省一级种兔场，2008 年正式成立济源市阳光兔业科技有限公司。此后，公司不断拓展业务版图，相继成立饲料、育种、食品等公司，与法国公司等开展合作引进技术和良种，2021 年禾丰股份融入，2023 年建成现代化肉兔屠宰厂，持续完善兔业全产业链。

目前，公司位于济源市玉泉特色产业园，是一家集良种繁育、商品兔产销、饲料生产、食品加工出口、有机肥生产、生物科研、兔文化餐饮为一体的民营股份制企业。公司

下设 6 家实体企业，员工 200 余人，建设 2 个大型肉兔饲养繁育基地，拥有国家级畜禽养殖标准化示范场、出口兔肉备案养殖场、全国唯一的法国伊普吕配套系曾祖代良种群，是国内最大的肉兔配套系育种企业、河南省首家获得欧盟官方注册编号及美国 FDA 注册的兔肉生产企业。全产业链产品 10 余类 100 余个品种，业务覆盖国内外市场，累计带动种养户 4000 余家，助力济源 30 余个村集体稳定增收，阳光全产业链运营模式已在湖南、重庆、陕西等地成功复制，成为乡村振兴的践行者。

二、主要做法

（一）依托科技创新驱动，增强乡村振兴实力。与中国农业大学、河南农业大学、法国克里莫集团等开展深度战略合作，设立国家兔产业体系济源综合试验站、河南省肉兔繁育及加工工程技术研究中心等科研平台。积极探索信息化技术在肉兔产业的应用，打造基于物联网的集约化智能养殖系统，搭建集电商销售与养殖技术服务于一体的信息平台，构建“互联网+”和全过程数字化的全产业链管理模式。通过广泛应用新型自动化笼具、智能环控系统智能化设备，以及开展创新研究，累计获得国家授权专利、省级科学技术成果、河南省地方标准等 100 余项，以科技力量推动兔业高质量发展，为乡村振兴提供技术支撑。

（二）延伸产业发展链条，提升综合效益。聚焦兔业全

产业链发展，在饲料生产、良种繁育、商品兔产销基础上，大力发展食品加工出口、有机肥生产等环节。2024 年获得欧盟出口资质后，2025 年持续深化与法国企业合作，扩大出口养殖场规模，推进兔料营养与无抗技术合作，加速兔肉产品国际标准认证，力争自主出口创汇 2 亿元以上。同时，提升兔粪有机肥资源化利用水平，借助“伊啦”餐饮连锁和零小兔、兔三国等线上线下销售渠道，拓宽市场覆盖面，让产业发展成果惠及更多群众。

（三）创新联农带农模式，拓宽致富增收路径。依托全产业链资源优势，持续推行“龙头企业+合作社+基地+农户”的产业带动模式，采取“统一供应种兔、统一提供饲料、统一免疫防疫、统一运营管理、统一保底回收”服务，在济源及周边累计带动兔业养殖户 200 余户。实施项目带动，通过阳光兔业扶贫产业园等项目实施，助力济源 30 余个村集体连续稳定增收。创新“集体经济组织参股+联合共建型”带动模式，阳光兔业专业合作社为项目区承留镇孤树村等 7 个村折股投入资金 230 万元，每村每年获得 10% 的固定收益。实施产业联盟，公司与国内兔业龙头企业、专业合作社、规模养殖场户搭建产业联盟，供应优良种兔和绿色饲料，派出管理、技术团队驻场服务。

依托南山旅游资源与大沟河和美乡村先导区建设机遇，全力打造“兔业小镇”产业融合项目。建设集约化、数字

化、智能化一体的立体兔舍和肉兔特色观光驿站，构建起集科技农业、休闲观光、研学科普、特色餐饮等多业态融合的特色小镇。通过拓展产业边界，延伸产业链条，提升产业附加值，为乡村旅游发展注入新活力，进一步拓宽农民致富增收的新路径。

三、启示

（一）政企协同是产业发展的保障。政府通过用地保障、资金扶持、税收优惠、审批简化等精准政策组合拳，为阳光兔业规模化养殖体系建设提供坚实支撑；同时，企业掌舵人段天奎三十多年如一日的坚守与奋斗，彰显的济源企业家精神成为企业前行的精神内核。这充分证明，乡村产业发展离不开政府“有形之手”营造的良好环境，也需要企业家发挥创新引领作用，唯有政企形成合力，才能为乡村振兴注入源源不断的动力。

（二）科技创新是产业发展的根基。阳光兔业通过产学研深度合作，构建起多层次科研平台，并将物联网、数字化技术深度融入养殖、管理、销售全流程，以100余项专利成果推动产业升级。这启示我们，乡村产业振兴需强化科技赋能，建立企业与科研机构、高校的协同创新机制，加快新技术、新设备的应用与转化，以技术突破提升产业竞争力，为乡村振兴注入持久动力。

（三）多元模式是共同富裕的纽带。阳光兔业创新“龙

头企业+合作社+基地+农户”等多种利益联结机制，通过项目带动、产业联盟、村企合作等方式，将企业发展与农户增收、村集体经济壮大紧密结合。这说明，乡村振兴要充分发挥龙头企业引领作用，探索多样化联农带农模式，建立稳定的利益共享机制，激发农民参与产业发展的积极性，实现产业发展与农民致富的良性互动。

（四）科学管理是产业长效发展的核心动能。阳光兔业掌舵人段天奎以战略眼光放权，构建集团化管理架构并引入职业经理人团队，实现资源高效统筹与精准调配。公司创新打造“管理—科研—销售”一体化闭环体系，通过科学管理保障运营、科研驱动升级、销售拓宽市场，三者协同降低农户养殖风险，提升产业抗风险能力。实践表明，乡村产业需构建科学管理体系，整合产业链资源，方能实现提质增效与可持续发展，让兔业成为乡村振兴产业布局中的优选产业之一。

杞县沙沃乡：深耕“菜篮子” 走出特色产业振兴路

杞县老促会

“食为政首，农为邦本”，在全面推进乡村振兴的时代浪潮中，产业振兴是激活乡村发展动能的核心密码。杞县沙沃乡立足资源禀赋，以蔬菜产业为突破口，创新探索出“党建引领、科技赋能、链条延伸、共建共享”的发展模式，走出一条特色鲜明的乡村振兴之路，让“蔬菜之乡”成为带动群众增收致富的金字招牌。

靶向破局：科技赋能激活产业发展新引擎

过去，传统农业主导下的沙沃乡面临土地产出效率低、市场风险大等发展瓶颈。为破解困局，沙沃乡党委政府坚持问题导向，以科技创新为突破口，推动农业发展从“经验驱动”向“科技引领”转变。

2022年，在乡党委的统筹谋划下，王大夫庄村率先试点，支部书记王超生带领村“两委”自筹50万元，建成10座高标准蔬菜大棚，开启产业转型之路。为提升种植技术水平，沙沃乡积极对接省农科院、河南农大，邀请专家团队开

展技术指导，实施“四优四化”科技支撑行动，从品种选育、栽培技术到病虫害防治进行全流程优化。经过两年多发展，王大夫庄村的蔬菜大棚已扩展至40余座，并配套建设大型冷库，形成了较为完善的产业基础。如今，园区种植的芥兰、辣椒等反季节蔬菜不仅产量提高，品质也达到绿色食品标准，在市场上供不应求。

聚链成势：全产业链拓宽产业发展路径

要实现产业可持续发展，必须构建完整的产业链条。为此，全乡以建设优质产业园区为抓手，推动产业从“卖原料”向“卖产品”“卖品牌”转型升级。

在空间布局上，沙沃乡依托国家级产业强镇建设，创新采用“院企地”合作模式，与河南农业大学、豫艺公司深度合作，探索“双园带动、多园共建”发展格局。目前已成功培育茄果类、根茎类、食用菌类等15个特色品种。其中，以王大夫庄村为核心，辐射周边沙北、闫口、四郎庙等8个村庄，按照“一村一品”发展理念，建成以辣椒、彩虹瓜等优质果蔬种植为主，集育种、种植、深加工、储存、销售为一体的优质产业园区。以杨寨村为中心，联动高安、丁寨、毛朱庄等10个村庄，以小青菜种植为主攻方向，通过与省内外市场主体签订供销协议，构建产销连接、共同发展的“双绑”机制，既稳定产品价格，又持续扩大产业规模。目前，全乡累计投入项目和社会资金4000余万元，打造大小

产业园区 18 个，建成蔬菜大棚 780 座，面积 4000 余亩，发展露地种植近 5000 余亩，带动就业人员 1200 余人，年发放工资 1300 余万元，人均年增收近 1 万余元。

在产业链延伸上，沙沃乡成立产业发展办公室，统筹技术、生产、销售等环节。通过“党支部+合作社+农户”的联农带农机制，构建起育种、种植、深加工、储存、销售的全产业链条。同时，创新搭建“线下定点市场+线上物流配送+龙头平台购销”的三位一体销售体系，让沙沃蔬菜不仅畅销周边县市，还通过电商平台走向全国市场。数据显示，全乡蔬菜产业园年产量超 2000 万斤，年产值突破 3000 万元，带动 2000 多名群众实现家门口就业。

共建共享：规模化发展实现多方共赢

为凝聚发展合力，沙沃乡积极探索规模化、集约化发展模式。2023 年，王大夫庄村率先成立种植合作社，通过“固定租金+收益分红”的模式，引导村民以土地、资金、劳动力等形式入股。目前，全乡已组建 8 个种植合作社，累计流转土地 1500 余亩，实现统一规划、统一管理、统一销售，有效降低生产成本，提高市场竞争力。

在利益联结机制上，沙沃乡坚持共建共享理念。一方面，通过订单农业、保底收购等方式，保障农户基本收益；另一方面，鼓励农户参与产业园区的生产、加工、销售等环节，拓宽增收渠道。数据显示，参与合作社的农户年均增收

1 万余元，村集体经济每年增加 16.4 万元。这种“抱团发展”的模式，不仅吸引了众多外出务工人员返乡创业，还成功争取到国家级产业强镇项目、第一书记帮扶项目等资源落地，为产业发展注入新动能。

展望未来：锚定目标绘就发展新蓝图

如今的沙沃乡，蔬菜大棚鳞次栉比，园区内绿意盎然、硕果累累，处处呈现生机勃勃的繁荣景象。展望未来，沙沃乡将继续秉持“党建引领、绿色发展、科技支撑、品牌带动”理念，全力打造“双园带动、多园共建”发展格局：北边以王大夫庄村为核心，建设省级果蔬产业示范带，大力推广芥兰、葡萄、草莓等 20 余种高附加值果蔬品种，新建 2000 平方米、储藏量 500 吨的保鲜冷库，推动果蔬深加工，力争年底园区面积突破 3000 亩，年产值超 1.5 亿元；南边以杨寨村为核心，打造叶菜类农业产业园，培育 8 个优质叶菜品种，扩大园区规模至 3000 亩，实现年产值 1.5 亿元，带动周边农民年增收 1.2 万元。通过两大园区建设，持续推动农业生产规模化、专业化、多元化发展，不断擦亮“蔬菜之乡”金字招牌，奋力谱写乡村振兴新篇章。

返乡创业带动老区群众走上致富路：张进昌

伊川县瓜蒌农民专业合作社理事长 张进昌

近年来，一个在豫西地区伊河两岸默默无闻的农村青年迅速崛起，成为家喻户晓的新闻人物，受到人们的广泛赞誉。他，就是伊川县瓜蒌农民专业合作社的负责人、共产党员张进昌。当地村民只要提及这位因种植瓜蒌而声名鹊起的有志青年，都会自豪地竖起大拇指，并津津乐道地讲述他的创业故事。

一、返乡创业初见成效

高中毕业后，张父做生意经营不善破产，身体也出现了问题，让勤奋好学的张进昌不得不中止学业，外出打工，所有的重担都落在了他一个人的肩上。直到2017年，因为父母年事已高，需要照顾，他选择了返乡创业。为了选一个合适的项目，张进昌携爱人回家看过父母，就又马不停蹄地外出考察，足迹踏遍大江南北。在途经江苏看望岳父母时，听说附近有一个种植瓜蒌的大户不仅自己腰包鼓起来了，还带动全村致富，张进昌眼前一亮，随即前往拜访，得知瓜蒌是一种药食同源的多年生宿根作物，全身都是宝，皮可止咳化

痰润肺，根可提高人体免疫力，籽是可口的休闲食品。种植周期短、见效快，劳动强度低，具有很好的经济价值和发展前景。他还就瓜蒌的种植管理和加工销售等具体环节，进行了详细咨询，遂决定放手一搏，在家乡试种。

2018年3月的一天，张进昌来到平等乡政府，希望在瓜蒌种植上得到土地支持。正好碰见在乡政府办事的张奇庄支部书记，可谓伯乐遇上千里马，两人一拍即合，田支书当即回去和村委会其他成员开始流转土地，在政府的帮助下顺利的流转了200亩土地用来种植瓜蒌。

有道是：踏破铁鞋无觅处，得来全不费工夫。天赐良机，事不宜迟，张进昌从江苏请来技术人员，引进优质瓜蒌品种，边干边学，全身心投入瓜蒌种植。他们每天起早贪黑，从犁地、挖沟到搭架铺网，每一个环节都做到一丝不苟，力求高标准、严要求。为解决水的问题，他自筹资金打深井，他铺设滴水灌溉管网50000余米，得到了既节水节电节肥，又省时省工的良好效果。金秋10月，金灿灿的瓜蒌挂满藤蔓，惊艳四野，扮靓山村，每亩地收入5000多元，当年共获利30多万元。在“靠天收”的贫瘠土地上试种瓜蒌成功，让张进昌看到了希望，更加坚定了把小瓜蒌做成大事业的信心。

看到张进昌取得的效益，当地老百姓也都跃跃欲试想跟着张进昌种瓜蒌，2018年底，张进昌牵头创办了伊川县瓜

蒭农民专业合作社，但是豫西潜山丘陵地区土地以旱地、坡地为主，不具备灌溉条件，想要瓜蒭高产就必须有水源，这可难住了想种植瓜蒭的村民。2020 年政府的高标准农田项目给张奇庄的瓜蒭产业发展带来了巨大的转机，也解了村民们没有灌溉水源的燃眉之急，高标准农田配套的三口机井和星罗密布的灌溉管网让旱地、坡地变成了“水浇地”，这一年合作社的种植面积迅速增加到了 2 千余亩。

二、利用合作社牵头，让成功模式可复制

截至目前，张进昌创办的伊川县瓜蒭农民专业合作社及其成员已流转土地 4000 余亩，合作社秉承科技驱动发展的经营哲学，与洛阳市农林科学院签订了产学研合作协议，每年为合作社提供技术服务 30 余次。通过引进 13 名科技人才，并培养了 40 余名技术人员，这些技术人员目前一直活跃在瓜蒭地的田间地头。合作社主要业务包括提供瓜蒭种植服务、中药材瓜蒭产品的生产与销售，以及加工食品炒货瓜蒭籽等。2024 年瓜蒭籽和瓜蒭皮的总产量分别达到 500 余吨，育苗基地每年可提供种苗 5000 亩，合作社逐渐转型为社会化服务组织，服务 27 家种植成员社，年提供种植技术服务 30000 亩次。合作社下属的瓜蒭销售服务中心与江浙沪多家炒货生产厂家及河北安国、安徽亳州、广西玉林、河南禹州等多个药材市场签订了长期供销合同，拥有稳定的销售渠道。合作社鼓励和扶持农民发展种植，推动家乡现代农业

产业发展，通过鼓励农民入股、分红，建立了农民利益共同体机制，联合成立了共同利益体系，2021年带动51户贫困户脱贫，2022年至今合作社种植基地年平均提供就业岗位200余个，2024年基地员工人均年收入增加至3万余元，吸纳121户农户参与种植。瓜蒌种植一次可连续采收4—5年，整个生长周期亩产值可达26000元以上，亩净利润8000余元。

合作社还配套建设了瓜蒌籽炒货厂，提供就业岗位50余个，拥有加工车间1200平方米，筛选设备一套，电磁炒货流水线两套，目前合作社拥有“伊香仁”一个瓜蒌籽品牌，已经开发出原味、奶香味、话梅味、椒盐味4种口味，开发礼盒包装3套。

张进昌本人现已荣膺河南省返乡创业之星、洛阳市返乡创业好青年、洛阳市优秀乡贤等多种荣誉称号。他创办的伊川县瓜蒌农民专业合作社，被洛阳市农业农村局授予道地中药材规模化生产基地称号，被共青团伊川县委授予伊川县返乡创业示范基地称号，被河南省人民政府授予河南省返乡创业助力乡村振兴优秀项目，被伊川县委组织部、伊川县关心下一代工作委员会、伊川县科技工信局及伊川县农业农村局联合授予伊川县青年创新创业基地称号，被洛阳市农业农村局授予洛阳市农村合作社示范社称号。这些荣誉标志着各级政府及社会各界的肯定与支持，给“面朝黄土背朝天”的父

老乡亲带来新的希望。然而，很少有人知道，成功者的道路，并非一开始就是鲜花美酒，更多的是荆棘与坎坷。

张进昌在张奇庄创业成功，现在已经是全村敬重的“荣誉村民”。然而在此之前，张奇庄与他的老家龙王屯都是“远近闻名”的穷村，两村同处浅山区，没有可供灌溉的水源，祖祖辈辈赖以生存的黄土地都是“望天收”，种植的小麦、红薯、玉米等传统作物全凭老天爷的恩赐，雨水充沛时偶有收获，遇天旱产量极低，甚至颗粒无收，村民连吃水都困难，经济相当拮据。

三、带动群众走上致富路，让瓜蒌成为富民的金瓜

张进昌始终认为，“一人富，不算富；大家富，才算富”。他坦言，他身上流淌着革命先辈的红色基因，定会牢记全心全意为人民服务的宗旨，把瓜蒌种植做大做强，为家乡造福，帮困难户脱贫，引领群众走向共同富裕的康庄大道。他秉持共同富裕的社会主义理念，通过免费提供技术指导，实行从种到管到包销的“一条龙”服务，带动四邻，辐射周边，吸引更多农户加入瓜蒌种植队伍。短短6年，从最初200亩，扩大到现在的4000余亩，带动周围龙王屯、黄村、刘庄等7村50余户农民从事瓜蒌种植。让小瓜蒌变成村民脱贫致富的“金瓜”，牵出“富民强村”的大产业，成为脱贫攻坚和乡村振兴的新动能。以合作社种植基地为示范，带动周围乡村发展特色高效产业，努力做好产业信息传

递，用科技资源提升现代农业，全心全意助力乡村振兴。

建立多元化的销售渠道，除了传统的超市、便利店、批发市场等销售渠道外，还大力开拓电商平台等销售渠道。合作社坚持围绕“产业带动”的思路，通过三产融合，将瓜蒌籽深加工产业调整为主导产业，结合瓜蒌育苗、中药材瓜蒌产品深加工、瓜蒌新品种研发，将种植基地打造成瓜蒌小镇研学基地，合理布局种植基地和产业园区。

洛宁县上戈镇多措并举推动苹果产业高质量发展

洛宁县老促会

上戈镇是洛宁县老区重镇之一，1946年6月李先念部第八团进入洛宁西部，经“三战三捷”，8月27日在上戈镇乔家大院宣布成立中共洛卢灵县委员会、洛卢灵民主政府。从上世纪90年代当地确定发展苹果产业以来，产业日趋壮大，现已是中原苹果产业上的一颗明珠。

上戈镇苹果生产具有得天独厚的生态环境优势，地处崤山南麓苹果优生区，海拔700—1100米，光照充足、气候温和、雨量适中、无霜期长、土壤肥沃、昼夜温差大、无污染源，果区的生态条件符合国家农业农村部提出的苹果优势区域的7项生态指标，是农业农村部确定的全国优质苹果最佳适生区，是国家科协确定的国家级苹果种植科普示范基地、是全国绿色食品原材料生产基地，是全国优质苹果基地县和无公害苹果生产基地县的中心区域。上戈苹果自1986年以来，苹果种植从无到有、从有到优，苹果产业从小到大、由大到强，历年来在农业农村部及河南省举行的水果鉴评会上共获52项奖项，已获得“三品一标”认证。近年来，洛宁

县上戈镇以“扩规模、提品质、延链条、强品牌”为主线，通过政策引导、科技赋能、全链升级、农旅融合等系统性工程，推动苹果产业从传统种植向现代化、品牌化、高附加值方向跨越式发展。截至 2024 年底，全镇苹果种植面积达 4.6 万亩，年产量突破 10 万吨，全产业链产值超 9.2 亿元，果农人均收入较 2020 年增长 65%，苹果产业已成为乡村振兴的核心支柱。

一、扩规模，盘活土地资源，推动集约化种植

一是精准摸排与科学规划。上戈镇通过实地踏勘等手段，全面摸排闲置园地、低效林地资源 2000 亩，结合土壤肥力、海拔气候等条件筛选出 1200 亩适宜种植区，科学布局早中晚熟品种，避免同质化竞争。**二是坚持龙头企业带动。**依托众森公司、云顶公司等龙头企业通过土地流转、托管经营等模式，集中连片种植新品种 548 亩、530 亩，带动三生缘、天成等中小主体开发 50 亩以上标准化果园，形成“大企业示范、小主体跟进”的种植格局。**三是积极推动政策支持。**结合县委支持苹果产业发展意见，对连片开发 50 亩以上果园的农户，政府给予每亩 800 元补贴，并配套滴灌设施，2024 年累计发放补贴 96 万元，新增就业岗位 300 余个，2025 年截至目前已确定新栽植面积达 750 余亩。

二、提品质，品种革新与高接换优并举

一是大力推广新品种“瑞香红”“瑞雪”“秦脆”等新品

种。针对传统富士品种市场饱和问题，2024 年发展“瑞香红”种植 1128 亩，其中神农公司示范园 150 亩、柏树咀集体果园 137 亩、众森公司 134 亩，带动周边农户种植 707 亩。**二是高接换优改造老果园。**针对树龄老化、品种落后的 800 亩果园实施高接换优，嫁接“瑞香红”“瑞雪”“秦脆”等高附加值品种。由龙头企业提供接穗和技术指导，农户负责管护，政府按每亩 500 元补贴改造费用，改造后果园亩产值从 8000 元增至 2.5 万元，盛果期提前 2 年，带动 76 户果农户均增收 3 万元。

三、强基础，完善基础设施支撑产业发展

一是产业道路建设。上戈镇以产业需求为导向，聚焦苹果种植、加工、文旅等环节的堵点问题，投资实施 3 个产业道路项目，总里程 8.16 公里，覆盖众森、超越、云顶等核心产区与加工园区，实现“采摘—分拣—仓储”无缝衔接，运输时间缩短 50%，年节省物流成本 80 万元。全力打通产业发展“最后一公里”。**二是水利配套升级。**针对山地果园缺水难题，在杜河村、池洼村等 6 个苹果主产村实施用水配套工程，覆盖果园 4000 亩，通过雨水收集、引水调蓄等工程，果园抗旱周期从 15 天延长至 30 天，抗旱能力提升，年极端干旱条件下受灾面积预计可减少 80%，保障果农稳产增收。**三是全产业链协同。**基础设施与产业升级深度融合，通过“道路+文旅”“道路+采摘”的联动，预计吸引游客

可增加 1.2 万人次，带动周边餐饮、农家乐收入增长 40%。

四、延链条，补强冷链物流与精深加工

一是冷链物流体系盘活。围绕众森冷链物流园和盘城、杜河等村建设 13 座百吨级冷藏库村级冷库网络，引导电商公司、种植大户、部分群众实现鲜果就近储存、错峰销售，货架期延长至 12 个月，优质果溢价达 1.2 元/斤。二是精深加工提升附加值。新建年加工 500 万瓶苹果醋生产线，年消耗残次果 1.2 万吨，产品通过京东、盒马等渠道销售，带动果农户均增收 800 元。三是与京东产地仓、顺丰合作，在果园地头设立临时快递点，实现“采摘一分拣一发货”8 小时直达，2024 年快递费用从每箱 26 元降至 15 元，累计为果农节省成本 18.2 万元。

五、强组织，苹果产业协会赋能全产业链

一是组建上戈镇苹果产业协会，开展品牌宣传、技能培训等工作，有效提高了苹果种植组织化程度。上戈镇苹果产业协会整合 23 个苹果种植大户、18 个村集体经济合作社、2 家家庭农场及 3 家电商公司，形成“政府指导、协会统筹、企业主导、农户参与”的协作模式，推出“上戈有礼”文创礼盒，2024 年品牌溢价率达 20%。二是通过协会对接商超、电商平台，2024 年全镇苹果采摘销售量较 2020 年提升 25 个百分点。

六、聚人气，文旅融合与品牌营销创新

一是打造苹果文化 IP。举办“上戈苹果文化季”，策划“苹果奇遇记”沉浸式体验活动，吸引游客 3.2 万人次，带动餐饮、民宿收入 800 万元。二是开发上戈有礼“后备箱礼盒”“苹果宴”等特色产品，2024 年销售额突破 500 万元，复购率达 35%。三是通过抖音、小红书等媒体营销矩阵平台发起“上戈有礼”话题，曝光量超 2000 万次，电商订单占比提升至 30%。在郑州、洛阳地铁投放“洛宁红”品牌广告，触达客群超 500 万人次，品牌认知度提升 40%。

嵩县田湖镇丹参特色产业发展典型案例

嵩县老促会 嵩县农业农村局

嵩县田湖镇按照嵩县县委、县政府“以药为先、以旅为优、以矿为基”的指导思想，结合自身资源优势，大力发展以丹参为主的中药材特色产业，着力构建中药材生产全产业链条，走出了一条契合田湖发展、顺应群众期盼的乡村产业新路径，成为老区乡村特色产业发展的典范。

一、基本情况

田湖镇位于嵩县北部，地处伊川、宜阳、嵩县三县交界，素有“嵩县北大门”之称，伊河自南向北流过，洛栾高速、洛栾快速公路穿境而过。是嵩县先进制造业开发区所在地，两程理学文化发祥地。全镇地域面积 123 平方公里，30 个行政村，1 个社区，常住人口 8.2 万人，耕地面积 7.9 万亩，2024 年全镇人均纯收入 18617 元。山水资源丰富，区位优势明显，文化底蕴深厚。1932 年 10 月，中国共产党成立了嵩县第一个党支部——中共田湖维新小学支部，为党组织发展和工人运动奠定了坚实的基础。抗战时期，中共嵩北区委、嵩北区抗日民主政府成立于田湖镇西山裴村，嵩县成

为豫西抗日民主根据地的重要组成部分。

二、主要做法

(一) 创新“1244”利益联结机制，着力提升中药材产业发展水平。在中药材产业发展过程中，探索实施了“1244”联农带农利益联结机制。**一是紧盯“一个目标”**。按照创建国家级现代农业产业园暨“中原药谷”建设要求，以打造西山片区13个行政村万亩丹参标准化种植基地为核心，不断延链补链强链，构建中药材产业全链条的服务体系。**二是做好“两个结合”**。结合技能培训。通过推进技能培训，将劳动力从土地上解放出来，在增加群众务工收入的同时，也便于土地流转；另外通过技能培训培育一支本土职业农民队伍，有效提高丹参管理水平。结合“农文旅”融合发展。依托西山片区环线原生态田园风光，打造骑行花廊及体育赛道，开展中药材主题研学活动，拓展群众增收渠道。**三是实施“四员联动”的联农带农模式**。指“农事服务中心+村集体经济合作社+种植大户+技术农民”的联农带农模式。农事服务中心为种植户提供中药材的种植、生产、加工、收储和销售等全流程一站式服务，同时通过订单式服务对接市场；村集体经济合作社负责流转土地，通过服务费用来实现收益。种植大户从村集体手中承包土地，统一田间管理，进行规模化种植，组织当地技术农民参与基地的经营种植管理收获全流程。**四是落实“四金叠加”的利益联结机制**。指

“租金+薪金+管理金+奖金”的利益联结机制。除土地租金外，薪金为农民参与丹参基地劳动的工资，管理金是指按照每 50 至 100 亩为一个管理单元，由技术农民牵头开展除草、浇水等包干管理工作，管理费 1200 元/亩。奖金指按照每个管理单元亩产超过 1500 公斤鲜货部分（以丹参为例）奖励给管理人员及聘用群众。通过利益绑定，激发管理人员及群众的生产积极性，提高中药种植的质量和效率。

（二）引进“龙头”企业，提升中药材产业标准化水平。积极围绕中药材产业进行招商，吸引北京中垦道地中药科技有限公司入驻，利用“龙头”企业推广中药材 GAP 标准化种植，提高中药材种植质效。**一是提供技术支持，践行中药材 GAP 种植。**签订合作协议，由北京中垦中药对农事中心进行社会化运营，积极推广丹参、黄芩等中药材的标准化绿色种植。引入覆膜高产技术，水肥一体化管理，配备全生长期营养肥料，实施“技术指导、过程督导”管理方针，线上线下全程生长记录，建立药材种植全溯源系统，使药材在市场上更具竞争力。**二是企业签约保底，落实村民集体双增收。**依托西山片区万亩丹参标准化种植基地，村集体经济合作社、种植大户与中垦中药签订合作意向书，由公司提供优质种苗、农资统供，承诺高于市场价 5% 的保护价收购，消除农户市场风险。**三是提供资金保障，用活农村金融。**村集体和种植大户由中垦公司担保背书，向银行申请大额贷款，

对接强村公司平台，为中药材产业发展提供金融保障。

（三）围绕“三品”建设，激发中药材特色产业发展动力。积极对接优质资源，强化服务要素保障，坚持在产业链前端培优品种，在产业链中端提升品质，在产业链末端打造品牌。上游对接中原药谷科创园，引进河科大农学院侯典云教授团队，开展丹参品种选育培育工作，从源头上把控种植品质，推动田湖丹参质量标准化、品牌化。中游打造以丹参为主的中药材标准化种植基地。破解种植户技术水平不高、市场信息不畅、种植标准不规范等问题。下游对接市场，实时掌握第一手中药材市场信息；同时与同仁堂、以岭药业等十几家知名药企签订以丹参为主的十几种药材订单协议，进一步打通全国销售渠道，创树嵩县丹参品牌。

（四）建设中草药良种繁育和加工基地，注入中草药全产业链生命力。按照省市县集中连片推进乡村振兴的部署要求，根据“位置相邻、功能相近、产业相融”的原则，田湖镇深入分析人口、村庄和产业发展趋势，依托“中原药谷”科创园建设在田湖镇北部片区的优势，谋划5个行政村建设现代高效农业组团，着力打造中草药良种繁育、中药材加工基地。通过引进成套的高效种植技术，以工厂化方式生产种苗，按照“温室+生产流水线+数字化管理”的模式，实现“生产过程机械化、关键环节智能化、管理体系数字化”。建成该项目，每年生产中药材种苗1000万株；订单收购加工

中药材，辐射带动全镇中药材种植 5 万亩。逐步形成涵盖种苗繁育、科技创新、规模化标准化种植、初级加工、仓储物流、品牌营销的中草药全产业链条，推动产业的技术创新和可持续发展，与已经建成的西山片区万亩丹参标准化种植基地形成联动，为全镇特色产业发展提供有力支撑。

三、取得成效

（一）产业规模跨越发展。目前，田湖镇已发展丹参 2.6 万亩、皂刺 1 万余亩，还有决明子、何首乌等中药材共计 5 万余亩。带动西山片区沿线 13 个村村集体增收 200 万元以上，带动 5600 余户进行中药材种植，农民人均年增收 2500 元以上。形成了以丹参为主导，其他中药材为补充的多元化中药材产业格局。

（二）高质高产成果显著。与龙头企业合作对接市场订单收购，推广科学化种植技术，既减少种植风险，又能提高中药材产量和质量。GAP 标准化种植地块在今年持续干旱的情况下，仍然具有良好的种植效果，预计亩产能达到 1.5 吨左右，销售价格比市场平均高出 5 至 10 个百分点以上，每亩增收千元以上。

（三）人居环境显著提升。通过打造西山片区万亩丹参标准化种植基地、北部片区建设中草药良种繁育中药材加工基地，田湖镇西山片区、北部片区等 18 个行政村基础设施不断提升，农村面貌焕然一新，供排水一体化和厕所革命加

速完成，硬化道路通组达户，公共服务不断完善，人居环境全方位改善，村庄和道路绿化提档升级，农民群众精神文化生活日益丰富，为乡村振兴奠定了坚实基础。

探索“四个三”路径 打造“鸽都”城市名片

平顶山市老促会 舞钢市老促会 舞钢市政策研究信息中心

从濒临消失的地方鸽种到批量出栏的优质肉鸽，从传统养殖场到智能园区，从松散的单打独斗到千万农户共唱增收歌。近年来，革命老区舞钢市在中原大地上谱写了一曲“科技兴鸽、产业富民”的动人乐章。

舞钢市在乡村振兴中坚持以科技创新为带动，以助民增收为核心，围绕鸽产业规模化、机械化、绿色化发展，探索“四个三”发展路径，全力打造“规模领先、品质优秀、品牌响亮、核心掌控、链条健全、三产融合”的“中国鸽都”城市名片，先后建成全省首个国家级肉鸽养殖标准化示范基地、全省首批首家省级种鸽场，入选全国首批农业生产全程机械化示范县创建名单。为特色产业发展提供了可复制、借鉴的经验。

一、强化“三引领”，筑牢发展根基

一是政策引领。成立舞钢市鸽产业发展工作领导小组，先后出台《鸽产业发展五年规划》《支持鸽子产业发展若干

政策措施》《关于强化农业产业特色战略创建“中国鸽都”的实施意见》等规范文件，在产业扩规、用地保障、融资贴息、保险托底、品牌培育等方面给予支持，推动生产规模持续壮大，产业链条稳步延展，目前全市存栏肉鸽良种品系13个、核心种群30万对、种鸽90万对以上，出栏乳鸽1800万只、鸽蛋900万枚以上，鸽业年产值3.6亿元。

二是龙头引领。发挥武功乡、枣林镇两大养殖基地龙头效应，推行“龙头企业+家庭农场”模式，探索建立“统一提供良种、统一提供养殖及疾病防控技术、统一提供饲料及配方、统一提供专用设备及配件、统一采用无公害绿色食品生产管理标准、统一销售”的“六统一”机制，以技术入股、技术指导、技术帮扶、产业带动等形式，重点培育一批具备较强全程机械化服务能力的规模养殖场，鸽产业现已覆盖全市10个乡镇（街道），形成以天成鸽业、物华天宝鸽业等22家企业和7家合作社为主体的产业矩阵。

三是服务引领。抽调农业部门业务骨干组建服务专班，完善畜禽养殖机械服务网络，围绕畜禽养殖机械使用管理、技术推广、人员培训、安全生产、作业指导、市场信息、维修检测等内容，提供优质服务。通过举办集中培训班、编发技术手册、入户宣传和各类媒体宣传推介，构建基层畜禽养殖机械技术推广服务体系，引导群众积极参与新技术、新机械的推广应用，进一步提升全市机械化养殖水平。

二、攻关“三技术”，打造竞争优势

一是品种选育技术。实施鸽业良种振兴计划、肉鸽饲料营养工程，开展育种联合攻关和畜禽遗传改良行动，研究攻克“天成王鸽配套系选育与精准化育种体系构建”课题，培育出具有自主知识产权的地方特色肉鸽新品种，“天成王鸽”系列种鸽被评为“世界十大名鸽”；“天成1号肉鸽”配套系通过国家畜禽遗传资源委员会审定，成为河南省第一个自主培育的肉鸽新品种（配套系）。**二是标准养殖技术。**自主研发管理程序规范的肉鸽自动化喂养系统，实现鸽舍自动饮水、自动喂料、自动清粪、自动调控光照、自动消毒调湿，搭配研发的现代化养鸽场管理技术程序，实现万只种鸽仅需1人管理，引领了国内肉鸽养殖标准化、现代化发展方向，已获评国家畜禽养殖标准化示范场、国家现代农业全产业链标准化示范基地、国家肉鸽养殖标准化示范区、中国农业科学院家禽研究所肉鸽研究基地等众多“国字号”科技产业荣誉。**三是生态循环技术。**依托省级鸽业农业现代产业园，探索“绿色食品原料—畜禽养殖—鸽粪处理—绿色还田”循环模式，建成集绿色饲料种植加工、种鸽繁育、乳鸽生产、屠宰深加工、冷库储存、鸽产品开发、技术咨询服务、科技应用推广、文化旅游观光于一体的养殖基地，现有繁育、养殖、生产基地500亩，中草药种植基地1800亩，创成全国绿色食品原料标准化生产基地16.9万亩，“种养+”生态循

环绿色发展迈出坚实步伐。

三、完善“三平台”，培育核心品牌

一是搭建科技赋能平台。以自主创新为核心、种业企业为主体，加强与科研院校“联姻”，先后同北京市农林科学院畜牧兽医研究所、广东省家禽研究所、河南农业大学等科研机构、行业协会、高等院校开展合作，做强科技创新实力，成功申请国家专利 106 项，主导和参与制定鸽业地方标准和团体标准 6 项，参编鸽业著作 6 部，荣获省部级科技奖 4 项。**二是优化品牌培育平台。**将农产品地理标志创建融入品牌建设和乡村振兴，发掘地方特色鸽品种资源，顺利完成“舞钢鹁鸽”国家地理标志农产品登记，申请使用“舞钢鹁鸽”地理标志农产品区域品牌生产企业 3 家，成功登录全国名特优新农产品鸽产品 2 个、绿色食品标志许可产品 2 个。**三是联动产品推介平台。**依托国家级电子商务进农村综合示范县资源，线上借助电视、微博、抖音等各类媒体平台，线下积极组织域内肉鸽产业企业参加全国性大型展会，全力宣传推介舞钢鸽产业产品，天成鸽业公司的鸽状元牌“妙龄乳鸽”产品荣获第二十二届中国绿色食品博览会暨第十五届国际有机食品博览会金奖、河南郑州国际现代农业博览会金奖，有力推动鸽产业从量到质均迈上新台阶、实现新跨越。

四、做实“三促进”，驱动提质增效

一是“促散为联”串起共富链。鼓励支持独资建设、托

管运营、资产入股等多种发展方式，健全完善“特色产业+集体经济+代养代管+联户带农”“龙头企业+合作社+困难户”等利益联结机制，着力促进域内肉鸽产业由“散、乱、小”传统农业经营模式，向集约化、市场化、科技化、一体化现代农业经营模式转变。目前，有效带动全市 1.8 万多户农户发展肉鸽产业，成为 147 个行政村村集体经济的重要支撑。二是“促小接大”打造供应链。借助龙头企业销路、品牌及信用优势，借力电商物流平台、供销合作社等线上线下销售渠道，着力促进“小农户”与“大市场”有效衔接、实时对接，现已与全国 30 多个省市客商、8000 余家养殖户建立合作共赢关系，为肉鸽产业“产销两旺”奠定基础。三是“促二联三”深挖价值链。在做“强”一产的同时，与河南农大、河南城建学院等高校合作，研发脆皮烤乳鸽、酱卤鸽、椒麻鸽、麻辣鸽杂等高附加值产品，着力做“优”二产；积极开发“和平鸽”“爱情鸟”等文创产品，深度发掘“鸽文化”、讲好“鸽故事”，拓展特色主题文化体验、农事体验、休闲观光等农旅项目供给，着力做“活”三产，年创社会效益 6.78 亿元以上。

下一步，舞钢市继续瞄准“创建世界一流肉鸽良种繁育基地，带动千家万户养鸽共同致富，聚力打造中国鸽都城市名片”的目标，加快大成鸽业科技产业园项目建设，着重在种质创新、产品研发、精深加工、示范带动等方面持续发

力，延链补链，联农带农，强农富农，助力地方优势特色肉鸽产业高质量发展，走出一条具有河南特色的乡村全面振兴之路。

小甜瓜绘就乡村振兴大图景

滑县老促会 滑县八里营镇人民政府

在滑县八里营镇，绵延成片的瓜棚在阳光下泛着银白光泽，空气中飘散着清甜果香。谁能想到曾经以传统粮食种植为主的农业乡镇，如今凭借小小甜瓜的香甜口感、优良品质，成为了当地响当当的特色产业，也成为了农民增收致富、乡村振兴发展的“甜蜜密码”，也为各地乡村产业发展提供了生动样本。

一、产业发展历程：从摸索起步到创新蝶变

（一）萌芽探索：敢为人先试种甜瓜。20世纪90年代末，八里营镇村民守着传统农作物，收入增长缓慢。1995年，刘苑村几位“敢吃螃蟹”的村民在村两委支持下，踏上外出取经之路。他们奔赴山东莘县、河南扶沟等地，白天在瓜田里观察学习，晚上围坐讨论种植要点，回来后便在自家土地搭起简易大棚试种洋香瓜。尽管首年因经验不足遭遇产量低、品质差的困境，但他们凭借一股不服输的劲儿，不断调整种植方法，为后续发展奠定基础。

（二）政策驱动：规模化发展拉开序幕。2003年，乡政

府精准研判当地沙质土壤、充足光照等自然优势，将甜瓜产业列为重点发展方向。一方面邀请农业专家开展土壤检测与气候评估，确认八里营具备甜瓜种植的绝佳条件；另一方面，推出“技术培训+政策补贴”组合拳，聘请技术员驻点指导，还帮助农户注册“八里乡”商标。在政府引导下，周边村民纷纷加入，甜瓜种植面积从几十亩扩展至数千亩，又逐渐扩大种植面积，辐射苑村周边 14 个行政村，已形成规模化种植格局。

（三）科技赋能：产业升级提质增效。2013 年后，为突破发展瓶颈，八里营镇开启产业升级之路。金御苑瓜果交易市场建成投用，完善的仓储物流设施吸引全国客商纷至沓来；河南芊翠智慧农业示范园为产业注入科技动能，占地 128 亩、投资 1400 余万元的示范园，建设自动化温室大棚共 21 座，每年育苗 5000 万株，大棚全部配备了空气能系统、自动洒水车、滚动式苗床等新设备和新技术，确保了棚内温度、湿度、通风和幼苗生长，不仅满足本地需求，还销往山东、甘肃等地。同时，示范园与科研院校合作，引进 30 余种优质甜瓜品种，并通过绿梦种植专业合作社推行“六统一”服务，即统一生产资料供应、统一播种、统一管理、统一收割、统一销售、统一结算，实现从种苗供应到销售的全流程标准化管理，大幅提升生产效率与产品品质。

（四）模式创新：多元发展拓宽路径。近年来，八里营

镇积极拥抱市场变化，在销售、种植与产业融合方面多点发力。销售上，对接电商平台开展直播带货，与丹尼斯百货等商超签订订单；种植上，创新“两瓜一菜”轮作模式，充分利用大棚时间与空间；产业融合方面，以甜瓜为核心，举办甜瓜节，开展“瓜王”评选、民俗表演等活动，吸引游客体验采摘，实现“一产”与“三产”联动发展，进一步提升产业附加值。

二、联农带农富农实践：多方联动共享发展成果

（一）技术能手传帮带，培育新型职业农民。刘苑村的刘树整作为最早一批种瓜人，凭借多年摸索掌握符合当地情况的种植技术。他不仅自己种出高品质甜瓜，还主动成立“田间课堂”，毫无保留地向村民传授技术。农忙时节，他的手机成了“技术热线”，谁家遇到病虫害、温度调控难题，一个电话他就赶到现场。在他带动下，越来越多村民成长为种植能手，全镇形成“一人带一片，一片带一村”的技术传播格局。

（二）龙头企业引领，构建利益联结机制。河南芊翠智慧农业示范园负责人刘翠霞深知，产业发展离不开农户参与。示范园通过“公司+合作社+农户”模式，为农户提供种苗、技术培训与保底收购服务。农户只需负责日常种植管理，销售风险由公司承担。此外，示范园还吸纳周边村民就业，从育苗、种植到分拣包装，提供了大量工作岗位，让村

民实现家门口就业增收。

（三）市场开拓强保障，稳定农民收益。金御苑瓜菜交易市场负责人刘庆书带领团队奔走全国，积极对接各地客商。他制定严格的质量分级标准，确保八里营甜瓜以高品质走向市场。通过举办农产品展销会、参加行业洽谈会，八里营甜瓜不仅畅销国内 21 个省（区、市），还远销日本、越南。稳定的销售渠道与可观的市场价格，让农户吃上“定心丸”，种植积极性持续高涨。

三、可复制可推广经验总结

（一）因地制宜选准产业。八里营镇立足当地自然条件，精准选择甜瓜作为主导产业，为发展奠定坚实基础。各地乡村可借鉴这一思路，深入分析自身资源禀赋，挖掘特色产业潜力。

（二）政府引导与市场运作结合。从政策扶持、基础设施建设到品牌打造，政府发挥了关键引导作用；同时，通过培育龙头企业、专业合作社，充分激发市场活力。这种“政府搭台、市场唱戏”的模式，值得其他地区参考。

（三）构建全产业链条。八里营甜瓜产业涵盖种植、育苗、加工、销售、旅游等多个环节，形成完整产业链。各地可围绕特色产业，拓展上下游业务，提升产业综合效益。

（四）完善利益联结机制。通过技术帮扶、订单农业、吸纳就业等多种方式，构建紧密的利益联结机制，确保农户

深度参与产业发展，共享发展红利。

四、产业发展成效

目前，八里营镇甜瓜种植面积达 2.3 万亩，辐射 14 个行政村，3000 余户农户参与种植。甜瓜品种超 100 种，年产量超 3500 万公斤，年产值突破 2.5 亿元，带动近万个就业岗位，农民人均年增收显著。“八里乡”牌甜瓜分别获得中国国际农产品博览会第九届、第十届金奖，并取得省著名商标认证；2012 年申报为国家地理标志保护产品，万亩园区被评为“河南省农业标准化生产示范基地”；八里营甜瓜荣获河南省第二批省级“一村一品”示范村镇、国家第九批一村一品示范村，2023 年“八里营甜瓜”获全国名特优新农产品荣誉，2024 年“八里营甜瓜”获中国气候好产品等荣誉称号，2025 年在首届乡村发展品牌大会上成功入选星级“土特产”名录，品牌影响力持续扩大。

八里营甜瓜的故事，是一部充满汗水与欢笑而奋斗史。甜瓜已经成为当地老百姓增收致富的“黄金瓜”，用实实在在的甜瓜产业发展实践表明，只要找准方向、创新模式、多方联动，小小特色农产品也能成为乡村振兴的大产业。相信在未来，八里营甜瓜产业将继续发光发热，为乡村振兴注入更多活力。

厚积创新之力 薄发振兴之音

——大稷牧业绘就产业助力革命老区乡村振兴新答卷
中共淇县县委办公室 淇县老促会 淇县农业农村局

河南省大稷牧业有限公司（以下简称“大稷牧业”），坐落于河南省鹤壁市淇县高村镇，以推动肉鸡产业现代化、助力乡村振兴为己任，迅速成长为河南省农业产业化重点龙头企业。通过产学研深度融合、技术创新与人才培养、农业产业化经营等多维度举措，大稷牧业不仅实现了自身的飞跃式发展，更为淇县革命老区的乡村产业振兴树立了典范。

一、锚定目标，推动畜牧发展

公司隶属大用集团旗下，以畜禽的饲养、销售为主目标，统筹采购养殖畜禽所需的生产资料，组织农户进行畜禽的饲养、销售，引进新技术和新品种，为农户开展畜禽疾病防治、技术服务和咨询服务，主要承担大用整个肉鸡产业链条上的种鸡繁育、孵化、肉鸡养殖业务。公司 2021 年至今，利用“政府搭台，企业唱戏，市场运作，利益共享，风险共担”的政企合作模式，以淇县卫都街道办事处、桥盟街道办事处、淇县北阳镇人民政府为项目主体，建设了大稷标准化

肉鸡养殖小区项目。项目以实现企业、村集体、农户的互利共赢为目标，坚持高起点、高标准建设，共投资建设48栋标准化养殖鸡舍，总投资1.3亿元，其中利用乡村振兴衔接资金4895.8万元，企业自筹8100多万元（主要用于鸡舍设备采购、安装及其他配套设备设施）；每栋标准化鸡舍的饲养量均为4万只，单批肉鸡饲养存栏量为192万只，按照全年饲养7.5批计算，年出栏肉鸡1440余万只，实现销售收入2.88亿元，利润达到1500多万元。公司2022年被河南省人民政府认定为河南省农业产业化重点龙头企业，2024年被农业农村部农产品质量安全中心纳入第一批全国名特优新产品名录。2024年，父母代种鸡存栏22万套，孵化鸡苗2257万羽，出栏肉鸡2386万只，实现销售收入4.13亿元，利润1167.8万元。

二、技术创新，引领产业升级

在各级政府部门的指导和支持下，大稷牧业坚持创新驱动发展战略，以产学研合作为核心，不断突破技术瓶颈，为肉鸡养殖产业的绿色发展提供了坚实支撑。**一是产学研合作，突破养殖瓶颈。**2024年，大稷牧业与河南省农业科学院畜牧研究所携手，共同建设了动物营养实验基地。该项目聚焦动物营养与健康养殖领域，围绕营养需要与调控、肉品质提升、饲料安全与生物学效价评定等五大研究方向，开展应用基础研究，旨在构建绿色高效养殖技术体系。项目总投

资 700 万元，建设了标准化肉鸡舍、蛋鸡舍及配套设施，并配备了全自动氨基酸分析仪、仿生消化仪等高端设备。通过这一平台，大稷牧业不仅提升了自身的科研能力，还承接了外部饲料及饲料添加剂营养价值评定项目，为畜牧业的高质量发展贡献力量。

二是交流育新，突破人才需求瓶颈。大稷牧业深知人才是企业发展的第一资源。因此，公司通过与山东信得科技股份有限公司、梦工厂等专业培训机构合作，采用“请进来、走出去”的方式，累计培训肉鸡笼养专业技术人才 200 余人次。这些培训不仅提高了管理人员的技术能力和综合素质，更为公司的技术创新和产业升级奠定了坚实的人才基础。

三是自主研发，突破生产瓶颈。为了降低饲养成本、提高劳动效率，大稷牧业自主研发了养殖舍内环境控制系统，并获得了国家专利技术。该系统通过智能传感、实时监测调控等技术手段，实现了肉鸡养殖环境的自动化调节和数字化控制。自 2019 年以来，公司通过实施立体数字化笼养改造，大大提高了肉鸡生产养殖效率，确保了食品安全的稳定性，降低了饲养成本。

三、农业产业化经营，带动乡村振兴

大稷牧业围绕农字做文章，利用农业产业化经营模式，提高肉鸡养殖的组织化程度，有效规避和弥补了传统养殖模式的不足，为淇县革命老区的乡村产业振兴注入了新活力。

一是以企带户，带动效应显著。公司在鹤壁域内先后投资建

设了 14 个肉鸡笼养基地和 13 个种鸡养殖基地，每年支付鸡场租赁费 150 余万元，直接带动了 1000 余户农户参与肉鸡养殖，农民直接获利 2500 余万元。公司共吸纳 300 余名员工，98% 以上为农民，解决了一大批农村地区的剩余劳动力转移问题，每年公司对其支付工资 1600 余万元。带动当地的运输业、建筑业、通讯、电力、金融、餐饮等第三产业每年增入 3 亿元以上。同时，公司每年孵化鸡苗 3200 万只，出栏肉鸡数量庞大，为市场提供了优质的肉鸡产品。**二是以企助村，助力乡村振兴。**大稷牧业还采用集体资产租赁等方式，为地方经济的乡村振兴战略加速推进提供了有力抓手。通过与当地村集体合作，公司将部分养殖基地租赁给村集体，既盘活了集体资产，又增加了村集体收入。每年以 5% 的比例支付给各项目主体单位（淇县卫都街道办事处、桥盟街道办事处、淇县北阳镇人民政府），可实现村集体收益 240 余万元/年，相关收益按照 70% 用于村低收入人群，30% 用于村级公益事业的原则进行再分配，对弱劳动能力的脱贫人口和低收入群体，村集体将开发公益性岗位（卫生保洁、安全巡查监督、项目维护等岗位）、困难子女升学奖励、低收入人员小额保险、脱贫户卫生评比奖励等项目，来增加脱贫群众收入，保证无劳动能力和老弱病残脱贫人口享受产业扶贫项目收益。**三是以企育链，推动农村一二三产业融合发展。**大稷牧业的发展不仅带动了肉鸡养殖业的发展，还促

进了饲料加工、屠宰加工、冷链物流等相关产业的发展。这些产业的协同发展，形成了完整的肉鸡产业链条，为农村一二三产业的全面融合发展提供了有力支撑。同时，公司还积极探索农业旅游、农产品电商等新兴产业领域，为乡村产业的多元化发展开辟了新路径。提供就业岗位约 150 个，直接带动农民增收 800 余万元，同时还将带动周边种植业、物流业等相关产业发展，具有明显的经济、社会效益。

下一步，河南省大稷牧业有限公司作为淇县革命老区乡村产业振兴的典范，通过技术创新引领产业升级、农业产业化经营带动乡村振兴等举措，实现了自身的快速发展和农户的增收致富。未来，大稷牧业将继续秉承创新、协调、绿色、开放、共享的发展理念，为淇县乃至河南省的乡村产业振兴贡献更大的力量。同时，公司也将积极探索更多元化的发展模式，为乡村产业的可持续发展注入新的活力。

关于新乡市雨轩清真食品股份有限公司 通过特色养殖助力原阳县乡村振兴的调研报告

原阳县老促会

为深入了解原阳县内企业在乡村振兴特色养殖领域的实践成果，推动区域肉羊产业高质量发展，我会对新乡市雨轩清真食品股份有限公司（以下简称“雨轩股份”）展开专项调研。现将调研情况报告如下：

一、企业基本概况与发展成效

雨轩股份成立于2016年11月，2019年8月底正式投产运营，在各级党委和政府支持下，已成长为“农业产业化国家重点龙头企业”“国家级肉羊产业集群链主企业”等荣誉加身的行业标杆。2022年，公司屠宰活羊88.12万只，产值17.47亿元，合并营收26.11亿元；自投产以来，肉羊加工增速达344%，营收增速150%，在生产规模、设备工艺、产业布局等多方面位居河南省前列。

公司以肉羊产业链中游深加工为发力点，向上下游延链补链，将企业发展融入乡村振兴战略，构建起涵盖肉羊养殖、标准化屠宰及牛羊肉深加工、冷链物流仓储、国际贸易

的全产业链农业综合体：

食品加工板块：总投资 3.8 亿元，占地 150 亩，建筑面积 10 万平方米，设有五大专业化生产车间，并配套建设先进制冷系统、污水处理设施及大型冷库。其中，生鲜屠宰车间为国内首家 11 点联动平衡预拨生产车间，2019 年 11 月获“河南省智能车间”认证，生产效率与智能化水平均处于行业领先地位。

农业养殖板块：2017 年 9 月起步，从 1 个 400 亩基地，发展到 5 个共 610 亩基地，为企业提供“黄河滩羊”，支撑羊源近地化，以二产带动一产助农增收。

冷链仓储板块：含公用型海关保税仓、进境肉类指定监管场地等设施，2022 年 6 月保税仓投用，为原阳县预制菜行业及中央厨房产业园发展提供保障，助力区域经济外向型转型。

国际贸易板块：秉持“采全球卖全国”理念，依托 20 多年从业经验，与 50 多个国家和地区开展贸易，与 JBS 等全球知名企业结为战略伙伴。

二、全产业链布局与创新实践

（一）上游：强化养殖，构建种养循环与助农模式

雨轩股份以“黄河滩羊”育肥为核心，实行“六统一”养殖（统一模式运营、羊源采购、饲料供应、技术管理、疾病防控、肉羊回购），确立“政府主导、龙头企业为平台、

养殖户为主体”运营模式。政府出资建养殖基地，公司承租后吸引养殖户入场，提供饲料、兽药等支持，并承担金融担保与统一回购；养殖户负责肉羊育肥。同时，推广秸秆饲料化技术，通过“过腹还田”实现种养循环，保护生态。

（二）中游：升级屠宰加工，引领行业标准

产能与转型：依据产业发展释放产能，推动从“农副产品加工”向“食品制造”转型，以工业标准化带动养殖规模化、标准化。

数字化与智能化：依托大数据技术搭建“管理驾驶舱”，成行业首个数字化经营企业，开创羊肉自动化定级标准。

品种培育：2020 年与河南牧业经济学院联合培育“黄淮肉羊”（河南省唯一通过国家畜禽品种委员会终审的肉羊品种），2022 年参与省级肉羊产业项目，是省级肉羊养殖示范基地。

工艺与品控：生产流程由欧洲一流团队设计，拥有顶尖生产线，通过 ISO9000、ISO22000、HACCP 体系认证，主导《生态羊生产通则》等团体标准制定，2022—2023 年连续获“中国肉类协会食品安全信用体系建设示范企业”等称号。

（三）下游：拓展市场与产品创新

公司主导产品涵盖五大系列，鲜羊胴体主攻大流通，其他产品覆盖商超、新零售等渠道，合作永辉、盒马鲜生等知

名企业，销售网络遍及 22 个省（市、自治区），河南省市场占有率第一，鲜羊胴体全国规模以上企业市场占有率超 10%。2022 年切入预制菜赛道，研发羊杂汤等产品，四个月实现销售额增量 5000 余万元，三款产品入选河南省“一桌好菜”预制菜推荐榜。

三、未来发展规划与乡村振兴举措

作为世界肉类组织中国区会员、中国国际商会常务理事单位、中国肉类协会会长单位，雨轩股份以“康民富牧、正德厚生”为使命，目标成为中国优质红肉蛋白制造商、服务商，未来规划及乡村振兴举措如下：

（一）核心发展目标

产能提升：2023 年计划屠宰活羊 120 万只，工业产值 35 亿元；“十四五”末期力争屠宰产能达 400 万只，提供优质红肉蛋白 14 万吨。

品牌建设：坚守食品安全底线，不断丰富产品品类，着力塑造具有区域特色的“豫系”羊肉品牌，持续提升品牌知名度与市场认可度。

产业引领：未来五年致力于打造我国羊肉产业新地标，争当行业标准制定者与生产领跑者，推动全国肉羊产业高质量发展。

（二）助力乡村振兴关键做法

推进羊源近地化：与原阳县乡村振兴局联合发布养殖基

地项目蓝皮书，延续政企协同模式，预计 2025 年实现 400 万只屠宰肉羊供应。届时可带动全产业链形成 500 亿产业规模，解决 7.2 万人就业，带动就业者年增收 5700 元，种植户年人均增收约 500 元，推动河南省十分之一耕地玉米秸秆“过腹还田”。

完善联农带农机制：与建设银行新乡分行合作推出 1 亿元“产业链快贷”产品，有效解决养殖户、销售商的资金周转难题；2023 年，银行计划将信贷增信额度提升至 5 亿元，进一步拓宽产业融资渠道，降低产业链上下游经营主体的融资成本。

深化数字化转型：持续夯实数据中心、管理制度等数字化基础底座，推进主数据标准化建设，搭建数据自动化采集平台，实现全业务流程闭环管理；加快建设国内首套羊胴体智能分级系统，推动行业标准创新。目前，公司数字化、智能化管理水平已达到国内行业先进水平，为产业高质量发展提供坚实技术支撑。

四、调研结论与政策建议

（一）调研结论

通过本次调研，我们认为雨轩股份作为原阳县肉羊产业的龙头企业，在助力乡村振兴方面取得了显著成效：一是构建了“全产业链布局+政企协同模式”，实现了企业发展与农民增收的深度融合；二是通过技术创新与标准制定，引领

了肉羊产业高质量发展；三是聚焦预制菜等新兴赛道，为乡村产业转型升级提供了新路径。其发展模式具有“可复制、可推广”的价值，不仅为原阳县乡村振兴提供了有力支撑，也为河南省乃至全国特色养殖产业助力乡村振兴提供了“原阳样本”。

（二）政策建议

1. 建议河南省老区建设促进会将雨轩股份的发展模式作为典型案例，在全省老区县域推广，组织周边县（市、区）相关企业、农户开展现场观摩学习，推动更多企业参与乡村振兴。

2. 建议省级相关部门加大政策扶持力度，在养殖基地建设用地、冷链物流项目补贴、研发经费税收减免等方面给予倾斜，支持企业进一步扩大规模、提升竞争力。

3. 建议雨轩股份进一步加强与高校、科研院所的合作，加大人才引进力度，重点培育养殖技术、食品研发、数字化管理等领域的专业人才，为产业高质量发展提供人才支撑。

沁阳：“小皮筋”孵化乡村振兴“大产业”

沁阳市老促会

近年来，沁阳市委、市政府注重引导产业集聚、不断强化政府指导、持续推动品牌建设，皮筋头饰产业生产模式已逐步企业化，形成7个大类、600多个品种、4000多种款式的皮筋头饰产品。皮筋头饰生产专业户200余家，年产量2.8万余吨，年产值超20亿元，全国市场占有率80%以上，出口量占全国的35%。辖区坞头村被农业农村部认定为“农村特色产业产值超十亿元村”“全国‘一村一品’示范村”。

背 景

沁阳市紫陵镇自上世纪70年代就有制作皮筋的传统，第一代沁阳皮筋人发挥劳动人民的智慧和创造力，利用擀面杖和废旧自行车胎，搓出了最原始的皮筋。进入新的发展时期，传统皮筋头饰生产散乱小的问题日益突出，而且科技含量低、市场竞争力弱，迫切需要转型升级。沁阳市适应发展需要，支持、指导皮筋加工户集中生产，成立区域党委，积极协调各方，统一调配资源，经过多年发展，沁阳皮筋头饰产业已在全国市场占据主导地位，有效带动周边10万余人

就业，走出了乡村振兴产业发展新路子。

做 法

一、坚持因势利导，有序引导产业集聚。上世纪 90 年代，浙江义乌，湖南邵东，武汉汉正街、广州、重庆等地，都有沁阳皮筋人的身影。2000 年后，随着规模扩大，尤其是机器引入，皮筋户生产、加工、销售等商业活动严重影响了周边村民正常生活。2014 年，在紫陵镇政府指导支持下，坞头村“两委”号召 11 户皮筋加工户，在村东自建厂房集中生产，所有商户生产规模、利润均得到提升，集聚效应初显。之后镇党委政府规划建设了坞头、范村皮筋头饰产业园，进驻皮筋生产企业 70 余家。2024 年 8 月，沁阳市紫陵镇皮筋头饰区域党委积极协调各方，统一调配资源，在坞头村、王村和范村开工建设皮筋头饰二期项目，将进一步扩大皮筋头饰产业的集聚化和集约化程度。

二、适应发展需要，建立高效运行机制。一是组建紫陵镇皮筋头饰区域党委。涵盖范村、王村、坞头村、东庄村 4 个行政村和 1 个义乌流动党员党支部，通过强村带弱村、中心村辐射周边村，推动皮筋头饰生产由“小、散、弱”向“抱团发展”转变，产业由“小农经济”向“规模经济”转变，农民由“村民”向“区域化市民”转变，逐步建成了产城融合的小城镇。二是注册成立“河南紫沁饰品有限公司”。加强党委引导、资源整合、产业配套，区域内 4 个村以股份

经济合作社入股，明确投资占股，约定利润分配，规范运行机制，开创区域集体经济发展新局面。目前，公司对区域内产业园 68 家商户和 100 余亩建设用地统一规划建设、统一运营管理，开展实体化运行。

三、注重品牌建设，开拓国内国际市场。一是创建“中国皮筋头饰之乡”。加强与中国国际贸易促进委员会商业行业委员会沟通，积极开展紫陵镇“中国皮筋头饰之乡”创建活动，扩大沁阳市皮筋头饰产业知名度、影响力。二是**注重打造自主品牌**。累计注册了“雅兰”“发彩”“靓丫丫”“淑蔓尔”等商标 40 余个，逐渐树立起紫陵镇皮筋头饰的品牌形象。三是**加强市场推广**。利用互联网平台和社交媒体精准营销，加强市场推广，拓展消费群体。提高头饰产品比重，实行皮筋头饰“两条腿走路”，生产耳饰、戒指、项链、胸针等饰品，满足国内外客商采购需求。

四、扩充人才队伍，拓展品种提升质量。一是与郑州轻工业大学对接。协调艺术设计学院研发设计新品种、新款式。在紫陵镇范村、坞头村 2 个核心村开设美术、美学培训班，组建皮筋头饰研发设计团队，建立学生实习（训）基地，坞头村皮筋文化展馆。通过校企互动，发现人才、培养人才、使用人才。二是**注重“土秀才”运用**。聚焦本地大学生、退伍军人、致富能手等优秀人才，盘活用好本土人才，培育致富带头人及各类“土专家”“田秀才”，为皮筋头饰产

业发展注入新活力。**三是举办网络平台培训班。**与人社部门结合，成功举办五期电商网络平台培训班，丰富农村青年人创业头脑，拓宽创业门路及销售渠道，实现传统头饰皮筋产业与互联网平台有效衔接。

五、推动服务升级，激发产业发展新动力。**一是建设沁阳市皮筋头饰产业园创客中心。**中心是集皮筋头饰文化展馆、会展厅、商务洽谈、休闲活动于一体的社会主义新时代文明实践场所，推动头饰品多元化经营。**二是建设皮筋头饰产业电商配货中心。**以皮筋头饰电商配货中心建设为突破口，积极与皮筋头饰产业经营商户沟通，共建头饰产业电商配货中心，致力实现网络电子商务同仓共配，为本地电商发展注入动力，为青年人就业创业提供更多平台，有效加速皮筋头饰产业在“本地经济”的发展。**三是发展直播电商新模式。**通过聘请知名主播、组织网络带货培训班、开辟“皮筋村”抖音直播平台等方式拓宽销路，形成电商团队 10 余个，直播号 20 余个，职业皮筋头饰直播带货主播 113 人，仅范村一年在各大平台的直播带货量就达 500 余万元。

成 效

一、人民群众更加富裕。紫陵镇皮筋头饰产业吸纳就业群体 4000 余人，入驻加工户每月盈利 5 万元，从业员工工资每月 3500 元；闲散加工户每人每月平均增加收入 1500 元以上。2023 年，紫陵镇人均收入 18500 元，坞头村集体收

入 80 余万元。皮筋头饰产业拓宽了群众创业就业平台和收入渠道，摆脱了单一农业生产带来的风险，人民群众的收入更加稳定，增收来源更加丰富。

二、辐射效应更加明显。紫陵镇皮筋头饰产业辐射带动济源、温县、孟州、博爱等市县和周边乡镇闲散劳动力，从事二级、三级加工 10 万余人。其中吸纳残疾人就业 1500 人以上，月均工资 1200 元。通过“订单式”“定向式”收购，引导有意愿，有能力的农户自我发展“庭院经济”，户均年增收 1.5 万元以上，同时有效帮助紫陵镇 35% 脱贫人口和监测对象实现家门口就业增收，助力乡村全面振兴。

三、乡村治理更加有效。产业的发展，生活水平的提高，为乡村治理创造了条件。通过养老、教育、医疗三共享，群众的生活水平和幸福感不断提高。“好媳妇”“好妯娌”“最美家庭”等评选活动持续开展，形成了人人争当典型的浓厚氛围。“一约五会”的作用得到较好发挥，高价彩礼、厚葬薄养等陈规陋习得到有效遏制。

四、和美乡村稳步推进。经济发展为建设生态宜居的美丽乡村奠定了基础。紫陵镇大力推进果树进村，道路“白改黑”、排水沟整治、厕改等，全面推进人居环境整治。积极改善农村基础设施建设，先后实施了四好农村路、安装健身器材、建设党建综合体、打造森林村建设、美丽乡村中心村建设等项目，村容村貌进一步提升。

小菊花大产业 激活乡村共富新动能

修武县老促会 修武县农业农村局

焦作市云台山农业科技有限公司积极响应党的号召，以乡村振兴为目标，依托市场，立足科技，精心打造地方特色品牌。该公司积极探索一二三产融合发展模式，采用“绿色种植+加工销售+观光服务+合作社+农户”的经营模式，迈出现代农业生产步伐。

一、基本情况

（一）企业简介

公司位于韩愈故里、长寿之乡的修武县郛封镇后雁门村，成立于2015年，注册资金1000万元。成立以来，按照“三产融合”和现代农业运作模式，挖掘开发怀药优势资源，打造地方特色农业品牌，培育出怀菊花中的精品——云台冰菊，从事种植、加工、销售、体验、观光服务一体化生产经营。目前，经营土地2000亩，每年种植菊花规模稳定在1000亩，正常年份可生产鲜菊花75万公斤，其中优质菊花40万公斤；建成5000平方米加工车间，拥有固定职工110人，年烘干优质菊花4万公斤；建成400平方米产品展厅及

人工湖，展示云台冰菊系列产品及怀药文化。

云台冰菊种植基地列入国家科技部星创天地、农业部创业创新基地，是河南省现代农业科普示范园、国家 2A 级旅游景区、河南省休闲观光区，每年可接待游客 100 万人以上。

云台冰菊系列产品通过了绿色食品认证，先后获得第十八届中国绿色食品博览会优秀商务奖，河南省“我最喜爱的绿色食品”、第二十一届中国农产品加工业投资贸易洽谈会优质产品和第十九届中国绿色食品博览会金奖等荣誉。

（二）生产经营情况

公司围绕农业供给侧结构改革主线，以提升优质怀药质量效益、增加农民收入为目标，依托高等院校、科研院所，发挥地方特色产业优势，建立规范化生产示范基地，创新中药材产业新型业态。

1. 经营规模化

公司集中流转土地 2000 亩，每年集中连片种植云台冰菊 1000 亩，实行统一品种、统一耕作、统一规程、统一防控、统一加工、统一销售，初步建立了特色中药材规范化生产示范基地。

2. 生产标准化

公司始终坚持绿色、环保发展理念，走生态、可持续发展道路，以提高产品质量安全水平为重点，开展特色品种标

准化生产。一是注重技术引进与开发。以高等院校和科研机构为依托，引进先进技术，开展菊花高效种植模式研究，为规模化生产提供强有力的技术支撑。二是明确产品标准与规程。云台冰菊生产全程严格执行绿色产品标准，从育苗移栽到采收加工制订详细的生产技术规程，确保产品质量和安全水平。三是推广先进技术与理念。生产过程中通过推广生物有机肥，化学农药零投入，引进土壤微生物平衡技术，推广水肥药一体化灌溉技术等方式，提高农业生产效率。

3. 发展产业化

公司依托基地优质鲜菊花原料，进行云台冰菊系列加工产品开发，先后投资 1050 万元建成基地标准烘干车间厂房 917 平方米，全自动恒温库 300 平方米。购置精致菊花茶先进加工设备 12 台套，将基地生产的鲜菊花统一加工成精品菊花茶，销往全国各地。采用低温烘干技术，加工全程零添加，公司生产的云台冰菊（怀菊花茶）味足、味正、回味甘甜，可以做到一朵喝一天；菊花泡半天不散朵、不掉瓣、不变形、不褪色；开水泡后如鲜花般绽放，花型漂亮、花层厚，被广大消费者誉为“在沸腾的开水中盛开的鲜花”，而且喝完茶还可以吃掉，口感细腻，有良好的清肝明目功效。

4. 旅游规范化

郇封镇地处黄河中下游的古道上，文化底蕴厚重，因西周文王姬昌的第十七子姬葡分封于郇国称郇侯。唐高宗第四

子唐王素封于此而得名郇封。又因唐宋八大家之首韩愈故里的封田在此，并有韩氏子孙世代生活在这里，而历史上曾称谓“昌黎镇”。郇封镇也是唐宋八大家之首韩愈、元代驸马薛澍的故里。现存于修武县郇封镇雁门村北的韩昶冢，高约3米，周长约50米，1989年7月被修武县人民政府公布为文物保护单位。郇封镇特邀请市县知名人士和有关专家学者，牵头成立了韩愈故里研究会，使韩愈文化研究和传承工作迈上新的台阶。为进一步提升乡村知名度，郇封镇雁门村积极打造冰菊小镇，大力发展乡村特色旅游。

（三）发挥带动作用

公司自成立以来，积极发展适度规模经营，通过经营权流转、订单合作、土地托管等多种方式，加快当地发展土地流转型、服务带动型等多种形式规模经营。

1. 土地流转获增收。公司先后流转2054亩用于种植绿色云台冰菊，带动农户数1211户，每亩土地流转费1100元/年，农民不仅获得了较高的土地流转收益，还能获得一份就业务工收益。

2. 务工带动促增收。由于云台冰菊种植过程全人工，需要大量劳动力，在平时生产经营过程中，园区管理、生产中固定职工110人，每月工资达到2000余元。日用工人数达到500余人，用人高峰时期每天1200多人，周边脱贫户近200人进入园区工作，日工资达到100元左右，有效改善

了群众的生产生活条件。

3. 积极发展创意产业。公司配合镇政府做好“怀锦”土布的创意、设计和营销工作，使郇封镇六十余户脱贫户通过传统工艺织出老式粗布，经过加工后做成“怀锦”四件套、精制抱枕等，为他们拓宽了收益渠道。通过筹建四季观光种植大棚，为脱贫户提供就业机会，每年脱贫户增收十万元。

4. 拓宽利益联结方式。鼓励农民以资产、农机具、土地等加入合作社，并与加工企业签订购销合同，从农业合作社的盈利中分得收益，鼓励种植大户通过流转土地、土地托管等方式发展适度规模经营，提升规模效益，增加收益。

（四）产业效益情况

1. 经济效益

产值：云台冰菊亩产优质鲜菊花 400 公斤，烘干成品 40 公斤。销售按产品等级分类，顶花、优质花按朵包装销售，优质顶花每朵售价 12 元左右，中等花每朵 4 元左右；其余花按瓶包装销售。25 克瓶装花销售价格 38 元—99 元不等。综合计算，每亩产值 20000 元左右。

成本：每亩租金、生产投入品、人工管理等投入 5000 元，加工销售费用 2000 元，合计亩成本 7000 元左右。

收益：云台冰菊种植与加工销售，每亩收益 13000 元。

2. 社会效益

云台冰菊经山东省药学科学院检测得出绿原酸含量为0.528%—0.585%之间，远超出市售其他产品比例N倍，超出国家药典标准三倍，药用价值更为突出。

下一步，云台冰菊基地将以做大做强云台冰菊品牌为目标，严格四大怀药规模化种植、标准化生产、品牌化销售，拉长产业链条，提升产业品质。进一步探索菊花地黄绿色标准化生产技术，加大菊花精深加工开发力度，研发生产菊花食品（菊花酱、火锅料）、冰菊枕、菊花饼干、菊花山药粉、菊花酱、菊花粉条、菊花地黄丸等系列产品，通过完善设施、提高服务，进一步推动旅游观光业发展，探索三产融合协调机制，推动农村集体经济不断发展壮大。

特色鸽子养殖蹚出乡村共富新路径

濮阳县老促会

濮阳县旺源养殖有限公司位于河南省濮阳县徐镇镇2017年注册成立，占地面积70余亩，总投资2200万元。公司坚持致力于肉鸽全产业链发展，初步形成“种鸽繁育、肉鸽养殖、屠宰加工、品牌销售”一二三产融合发展的产业模式。2024年出栏种鸽、肉鸽、蛋鸽126万余只，鸽蛋26万枚，年产值520万元，带动周边50余人就业。企业先后荣获河南省农业产业化重点龙头企业，中国畜牧业协会鸽业分会理事单位、北方鸽业联席会会员单位、濮阳县联合体理事单位等多项荣誉。

一、发展历程

2004年，王贵利背上行囊远赴上海务工。一次偶然机遇她结识了上海泮记鸽业的老夫妇。交谈间，他们毫无保留地分享鸽子养殖知识，让王贵利对这一领域萌生浓厚兴趣。返乡后，她发现濮阳的鸽子养殖尚属冷门，但本地食客对鸽子菜肴青睐有加，鸽子楼等主打鸽子菜肴的餐饮企业遍布全市深受消费者喜欢，市场潜力巨大。于是，她毅然投身其中

从引进 1000 对种鸽起步，开启了创业之路，但是初涉养殖行业，技术短板成为拦路虎，无数难题接踵而至。关键时刻，泮记鸽业的两位老人伸出援手，不仅带王贵利参加鸽子养殖研讨会，让她得以向专业技术人员取经，更在困境中给予她鼓励与支持，在多方帮助支持和自身的努力坚持下，王贵利逐步突破一项项技术瓶颈，克服养殖中的重重难关，最终在鸽子养殖行业站稳了脚跟，逐步发展壮大。

二、发展现状

近年来，中国鸽子养殖行业展现出强劲的增长潜力，作为畜牧业的重要组成部分，鸽子养殖行业凭借其悠久的历史丰富的品种资源以及高蛋白、低脂肪的营养价值，在国内外市场上享有盛誉。随着人们生活水平的提高和健康饮食观念的普及，鸽子及其产品的市场需求持续增长，推动了养殖规模的扩大和产业链的完善。

（一）凝心聚力建基地。积极应用标准化养殖，采用自动化饲喂装置、智能化环境控制系统，配套完善疫病防控体系。截止目前建设标准化鸽舍 8 栋 13520 平方米，存栏核心种鸽和多个肉鸽优良品系 8 万余只，年出栏种鸽、肉鸽 120 万只。通过“公司+农户”模式，采用种鸽托管、肉鸽代养、技术帮扶等形式，带动周边 30 余农户进行养殖，户均年增收 3 万余元，如帮助庆祖镇前贯道村郭沛红托管种鸽 3000 余对，还有本乡镇东习村武照邦托管种鸽 1000 对，解

决喂养疑难问题 20 余例。

（二）抢抓机遇拉链条。2025 年新建肉鸽屠宰生产线一条，8 月份正式投产，年屠宰能力 100 万只，填补了我县鸽子屠宰的空白，补齐了整个濮阳市生鲜鸽、鸽杂市场供应不足短板，冷冻鸽等初加工产品。公司与苏州亚东珍珠养殖有限公司达成合作协议，充分利用鸽粪资源，进一步开展“送肥送技”，鸽粪中蛋白质氨基酸、氮磷钾、B 族维生素等对提升珍珠品质起到了良好效果，增加珍珠层厚度，实现鸽粪变“金”肥。通过中央厨房开发熟食制品、预制菜等深加工产品，提升附加值。

（三）多措并举创品牌。线上线下并重，拓宽销售网络打造企业品牌：上海“潘记”品牌店已稳定运营，“潘记品牌”在上海及长三角地区已形成区域影响力，逐步向全国拓展；嘉生鲜电商平台、社区团购，覆盖上海市场。江苏活禽交易市场、山东、广州等区域分销渠道畅通。

（四）集成核心技术规范。公司现有核心养殖技术团队 20 人，探索出了一套从种源选育、标准化养殖、精深加工，质量追溯到资源化利用的成熟管理技术。开展技术创新，与河南省家禽研究院及防疫疾控中心合作，积极开展“欧洲的米玛斯肉鸽，法国的卡奴鸽，泰国的银王鸽，美国灰王鸽”等系列高端优质品系选育。

三、发展目标规划

2026 年企业鸽子年存栏量达 20 万只以上，年出栏 400 万羽以上，年产值突破 1 亿元，利税 1500 万元；辐射带动全县鸽子产业发展，打造全市乃至全省特色养殖高地拉长产业链条，开发即食鸽肉零食、养生汤品等高附加值产品，申请 SC 认证，中央厨房升级：增设预制菜生产线，推出“家庭宴席套餐”“即热即食”系列产品。拓展销售市场：巩固长三角（上海、江苏）、珠三角（广州）市场；开拓京津冀、川渝地区新市场，建立重庆市金嗓子农贸市场区域仓储中心。对接河南农业大学、省农科院，开展疫病防控、低碳养殖技术攻关，生物研发、益生菌发酵饲料与保健砂加工技术开发。打造“绿色生态鸽”品牌形象；加大电商直播投入，“鸽子丽”是濮阳的特产，养殖传统赋予其独特肉质或风味，培育“养殖+美食”IP，提升全网曝光度。

目前正在谋划组织全县 70 多家鸽子养殖场户，成立濮阳县鸽子产业化联合体，通过联合体的运行，逐步实现“种鸽培育—鸽苗供应—技术服务—疫苗饲料采购—商品鸽养殖—肉鸽屠宰加工—品牌营销”等，构建起产、加、销一体的生产经营模式。直接带动就业 300 余人，间接惠及农户 500 余户户均年增收 10 万元；推动濮阳县成为全国肉鸽产业标杆区助力乡村振兴战略落地开花结果。

涛声里的新征程

黄河畔将军渡老区樱桃红

——台前县打渔陈镇田庄樱桃特色产业发展纪实

台前县老促会

一、产业发展背景与组织基础

在乡村振兴战略深入实施背景下，打渔陈镇坚持以资源禀赋为依托，着力探索特色产业发展路径。经前期多品类试种对比，传统农作物因经济效益偏低、市场竞争力不足等问题，无法构建强有力的带农富农机制，培育兼具地域特色与可持续发展能力的主导产业，已成为推动乡村产业振兴的关键突破口。

通过专业团队对辖区自然条件的系统勘察，田庄及周边片区的半淤半沙土壤具有独特优势，其在保水保肥的同时还兼顾透气性，为樱桃生长提供了适宜的自然环境，成为发展樱桃产业的重要基础。

同时，市场调研显示，高品质樱桃需求呈持续增长态势，经济效益显著高于传统农作物，自然条件与市场需求的契合度，我镇最终确定将樱桃作为重点培育特色产业，并规

划以田庄为核心，辐射周边村庄形成种植片区。

为推动产业规模化发展，2022 年，打渔陈镇组建田庄片区党委，统筹田庄村、北丁庄村、接泊浪村、杨胡村 4 个村协同发展，143 名党员充分发挥先锋模范作用，通过带头示范、协调资源、结对帮扶等方式，有效打破单村发展局限，有效凝聚了发展合力，推动樱桃产业形成规模化、集群化发展态势。

二、产业发展现状与特色优势

（一）产业规模与经济效益

田庄樱桃产业完全契合乡村特色产业的范畴。经过多年培育，产业已形成显著规模效应：现有种植面积达 3000 亩，涵盖布鲁克斯、萨米脱、美早、黄蜜、红灯等 10 余类优良品种，实现了早、中、晚熟品种的合理搭配，有效延长了市场供应期。2024 年，产业年产值突破 6000 万元，产品远销浙江、北京、上海、湖北等多个地区，在华北地区浆果市场中占据重要份额。

（二）经营模式创新

产业采用“片区党委统筹+村集体经济引领+农户广泛参与”的复合经营模式，融合了村集体经济与分散农户的优势。片区党委负责制定产业发展规划、协调资源要素；各村集体经济组织牵头组建专业合作社，提供统一的种苗供应、技术指导、农资采购和市场销售服务；农户以土地入股或承

包经营的方式参与种植，形成“风险共担、利益共享”的联结机制。截至目前，片区内参与樱桃产业的农户达300余户，户均年收入超20万元。

（三）产业融合发展

在巩固种植主业的基础上，产业积极拓展农文旅融合路径：每年5—6月举办“樱桃文化旅游节”，推出采摘体验、民俗展演、农特产品展销等活动。进一步提升产业链附加值，实现了从单一种植向“种植+文旅”的多元业态转型。

三、产业发展举措与实施成效

（一）强化科技支撑

片区与郑州市农业科学院、濮阳市农业科学院建立长期合作关系，引进密植栽培、水肥一体化、病虫害绿色防控等先进技术，建成标准化示范基地500亩。通过举办技术培训班、田间实训等方式，累计培训农户100余人次，培养出20余名掌握专业技能的“土专家”，推动产业科技含量持续提升。目前，樱桃优质果率稳定在95%以上，亩产较传统种植模式提高30%。

（二）构建品牌体系

注册“田庄樱桃”地理标志证明商标，制定涵盖种植、采摘、包装等环节的全流程标准，通过了绿色食品认证。借助电商平台开展直播带货，与京东、拼多多等建立战略合作，年线上销售额突破1000万元。在濮阳、聊城、济南等

城市设立直销门店，形成“线上线下”联动的销售网络，品牌知名度和市场美誉度不断提升。

（三）完善利益联结

建立“保底收益+按股分红+劳务收入”的分配机制：农户土地入股享受每亩每年1200元的保底收益，年底根据合作社盈利情况参与分红；在基地务工的农户日均工资达100元，年人均务工收入超2万元。

四、典型示范价值与经验

（一）典型示范价值

田庄樱桃产业严格遵循国家农业产业政策，具备三个显著特点：一是产业特色鲜明，依托独特的以半淤半沙土和气候条件，培育出风味浓郁的樱桃品种，形成差异化竞争优势；二是市场需求旺盛，产品通过多元化渠道实现产销对接，不存在滞销问题；三是联农带农成效突出，构建起多层次利益联结机制，让农户深度融入产业链各环节，充分体现了“产业特色鲜明、符合市场需求、联农带农富农”。

（二）可复制可推广的经验

组织引领是前提：片区党委通过统筹协调，有效整合周边多村的土地、人力等分散资源，打破了“单村发展势单力薄”的局限，为樱桃产业规模化扩张提供了坚实组织保障。这种模式对于地理相邻、资源禀赋相似的村庄尤为适用，能促进各村优势互补、协同发力，形成特色产业发展合力，避

免重复建设和资源浪费。

科技赋能是关键：积极与科研机构合作，引进密植栽培、绿色防控等先进技术，通过技术培训和田间指导，解决了农户“想种不会种”的难题。科技支撑不仅提升了樱桃的产量与品质，还降低了生产成本，增强了产品市场竞争力，证明了科技在特色产业提质增效中的核心作用。

三产融合是路径：突破单一种植局限，以樱桃产业为核心，通过每年举办樱桃文化节，打造集采摘体验、民俗展示、农品展销于一体的乡村旅游场景，有效带动周边餐饮、住宿、运输等关联产业发展。这种“种植+文旅”的融合模式，既提升了樱桃的市场曝光度和附加值，又拓宽了农户增收渠道，为同类地区打破产业单一化瓶颈、实现产业升级提供了可复制的实践方向。

着力科学谋划，积极培育壮大 强力推动禹州中医药产业健康发展

禹州市老促会

禹州是中医药文化的重要发祥地，中药材种植、采集、加工、贸易历史悠久，明清时期就已经成为全国四大中药材集散地之一，史称“药都”。“禹州药会”“禹州中药材加工炮制技艺”分别被列入国家级、省级非物质文化遗产名录；禹州市先后被授予“国家中医药（中药炮制技艺）传承基地”“中国中药行业首批中药材优秀产地县”“中药材流通追溯体系建设试点单位”“河南省中医药健康旅游示范区”等称号。

近年来，禹州市委、市政府高度重视中医药产业发展，围绕擦亮“华夏药都”名片、重塑“药香禹州”品牌，坚持“抓中间、带两头”发展思路，通过培育壮大中医药制造企业，有效带动中药材种植加工和市场流通等环节共同发展，努力打造百亿级中医药产业集群。目前，全市中药材种植面积 50 万亩，年产中药材 9 万吨，年产值 7 亿元；中医药加工、生产企业 65 家（中药材种植初加工企业 16 家、中药饮

片加工企业 22 家、中成药生产企业 4 家、中医药保健品化妆品生产企业 6 家、中兽药生产企业 4 家、生物医药企业 3 家、大健康产品生产企业 10 家)，产品 1000 种以上，年产值 35 亿元；医药流通企业 21 家，年销售额 60 亿元，基本形成了中药材种植、中药饮片加工、中成药生产、中药材仓储物流和中医药文化旅游等为一体的全产业链发展格局。2024 年，全市医药健康产业总产值达 152 亿元；其中规上工业实现增加值 4.3 亿，同比增长 18.4%，占规上工业增加值比重 5%。

（一）科学谋划推动中医药产业发展。立足资源禀赋和产业优势，把医药健康产业作为全市三大主导产业之一进行重点培育，着力推动中医药产业转型升级、加快发展。2020 年 8 月，印发《中医药产业转型发展三年行动计划》，成立中医药产业转型发展工作专班，统筹协调解决中医药产业发展中的具体问题。2022 年 6 月，制定《禹州市医药健康产业转型发展工作方案》，成立医药健康产业转型发展工作专班，组建综合组、种植组、市场组、企业组、文化组、大健康组等 6 个工作组，编制《禹州市“十四五”中医药发展规划》，进一步明确中医药发展战略、方向、目标和措施，推动中医药产业做大做强。2023 年 6 月，印发《禹州市中医药健康产业高质量发展实施方案》，进一步明确了实施道地药材规范化种植基地建设工程、本土企业培育暨大健康产业

工程、禹籍药商回归工程、医药百强企业招商工程、现代化中药材市场建设工程、中医药文化传承弘扬工程、中医药服务能力提升工程等“七大工程”，全力提升我市中医药健康产业竞争力。同时，自2002年起成功举办了14届药交会，特别是2024年，采用市场化运作模式，成功举办中国中药协会标准驱动中药新质生产力发展大会暨第十四届禹州中医药交易会，连续举办9期药都禹州岐黄中医药文化夜市活动，人流量达到30余万人（次），同步激活“药经济”和“夜经济”，实现了经济效率和社会效益双丰收。

（二）持续扩大道地药材种植面积。按照“立足市情、发挥优势、科学种植、调优结构”的原则，采取“药商+种植合作社+药农”的发展模式，依托36种道地药材优势，重点支持禹白芷、禹南星、禹白附、禹州半夏、禹州丹参、禹州金银花等6种国家地理标志认证的道地药材种植。以增加面积、提升质量为抓手，与乡村振兴、文旅文创有机融合，集“沉浸式、观赏性、示范方”于一体，已建成范坡姚召寺千亩丹参、防风，磨街关庙千亩连翘，朱阁马坟千亩迷迭香，鸿畅老君堂500亩金银花、菊花等一批标准化示范基地，形成了“东南部草本药材成方，西北部木本药材成林”的生态种植格局。目前，全市药材种植品种40余种，种植面积50万亩，其中，草本药材15万亩，木本药材35万亩；拥有种植大户、种植合作社180余家，规模化种植基地96

个，年产中药材 9 万吨，年产值 7 亿元；与省农科院、河南农大、河南中医药大学、许昌学院等院校科研院所开展技术合作，已建立中药材产学研基地 8 个，建设中药材种子种苗基地 10 个。2024 年，与中垦中药公司签订战略合作框架协议，计划在禹州建设 5600 亩中药材 GAP 种植示范基地，目前已完成种植面积 2530 亩。

（三）培育壮大中医药制造企业。以打造百亿级中医药产业集群为目标，全面加强药慧园基础设施建设，已引进煜盛科技、盛世联邦等企业 14 家；谋划实施药慧园二期，惠安堂、跃乐千家、佰福药业等 3 家企业已达成入驻意向。围绕提升中医药制药业，大力扶持天源生物、润弘本草、华夏药材等企业发展壮大，引导制药企业向现代化、规模化、品牌化方向迈进。目前，我市拥有全国独家品种 5 个、国家医保目录品种 58 个、国家基本药物目录品种 29 个，润弘本草活血壮筋丸、中风回春片被列为国家中药保护品种；天源生物总投资 2.3 亿元的中药配方颗粒技术改造项目，一期申报的 242 种中药配方颗粒已投产运行，实现了禹州中医药从单纯提取到制造生产的突破。围绕发展生物制药，引进了国家“千人计划”张志东博士专家团队和农科院梁剑平博士专家团队，以天源生物科技“河南省中兽药工程技术研究中心”为依托，大力发展青蒿素、鱼腥草、口蹄疫测试试剂等生物工程药物。在全国中药饮片联盟集中采购中，惠安堂中选全

部 84 个品规，中选数量位居全国第一。

（四）着力加强中药材市场建设。禹州药会始于战国时期，兴盛于明清，明初正式成为官办药市，清末民初发展至鼎盛，是当时全国四大药材集散地（禹州、亳州、安国、樟树）之一。1990 年 10 月禹州中药材市场建成，1996 年 9 月被批准为全国十七家中药材专业市场之一。2002 年 5 月，改造升级后的禹州中药材专业市场建成投用。目前，我市中药材专业市场有药商 500 余家，经营中药材品种 2000 种以上，年交易额 50 亿元，从业人员达 2 万多人。在此基础上，近年来我市医药物流企业也得到快速发展。总投资 5.6 亿元的康健医药物流，已经成为中原地区规模最大、效率最高的中西药智能化物流平台。

（五）鼓励引导中医药创新发展。禹州市现有中医药高新技术企业 13 家，拥有中国科学院联合实验室 1 个（天源生物科技有限公司）、河南省青蒿素提取工程技术研究中心 1 个（天源生物科技有限公司）、河南省现代中药丸剂工程技术研究中心 1 个（润弘本草制药有限公司）、中药云平台 1 个（华夏药都中药材大数据创新中心），通过不断加大科研力度，部分核心技术已处于国内领先水平。比如，天源药业有限公司与中科院张锁江院士、梁剑平教授合作，在青蒿素研究方面荣获“国际绿色技术组织成果奖”。2024 年 6 月，豫检集团与华夏药材、德济医药共同组建成立豫检夏禹

检测中心，填补了禹州乃至河南省中药材生产、加工、销售环节中检验检测领域发展的空白。同时，积极与京东健康、中安城建等企业对接，签订华夏药都健康智谷项目合作框架协议。

禹州市中医药产业发展虽然取得了一定的成效和进展，但在发展中也存在着许多市困难和问题。**一是中药材种植面积偏小。**中药材种植基地分散，组织形式单一，管理松散，基础设施不完善，尚未形成连片效应和规模优势。草本药材种植面积 15 万亩中，6 种取得国家地理标志认证的优势药材品种种植面积约 3 万亩，还没有形成规模优势。**二是中医药企业缺少龙头。**全市中医药企业小而散，没有大的医药集团，缺乏龙头带动，经济效益和抵御风险能力不高。中医药规上企业仅 22 家，65 家中医药加工企业年产值上亿元只有 6 家（润弘本草制药、千方药业、惠安堂药业、华夏药材、百缘康药业、厚生堂中药），经济效益和抵御风险能力不高。**三是中药材市场发展滞后。**禹州中药材专业市场交易规模处于全国 17 家中药材专业市场的中游地位，中药材市场配套服务不完善，监督管理不到位，金融支持严重不足，经营模式以传统农贸形式为主，现代化、专业化能力不强。针对这些问题，下一步禹州市将按照加快发展，做强做大，坚持“抓中间、带两头”发展思路，招强培优，促进产业深度转型升级，持续壮大集种植、加工、生产、流通、检测、研

发、应用为一体的全产业发展链条，加快推进种植标准化、药企科创化、交易数智化、产品生活化、节会市场化等“五化”发展，着力建设中药饮片集聚、药食同源示范、中药炮制传承、中医康养休闲等“四大高地”，推动中医药产业高质量发展，打造中医药产业集群，切实擦亮“华夏药都”名片，重塑“药香禹州”品牌。主要措施是：

一、推动中药材种植标准化。一是持续深化与中垦中药公司的合作，在高标准建设5600亩中药材GAP种植示范基地的基础上，扩大种植面积，力争种植规模达到10000亩以上，同时加快建设中药材质保仓，共同打造药材GAP规范种植加工销售的全产业链，引领带动禹州中药材种植标准化。**二是**抓住河南省支持禹州建设“豫产道地中药材规范化示范种植基地”的机遇，加快以“禹”字头为重点的5万亩示范种植基地建设。**三是**不断深化与省农科院等高等院校、科研院所的技术合作，全面推广“公司+基地+合作社+农户+科技”五位一体经营模式，培育发展示范性种植合作社和农业产业龙头企业。

二、推动中医药企业科创化。一是加大本土企业培育力度，加快推进药慧园二期、厚生堂等重点项目建设，着力将华夏药材、天源医药、润弘本草、惠安堂等培育成为全国中医药产业龙头企业。**二是**加强科技创新，大力提升中药饮片加工质量，支持大汉药业、惠安堂等中药饮片企业特色发

展，开发精制饮片、即食饮片等新型饮片，开展经典名方、中药配方颗粒、中药新药研发，以特色饮片发展带动中药产业升级。**三是**支持企业与国内外知名药企、高等院校、科研院所合作，提升企业研发能力和生产能力，实现从单一的切片、提取、中成药生产向保健品、化妆品和生物医药多元化方向发展，不断延长产业链条，提高产品附加值，以科技赋能药企转型升级。

三、推动中药材交易数智化。一是深化与中安城建、京东健康的合作，加快推进华夏药都健康智谷建设，通过建设“一馆三中心四平台五基地”（一馆：中医药文化博物馆；三中心：中医药大数据中心、科技孵化中心、国际交流及康养文化体验中心；四平台：现代中医药智慧云仓平台、外贸综合服务平台、供应链管理及金融服务平台、国企产业基金平台；五基地：现代中医药炮制及生产加工基地、药食同源创新产品生产加工基地、现代中医药总部办公及科研办公基地、现代中医药电商及跨境供应链基地、国医大师传承基地），合力打造“药都云”禹州特色产业园云平台，实现中药材交易的数智化转型。**二是**积极创新中药材专业市场交易模式，完善电子商务交易平台及现代物流配送系统，支持华夏药材、康健医药物流等医药物流企业发展壮大，科学布局物流网络，推动中药材市场由传统批发市场向现代化中药材专业市场转变。**三是**加快中药材第三方质量检测体系建设和

流通追溯体系建设，做到“来源可追溯、去向可查询、质量可保证、责任可追究”，全力打造禹州中药材市场的质量品牌和业界口碑。

四、推动中医药产品生活化。一是支持华夏药材、青山药业、厚生堂、膳元堂等企业，传承好“禹州中药加工炮制技艺”，加大药食同源产品开发力度，叫响“九蒸九晒”“禹州药膳”等品牌。支持天源生物科技延伸拓展青蒿素产业链条，深度开发青蒿素系列洗护产品。支持黑马动物药业、盛世联邦等企业，加强中兽药产品研发生产，提高禹州中兽药产品的市场占有率。**二是**支持市中医院加强中药制剂研发，鼓励其和生产企业对接合作，争取将更多好的制剂品种推向市场。**三是**依托孙思邈医药研究院、国医馆、中医药文化博物馆等中医药文化展示平台，积极创建国家中医药文化宣传教育基地和国家中医药健康旅游示范基地，提升中医药产业软实力。

五、推动禹州药交会市场化。全面总结梳理第十四届药交会市场化办会的做法，认真学习借鉴其他药都好的办会经验，加强与中国中药协会以及药企的合作，丰富办会内容，创新办会形式，提升节会影响，重塑“禹州药会”品牌。同时，继续办好中医药文化夜市，以“小夜市”搭建“大舞台”，让群众深入了解中医药文化、亲身体验中医药服务。扩大群体效应，唱响中医药文化，打造繁荣昌盛的“药都”景象。

临颍县关于“麦椒套种 农食融合”模式 促进乡村振兴的探索

临颍县老促会 临颍县农业农村局

党的二十大擘画了全面建设社会主义现代化国家的宏伟蓝图，并首次提出加快建设农业强国。临颍县作为平原农业大县，近年来，为破解稳粮增收和富民强县“两难”问题，聚焦“稳粮、建链、增收”，持续深化农业供给侧结构性改革，着力推进“麦椒套种、农食融合”模式，大力发展智慧农业，探索出一条既保障粮食安全，又促进产业提质、农业增效、农民增收的新时代农业强县之路，有力的促进了县域乡村振兴事业发展。

一、发展背景

临颍县地处河南中部，地势平坦，耕作性能好，肥力较高，全县现有耕地 87.3 万亩，粮食年产量达 53 万吨，被确定为国家粮食核心区产量大县、国家新增粮食生产能力千亿斤规划重点县和省基本农田保护示范县。上世纪九十年代初，临颍县顺应调整优化农业结构、保障农业稳定增产、促进农民持续增收的需要，引进推广小辣椒种植，探索麦椒套

种技术模式，有效解决了高效作物与粮食争地矛盾，在稳定粮食产量的前提下，提高了农业综合效益。截止目前，临颍县辣椒种植已有二十多年历史，麦椒种植面积达44余万亩，产量23.7万吨，年交易额55亿元，成为豫中南地区最大的小辣椒产销基地。全县从事辣椒种植、采摘、交易人员12万人，辣椒初加工企业300余家，精深加工企业13家，椒农创收22亿元，小辣椒产业已然成为临颍县的支柱产业、富民产业。

依托于丰富的农业资源，临颍县粮食加工产业优势明显，全县食品加工企业128家，其中市级以上农业产业化龙头企业47家，年加工粮食240万吨，休闲食品日产量7800多吨，涵盖8大类2000多个品种，主营业务收入435亿元、占全县工业的65%。尤其在小麦加工产业方面，烘焙、膨化类产品全国领先，法式小面包等拳头产品国内市场占有率30%以上，形成了以南街村集团、北徐集团、龙云集团为代表的面制品产业集群，以盼盼、亲亲、香当当等为代表的烘焙膨化食品产业集群。临颍县已成为中国休闲食品之都，先后获得全国粮食生产先进县、全国食品工业强县、全国食品安全示范县、全国农业标准化示范县等荣誉称号。

习近平2023年3月5日在参加十四届全国人大一次会议江苏代表团审议时的讲话时指出：农业强国是社会主义现代化强国的根基，推进农业现代化是实现高质量发展的必然

要求。要把产业振兴作为乡村振兴的重中之重，积极延伸和拓展农业产业链，培育发展农村新产业新业态，不断拓宽农民增收致富渠道。临颖县作为全国农业大县，承担着国家粮食安全和农业高质量发展的重任，近年来，坚持以产业振兴为主攻方向，立足本地资源，顺应市场需求，坚持“数据融合、三产融合、农食融合”三大融合理念，以现代农业产业园为依托，充分运用 5G、物联网、大数据等现代信息技术，将数据与农业、食品工业有机结合，实施农业数字化转型战略，打造农田到餐桌的全产业链条，构建大农业生态圈，大大提升了农业现代化水平，为乡村振兴奠定了物质基础。

二、实践探索出的生产经营模式

（一）“麦椒套种”的高效生产模式。麦椒套种是小麦和小辣椒间作套种、一年两收的高产高效种植模式，临颖县组织农技推广专家和技术人员，针对当地应用最多的 2：2、3：2、4：2、5：2 四种模式，开展了“小辣椒规模化种植配套技术集成及应用”项目研究，进行了“麦椒套种不同比例模式产量效益对比试验”，最终推广形成了“二二式”为主的“麦椒套种”稳粮促经、优质高产高效种植模式，小麦按 20cm 行距播种，种 2 行小麦，预留 80cm 空档，每个预留行栽 2 行小辣椒，行距 40cm，小辣椒距小麦 20cm，麦收后形成 60：40 的宽窄行种植模式，小辣椒每亩定植 7000—8000 株较对照模式综合效益提高了 18.8%。临颖县麦椒套

种产区以王岗镇为中心，涉及瓦店镇、三家店镇、巨陵镇、陈庄乡、皇帝庙乡、窝城等6个乡镇，种植面积在40万亩以上，占全县麦播总面积的60%以上。经过农技部门的研究总结指导和农民长期生产实践证明，“麦椒套种”能够保持麦播面积基本稳定，10月份种植小麦，预留套种小辣椒间隙，由于边行优势及精准水肥管理，粮食产量基本不受影响。3月份套种辣椒，通过科学水肥田间管理，有助于小麦辣椒实现双丰收。

（二）“三化配套”的降本增效模式。临颍县坚持科技赋能，联合河南益民控股、深圳和而泰股份等产业链优势企业及河南农大等科研院所，利用“5G+智慧农业”，持续推进辣椒产业数字化转型升级，降本增收效益明显。一是**全程机械化生产**。联合洛阳一拖集团、富士康、众驰富联等专业化农机装备企业，开展辣椒种植采收全程机械化新型农机研发应用，研发生产企业协作攻关，研发出5G无人驾驶拖拉机、辣椒直播机、喷药植保机、收获机等专用机械，有效解决了传统辣椒播种、喷药施肥、收获等主要依靠人力、适种适收期劳动力紧缺、劳动强度大、成本居高不下等“老大难”问题，通过全程机械化，每亩仅劳动力成本一项，可节约开支60%以上。二是**标准化种植**。制定《小麦一朝天椒间作套作技术规范》，在品种、育苗、水肥管理、绿色防控、采收等方面，提供标准化生产指导。依托9个农技推广区域

站，实行统一供种、统一施肥、统一病虫害防控、统一技术服务，推进单品规模化种植和标准化生产。**三是智能化管理。**运用 5G、物联网、大数据等先进技术，结合多功能气象站、微型气象仪、智能水肥一体化等物联网设备及“AI 农”辣椒种植模型和病虫害数据库，对辣椒生长生态中的各关键因子进行数据监测、管理，结合农事经验和科研成果，实现对各环节的智能感知、智能预警、智能分析、智能决策，达到辣椒生态的数据化、网络化、智能化管理，打造辣椒最佳生长环境，相对于传统人工种植，节水 50% 以上，节肥 30% 以上，节省人工成本 60%，病虫害的损失减少了 70%，农药使用量降低 60%，辣椒产量提升 30% 左右。

（三）“链园一体”的产业发展模式。充分发挥食品产业基础好的优势，着力延伸产业链、提升价值链、打造供应链，推动粮食和小辣椒全产业链发展，实现了既富民又强县的“双赢”。一是**“五个打通”延伸产业链。**依托农产品精深加工园和辣椒现代农业产业园，引进培育食品加工企业 128 家，实施优质专用小麦和小辣椒生产与食品加工、食品包装、大健康产业、添加剂产业、电商物流产业“五个打通”，构建了小麦、辣椒从田间地头到厨房餐桌的 2 条全产业链。培育形成了以南街村集团等为代表的面制品产业集群，以联泰、盼盼、亲亲等为代表的休闲食品产业集群，以颐海海底捞、彰盛味业等为代表的调味品产业集群，以中大恒源、玛

士撒拉等为代表的大健康产业集群等四大特色产业集群，临颍县被命名为全国唯一的“中国休闲食品之都”。**二是品牌培育提升价值链。**深入实施品牌培育战略，成功创建全国绿色食品原料标准化生产基地、省级无公害农产品生产基地、河南省农产品质量安全县。全县建成1000吨以上冷库206座，年冷藏库存35万吨以上，吸引周边椒农、椒商、椒企到我县辣椒市场储存、加工和销售，成为中部地区最大的辣椒冷库群。年加工辣椒10万吨以上，其中从事辣椒烘干、切段、磨粉等初加工企业300余家，以南德调味品、颐海国际、彰盛味业为代表的深加工企业13家。

（四）“三方分享”的利益联结模式。在壮大产业的同时，临颍县通过引进益民公司作为产业园区龙头企业，探索形成了“三方分享”联带模式，让椒农更多分享产业发展红利，实现农民、村集体和企业共享收益。**一是乡村振兴示范二次分红模式。**企业保底农户基础收益（土地租金），并对小麦辣椒种植净收益进行二次分红，收益分红部分由运营企业、农户和村集体三方共同分红，企业50%、农户30%、村集体20%。通过此模式农户每年除了土地租金外，还可额外分红约400—600元/亩，村集体可分红约200—400元/亩。农户省下的劳动力还可外出务工，村集体也有管理收入，有效带动农户和村集体增加收入，推动乡村振兴，共同发展。**二是乡村振兴综合服务模式。**农户通过村集体将土地

托管给企业运营管理，农户负责辣椒的种和收环节，企业负责全生产过程的水、肥、药管理，实现“农户干两头、企业管中间、集体托两家”。农户支付托管费 550 元/亩，其中村集体 50 元/亩管理费，企业 500 元/亩运营费。通过标准化管理，亩均节本增效 300 元左右。

三是乡村振兴返乡创业模式。运营公司将土地划分为 300 亩左右一个单位，由返乡创业者进行承包种植，保底每个创业者的年基础收入为 7.2 万元；同时为创业者统一提供种植土地、农资投入品、水肥一体化及物联网智能设备、智能农机装备、种植工艺技术、种植管理平台，创业者只需要按照公司数字化平台的要求，完成农事作业指令，进行统一种植运营管理即可，解决返乡创业者的资金问题和种植技术问题，零成本带薪创业，种植产量超出部分的收益，还可以有分红，预计一般一年能收入 15 万至 18 万元。

四是乡村振兴集体经济带动模式。运营公司先为椒农代缴保费 70 元/亩，保底收益 2800 元/亩，运营公司将保单抵押给银行，加上政府和运营公司担保，银行为村集体提供贷款。村集体利用贷款支付农户土地租金和生产管理费用，运营公司提供农资和农技服务。辣椒收获后，整体收益扣除银行贷款、保费、种植成本后，按村集体 50%、农户 40%、运营公司 10% 的比例分红。

三、临颖模式的启示

（一）轮作套种的生产模式有利于稳粮增效。习近平总

书记指出，要保证粮食种植面积和产量，实打实地调整结构。在防范粮食安全风险、保障粮食稳产的基础上，结合各地种植习惯，因地制宜推广轮作、套作、间作等种植模式和全程机械化、标准化生产、智能化管理先进生产模式，加快新品种、新技术、新机具升级推广，提升套种增产潜力和综合种植效益，保证主要粮食不减产、经济作物多增产。

（二）坚持全产业链发展提升农业综合效益和竞争力。坚持“三链同构”，以第一产业为依托，以龙头企业为主体，将农业生产、加工、研发、销售及其他服务业有机整合，形成较为完整的产业链条，实现农村三次产业融合发展，提升全产业链发展水平。

（三）科技赋能不断提高农产品质量效益。积极创建绿色、有机和地理标志农产品，坚持品种调优、品质提升、品牌打造和标准化生产，推进农业供给侧结构性改革，让农产品更加适应消费者多层次多元化的需求，适应食品产业高端化专业化的需要，才能提高农业的比较效益，从根本上实现保数量与保质量保收益的有机统一。

（四）切实抓好龙头带动和载体支撑。要以现代产业发展的理念抓农业，强化龙头企业的带动作用，培育农业产业化龙头企业和专业化服务组织。以现代农业产业园和农业现代化示范区创建为抓手，推动现代农业产业园、优势特色产业集群、产业强镇、“一村一品”创建，着力提升产业基础

能力和产业链水平，强化示范引领，促进农业发展设施化、园区化、融合化、绿色化、数字化、品牌化，推进形成现代化农业发展新格局。

（五）建立有效联结的联农带农机制。要让农民和农村集体经济组织分享现代农业发展的成果，建立和强化利益联结机制，通过“流转十就业”、入股分红、合作联建等方式，实现联农带农，增加农民财产性、工资性收入。调动村集体经济组织的积极性，增加集体收入，激发集体经济股份合作社的活力。

（六）加强政府引导支持促进现代生产要素聚集。充分发挥各级财政奖补政策激励引导作用，采取财政贴息、发行政府专项债券、农业保险补贴、设立农业产业基金等方式，不断加大资金投入和支农补贴力度。加快构建公益性和经营性相结合的新型农业综合服务体系，提升服务水平。探索建立“政、银、投、保、担”五位一体的涉农信用担保贷款体系，为农业高质量发展提供金融保险扶持。

漯河市郾城区：新店“益生菌+”草莓 引领乡村振兴新路径

——郾城区新店镇特色草莓产业发展典型案例

郾城区老促会 郾城区农业农村局

漯河市郾城区新店镇立足草莓种植基础，以科技创新为引擎，聚焦“益生菌+”技术应用，推动草莓产业向特色化、高品质、高效益转型。通过构建“科技提质、三链融合、品牌塑造”的发展模式，有效提升了产业能级，拓宽了增收渠道，成为当地乡村振兴的产业新亮点。

一、厚植优势，产业发展初具规模。新店镇草莓种植历史达三十年，产业基础较为扎实。目前，全镇拥有草莓种植经营主体 27 家，其中郾城区什锦优莓家庭农场为龙头代表，种植品种丰富，涵盖牛奶、红颜、越秀、宁玉、天仙醉等传统品种，以及香野、粉玉、白色恋人、黑珍珠等新优品种。截至 2024 年底，全镇草莓种植面积约 350 亩，年产量约 140 万斤，年产值达 2100 万元。

二、科技赋能，“益生菌+”提质增效。新店镇将发展“益生菌+”草莓作为调整农业结构、提升产业核心竞争力

的关键抓手，取得显著成效。一是**强化科技支撑，引领绿色生产**。推广应用集智能化温控、自动卷帘、智能水肥、纯净水灌溉于一体的温室大棚种植模式，与国内益生菌领域领军企业安迈康生物科技有限公司深度合作，引进先进益生菌草莓种植技术，利用微生物菌剂改良土壤环境，显著减少化肥、农药施用量。联合中国农业科学院资源与农业区划研究所，示范推广“益生菌+有机栽培”技术模式，提升草莓抗病性与生态效益。二是**实现品质跃升，赢得市场青睐**。“益生菌+”技术的应用有效提升草莓甜度、色泽和口感，果实品质显著改善，达到绿色、健康、优质的生产标准。成功打入南京、青岛、威海等地高端果品电商平台，并与省内知名零售企业胖东来、漯河万达广场、长申玉超市等建立稳定供货关系，市场认可度高，亩均效益较传统种植方式提高30%以上。三是**创新融合模式，推动全链发展**。生产端，积极筹建“新店镇草莓产业联盟”，整合镇级合作社、生产经营公司等资源，已吸纳什锦优莓家庭农场、春雨草莓种植合作社等5家种植大户。推行“统一订单种植、农资供应、技术管理、电商销售、渠道共享”的集约化发展模式。盘活尧河庙村闲置场馆，改造为草莓展示馆和加工车间，探索开发果酱、果干、烘焙制品等深加工产品。在成功申报省级名优特新农产品基础上，积极推进“新店草莓”地理标志农产品注册认证。流通端，高效对接商超渠道，促成什锦优莓家庭

农场与胖东来超市签订年度供货协议，春雨草莓合作社等与漯河万达超市建立合作。积极考察学习先进基地经验，并对本地鲜果样品进行专业检测，确保稳定供应品质。目前日供商超鲜果量达 700 余斤。消费端，线上与小红书平台主播合作供货，日销草莓 170 余盒，销售额超 1.5 万元，反响热烈。线下着力发展“亲子采摘”“周末农游”等业态，吸引市区及周边游客。同时，深化“益生菌+草莓+商超”模式，什锦优莓农场联合安迈康持续优化益生菌种植技术，全程使用生物益生菌肥料，强化产品“绿色健康”卖点。

三、精耕品牌，利益联结深度融合。立足现有基础，将围绕以下方向持续发力，推动产业高质量发展。**一是打造特色生产基地。**结合资源禀赋与交通物流条件，科学规划产业布局，计划利用鄆襄路、新台路沿线 600 余亩耕地，合理建设精品草莓种植基地，实现以鲜食与入园采摘为主的冬春草莓产业与旅游休闲协同发展，促进一二三产融合。依托农业部门检测中心，加强对草莓外观、内在品质及次生代谢物的科学测定分析，以数据支撑打造“安全、优质、色艳、味香”的特色草莓品牌基地。**二是构建“益生菌+”标准体系。**联合河南安迈康、中原食品实验室及第三方检测机构，深化“益生菌+”技术赋能，规范叶面喷施、沾根、拌种、病虫害生物防控等关键环节。逐步建立覆盖生长环境、种植采摘、加工、质检、储运全链条的“益生菌草莓”标准体

系。探索推行“5D 农业”理念，建设高标准二维码追溯平台，将主要经营主体纳入农产品质量安全追溯管理，定期开展培训，确保信息准确完善。**三是完善产业联盟与利益联结机制。**以胖东来、漯河万达、长申玉等商超为龙头，构建“农户+合作社+龙头企业+统销”的紧密型产业链条。为家庭农场、合作社提供资金、技术支持，引导带动小农户按标准生产，提升整体种植水平，重点强化品质管控。建立健全草莓专业合作社信用评价制度，引导龙头企业优先与信用良好的“红名单”主体合作，保障产业化联合体健康可持续发展。

漯河市郾城区新店镇益生菌草莓产业是现代农业科技与传统特色种植深度融合的成功实践，为乡村产业振兴提供了有力支撑。未来，通过持续深化科技创新、强化品牌建设、促进三产融合，新店镇将进一步释放产业发展潜能，有效带动农民增收致富，着力打造区域特色农业的靓丽名片。

立足资源优势 增强发展动力

卢氏县持续推动连翘产业做优做强

卢氏县老促会

卢氏县素有“一步三药”“天然药库”之称，是河南省十大中药材基地县之一，全县境内有各类中药材 1200 余种，进入商品流通领域的有 300 余种，各类中药材资源面积达 300 余万亩，总蕴藏量在 10 万吨以上，综合产值超 20 亿元。河南省第一批 50 个道地药材品种目录中，卢氏县有 17 个品种，且为重点产区县，其中连翘、黄芩、白及、黄精、茯苓、淫羊藿等品种排名前列。特别是卢氏连翘具有色正、瓣大、壳厚、有效成分多、药用价值高等特点，是生态原产地域保护品种和国家地理标志保护产品，在 2017 年中国农产品区域公用品牌价值评估中，“卢氏连翘”品牌价值 4.01 亿元人民币，2020 年卢氏县被认定为卢氏连翘中国特色农产品优势区，2023 年成功获批实施河南省农业科学院院县共建项目，2024 年成功入围为期三年的国家级中药材产业集群项目。

近年来，卢氏县抢抓中医药振兴发展机遇，深入贯彻全

省中医药强省建设大会精神，依托丰富的中药材资源优势，坚持夯基延链、链群并重、以链强群，大力发展以连翘为主的中药材产业，推动中药材产业向中高端、关键环跨越。

放大资源优势，推动产业蓄势聚能

一是科学谋划路径。锚定创建国家级中药材优势产业集群目标，建设中药材产业发展示范带、中药材标准化种植示范区、中药材加工商贸流通区、农文旅融合示范区，打造高标准种植示范基地、高效野生资源抚育基地、高品质产地初加工基地、知名生物医药加工基地、休闲科普观光基地。**二是链式专班推进。**将中药材产业纳入以“农工贸游一体化”为链条构成的现代农业体系，组建工作专班，设立链务专员，瞄准重点企业、重点项目、重点平台、关键共性技术、制约瓶颈，绘制产业链图谱、技术路线图谱、应用领域图谱、区域规划图谱，按图索骥、挂图作战。**三是政策驱动。**提出“打造卢氏连翘百万亩强县”的目标，先后出台《关于大力发展连翘产业 实现全面脱贫攻坚目标的方案》《卢氏县连翘种植产业扶贫项目实施意见》《卢氏县农业产业发展扶持暂行规定》《卢氏县产业振兴奖补暂行办法》等一系列政策，大力支持连翘产业发展，走出了一条符合卢氏实际的连翘产业发展道路。

坚持三产齐发，着力延链条提质效

一是筑牢产业发展基础。立足资源禀赋，着眼未来，谋

篇布局全县产业发展。由脱贫攻坚期提倡的“菌药果”，到过渡期提出的大力发展“以连翘为主的中药材”等五个产业链，再到今天的着力构建“三区、五园、两中心”的“农工贸游一体化”现代农业产业体系，中药材产业都被作为支柱产业之一进行大力扶持，全县累计投入 7000 余万元支持连翘等中药材发展，极大地激发了群众积极性和主动性，卢氏连翘中药材迎来快速发展时期。截止 2024 年，卢氏连翘资源面积达 200 万亩（高效连翘面积 120 万亩），人工栽植连翘 65 万亩，挂果面积突破 30 万亩年产连翘 6000 吨，打造出 5 个万亩连翘精品基地和 40 个千亩连翘标准基地，形成了一批规模大、亮点突出的“连翘沟”、“连翘带”和“连翘长廊”，高效连翘面积和产量位居全国县域之首。

二是强化科技赋能。加强对卢氏连翘等道地药材的保护筛选、扩繁推广，持续深化“院县共建”，深化与山西农大、河南农大、河南农业科学院等高等院校沟通合作，打造更高级别的资源共享平台，加快推动河南省农业科学院院县共建现代农业科技示范县项目实施，不断提升区域产业话语权、影响力。以县域内中药材资源为优势，以现有龙头企业为依托，建立中药材研发平台，引进技术性人才，分别从中药材标准化种植示范推广、优良品种选育、种质资源保护、科研、精深加工提取等方面入手，邀请国家、省市级优秀专家人才参与其中，从而实现管理技术方面的新突破，药用品质上的新提

升，精深科研方面的新成就，推动卢氏县中药材一二三产融合。选育本地连翘良种 4 个，示范打造道地中药材种植基地。依托京东方 AIoT 植物工厂，建成全省最大的连翘科研科普基地，建立数字化种苗繁育中心，年产种苗 3000 万株，连翘无性繁殖技术行业领先，源头提升道地药材质量。推动瑞之恒药业与河南农大强强联合建立中药萃取研发中心，着力推动全县中药材产品附加值提升。**三是壮大产业集群。**坚持以工业化理念谋划农业，强力育龙头壮链，贯通上下游延链，推动深加工补链。吸引陕西海天制药、河北以岭药业等知名药企来卢采购连翘。开发上市了连翘茶、连翘茶饮料和连翘提取物系列产品，其中献民连翘茶是目前我国唯一手续齐全可进入商超销售的连翘茶产品。助推总投资 10.8 亿元的乐氏同仁三门峡制药厂完成异地扩建、升级改造，目前已稳定生产中成药片剂、丸剂、散剂、颗粒剂 4 个剂型 50 个品种，以及中药饮片 200 个品种，实现产品升级、单品上量；招大引强，瑞之恒兽药加工、涵越健康药食同源等中医药加工龙头企业建成稳产；围绕我县优质淫羊藿等特色中药材品种，引进南京菲力康生物医药科技公司来卢投资建设特效新药一体化研发项目，将优质中药材资源就地提取、精制、加工成高附加值的保健药品和对重大疾病有特效的创新药。全县基本形成中药材初加工产品、中药饮片、中药材提取物和中药片剂、丸剂、水剂、颗粒剂以及中药兽药等门类

齐全的产品研发生产加工体系。**四是培育新兴业态。**将中药材种植与美丽乡村、全域旅游建设相结合，坚持做特色树品牌强融合，突出卢氏道地药材优质资源，着力构建集农业观光、医疗康养、工贸科普研游于一体的中药材现代化农业发展体系。以药膳产业为突破口，发挥中医药优势，坚持“药材+企业+药膳+医养”全链条大健康布局，以中医院为依托，打造卢味堂药膳馆，开发中药饮品 160 多种，药食同源菜品 200 多道，不断引领开拓中药消费新市场。

强化要素保障，厚植产业发展动能

一是强化能源支撑。建设以“源网荷储一体化”为主要内容的能源开发体系，引资 1.2 亿元建设柯利恩生物质热源项目，利用菌棒等生物资源增加蒸汽供应，年供热量可达 32 万吨；依托“三厂联建”蒸汽余热利用项目，实现蒸汽管道直供企业，蒸汽成本由 420 元/吨降至 200 元/吨；加快建设投资近 10 亿元的增量配电网项目，切实降低用电成本。

二是激发人才活力。出台“企业人才蓄水池”专项人才管理办法，聚焦中药材重点企业人才需求，采取“专编专用、带编入企、人在编在、人走编销”管理模式，引进山西农业大学等专业院校科研人才充沛企业人才队伍，有效激发创新活力，实现产学研深度融合。

三是打造营商沃土。深化“一领导、一局委、一专班、一企业”专班助企模式，健全“一企一策”帮扶机制，强化金融、用地、能源、用工、科技服

务、人才保障，持续提高项目建设全生命周期服务水平，切实推动项目建设提速增效。围绕乐氏同仁复工复产、瑞之恒中药材深加工运营资金需求、涵越健康药食同源食品加工市场开拓等重点项目的重点需求，为企业提供精细化、个性化定制服务，破解企业发展难题。

红色沃土育“金薯” 铺就老区振兴路

——唐河县发展红薯特色产业的实践与探索

唐河县老促会

唐河县位于河南省西南部，是大别山革命老区，拥有耕地 250 万亩，总人口 145 万。历史上，唐河曾流传着“红薯面、红薯馍，离了红薯不能活”的民谣，它是当地百姓的“救命粮”，也曾是鄂豫边省委书记张星江带领红军游击队，奋战在唐河游击区一日三餐的“革命粮”。近年来，唐河县委、县政府将红薯产业打造成革命老区乡村振兴主导产业，着力推动其从传统口粮向富民强县的“红色引擎”转型，谱写了一曲红薯产业华丽转身的美妙乐章。

一、政府引领，力促产业焕发生机

唐河县地处南北分界线，气候温和湿润，年均光照充沛，沙质土壤富含硒、钾等微量元素，生态优势明显，赋予了唐河红薯高产量、高品质的特性。近年来，随着社会发展，人民的生活水平日益提高，红薯等农作物的市场认知程度和市场价格日益提高。唐河县委、县政府敏锐地捕捉到了这一市场商机，借势河南省大力扶持大别山革命老区建设的

政策“红利”，着力在红薯产业种植、加工上做文章，力促红薯产业增产增收，提质增效，努力打造革命老区振兴发展、富民强县新高地。

一是高位谋划，夯实基础。2017年，县委、县政府就超前谋划，将“唐河红薯”成功申报为国家地理标志农产品，其独特品质和地域特征获得官方认证背书，为品牌化发展奠定基石。随后，组织相关专家、机构制定了“唐河红薯”标准化生产技术规范，采取政府引导、行业自律、职能部门督导服务的方法，规范、推广红薯“三品一标”生产（即达标合格农产品、绿色食品、有机食品和农产品地理标志），实现统一标准、统一检测、统一品牌，建立红薯产品质量档案和可追溯体系，打造唐河品牌。

二是整合资源，全域启动。2020年以来，县委、县政府按照中国绿色食品发展中心创建全国绿色食品原料标准化生产基地的有关要求，将县域内具备规模经营优势、土壤肥沃、地下水资源丰富、产业发展基础良好、生态环境优越的毕店、城郊等7个乡镇作为创建全国绿色食品原料标准化生产基地，同时辐射周边区域，扩种红薯面积40万亩，积极组织引导规范化种植。

三是财政扶持，助力发展。县财政多方筹措专项资金500万元，对引进培育红薯新品种、推广使用新技术、建立繁育基地及设施大棚、规模化规范化生产等方面，实行以奖

代补，激励发展。

二、创新模式，多策并举强产富民

在调动农民发展红薯产业积极性，加速产业提质增效方面，唐河县着力在产业发展组织形式、业态形式上下功夫，“五轮驱动”激活产业发展内生动力，探索出富有特色的联农带农富农新模式。

一是“支部引领+合作社”聚合力。充分发挥基层党组织战斗堡垒作用，强化组织引领。滨河街道王庄村党支部牵头创办书强红薯合作社，吸纳 103 户脱贫户入股，建设 300 万斤保鲜库，实现户均年分红 2000 元。

二是“职能部门+产业协会”强自律。由县农业农村局牵头，9 个红薯生产专业合作社倡议，本着自愿参与的原则，成立了唐河红薯产业协会，规范“唐河红薯”生产、销售、加工行为，形成行业自律、聚力合力、互利互惠、稳健发展的良性循环。

三是“龙头企业+保底收购”稳预期。引入或培育龙头企业，建立紧密利益联结机制。金唐源公司与农户签订保底收购协议，年消化鲜薯 30 万吨，直接惠及 2.2 万农户。

四是“电商拓市+小农户”扩销路。融入新媒体，拓展新业态，助力企业、农户对接大市场。城郊乡振群家庭农场通过直播带货销售“冰糖心哈密薯”，产品售价提升至每公斤 18 元，带动 3000 农户实现亩均增收 1900 元。

五是“家门口就业+双收入”促增收。大力发展红薯深加工产业，创造稳定就业岗位。仅去年以来，红薯全产业链就新吸纳就业 1.5 万人，在家门口“务农+务工”，人均年收入 3 万多元，其中脱贫人口占比 18%。

三、科技融合，赋能产业增产增效

在组织引导全县红薯产业快速发展的过程中，唐河县注重借助科技的力量，赋能产业培优扶强。

一是引凤入巢，助力发展。2023 年，唐河县联合国家甘薯研究所、河南省农科院，建成全省最大的红薯脱毒种苗组培实验室，年供优质脱毒薯苗 15 亿株，满足 50 万亩种植需求，源头上保障了品质和产量；聘请国家甘薯产业体系首席专家马代夫、谢逸萍等知名红薯专家为技术顾问，指导全县红薯产业发展；与国家甘薯研究中心联合成立国家甘薯研究中心唐河试验站，引进红薯新品种、新技术，为唐河红薯产业发展提供强大的技术支撑。

二是创新模式，科学种植。创新推广“脱毒苗+机械化”种植模式，在城郊乡、滨河街道等资源量大的乡镇（街道）建立 4 个千亩示范基地、30 个百亩示范点，亩均增产达 20%， “济薯 26”等优质品种亩利润可达 2450 元。

三是建立园区，示范引领。利用政府专项债资金，投资 9200 万元，建成县级红薯科技产业园，开展鲜薯及深加工产品线上线下交易、红薯及其他农作物种植加工技术培训、

农耕文化及薯文化展示、红薯及其他农产品市场信息发布、红薯及主要农作物种植加工技术科学研究、红薯及农产品高端加工文创展示，辐射带动全县红薯等产业快速发展。

四、拉长链条，三产融合提高效益

在大力发展红薯产业规模化、规范化种植的同时，唐河县还在产业发展的综合效益上下功夫，不断拉长产业链条，富民富县。

一是补齐冷链短板。设立 2000 万元红薯产业发展基金，专项支持深加工与冷链建设，新建冷库 20 座，新购冷藏车 35 台，构建起覆盖县、乡、村的三级冷链物流网络，鲜薯损耗率从 15% 大幅降至 5%，既有效延长了保鲜期，又为后续深加工提供了稳定优质的货源。

二是着力发展深加工企业。通过内引外联、重点扶持等举措，引导生产大户向加工大户转变，粗加工企业向深加工企业转变。金唐源公司引进全国首条无矾粉品生产线，研发红薯淀粉、酸辣粉、红薯脯、红薯饮品等 20 余种产品，年加工红薯 9000 吨，产品附加值提升三倍，新增销售收入 1000 万元，红薯加工产值年增 25%。振群家庭农场投资 800 万元，建设占地面积 8000 平方米的新型标准化薯品加工车间，开发生产低温真空油炸薯片和红薯丁。目前全县已建成薯产品冷藏、加工企业 310 家，年产值 6 亿元。

三是注重品牌效应。成功注册“豫薯香”“薯大侠”“金

唐源”等多个自有品牌，积极开拓市场，深度融入“京宛合作”等高端平台，“唐河红薯”品牌溢价显著，产品市场价值大幅提升。

经过多年的培育发展，唐河红薯产业日渐红火，全产业链年产值突破15亿元，带动老区人民共享产业红利，源于红色沃土的产业崛起，铺就了唐河革命老区的“甜蜜振兴路”。唐河红薯产业的成功实践，也为革命老区依托特色资源，发展联农带农富农产业，实现乡村振兴提供了可复制、可推广的“唐河样本”。

打造“雨伞小镇”

厚植乡村振兴产业底色成色

中共腰店镇党委 腰店镇人民政府

腰店镇地处邓州市东部，距市区 9 公里，全镇辖 26 个行政村，272 个村民小组，7.8 万亩耕地，总人口 6.2 万人，区域总面积 80.63 平方千米，现有党支部 49 个，其中农村党支部 26 个，党员 1327 名。

近年来，邓州市探索构建“1+N”乡村振兴产业体系，腰店镇以建设“农业强镇、产业大镇、生态美镇、文化名镇”为目标，知重负重、担当作为，狠抓雨伞“1+N”乡村振兴产业体系的发展，截至目前，全镇已建成雨伞规模厂 10 家、制伞工坊 20 余家、加工户 1000 多户，培育 4 个自主品牌，几十个品种，上百款样式，年产雨伞 2000 万把、伞架 4000 万支，年产值近 5 亿元，带动就业 2000 余人，产品畅销全国各地，远销南非、东南亚等 10 多个国家和地区，腰店镇奋力打造“雨伞小镇”，走活了乡村振兴“一盘棋”。

2024 年开始，着眼供需对接、产销衔接，围绕产业链图谱，全产业链打造、全产业链打通、全产业链提升，构建

上下游关联企业无缝对接、同类主体合作共赢的发展局面。目前，零件加工、伞架组装、成伞装配、图文印刷等工序均能在腰店镇生产，伞布就地集采邓州市区化纤纺织企业产品，形成了“城里纺化纤、乡下做雨伞，雨伞用化纤、城乡共发展”的合作共赢局面，全产业链已基本形成。计划到今年年底，建成规模雨伞厂15个以上、雨伞工坊30个以上、加工户2000户以上，年产雨伞3000万件、伞架6000万支，年产值超8亿元。并立足腰店，面向全市，计划经2到3年的发展，建成规模雨伞厂50个以上、雨伞工坊300个以上、加工户10000户以上，年产雨伞1亿把、伞架2亿支，年产值超30亿元，努力争创中原“雨伞之乡”。

具体实践中，腰店镇立足对优势产业的重组倍增，强化对闲置资源的盘活利用，引导鼓励干群主动投身雨伞产业，打好“组合拳”，牢牢把握住了主动权。

一、精准招商，吸引乡贤回创。紧盯“乡贤链+产业链”双链融合，打好“乡愁牌”“亲情牌”，用真心迎老乡、回故乡、建家乡。乡贤高申勉一直在广州发展，成立的佛山捷众雨伞公司是当地的龙头企业。腰店镇用诚意打动人、用真心暖人心，从更宽广的角度分析家乡优势、从更具体的领域推介项目，具有浓厚乡土情结的乡贤高申勉深受感动，同意回乡创业。在此基础上，腰店镇趁势而上，以商招商、以伞引伞，先后招引福建、浙江、湖南等地上下游5家企业入

驻，延链补链、聚“伞”成群，实现了“龙腾”连锁效应。

二、贴心服务，强化要素保障。镇级层面，由书记镇长牵头，成立工作专班；村级层面，由党支部书记牵头，成立工作服务组，坚持“盯住、靠紧、抓牢、办成”，一个项目、一个台账，一个专班、一个服务组，在选址用地、证照办理、员工招聘、基础设施配备、矛盾纠纷调处等多方面，主动靠前，全程“保姆式”服务，及时解决各类难题，全面叫响了“在你身边、为你服务”。特别是结合实际，积极盘活利用闲置的村部、学校、厂房、民宅等，唤醒“沉睡的资源”，解决好伞厂用地难题，提高了资源利用效率；利用微信群、公众号等发布招工信息，党员干部动员亲朋好友带头进厂务工，解决好了企业用工难题，企业发展、资源利用、群众务工实现共赢。

三、规划先行，实现顶层引领。邓州市先后研究出台了《关于建立“1+N”乡村振兴产业体系 培育乡村振兴产业集群的意见》《关于完善提升“1+N”乡村振兴产业体系 培育壮大乡村产业集群的意见》，在市级层面建立指挥体系，健全制度机制，强化政策激励。腰店镇自觉融入全市构建“1+N”乡村振兴产业体系规划，多次召开雨伞产业发展专题会，层层召开群众代表、商户代表、村组干部座谈会，多次邀请省、市专家、学者召开研讨会，集思广益、汇聚智慧，统筹考虑资源状况、产业基础、区位条件等因素，

明确了“政府引导、市场推动、农民主体、社会协同”的发展原则，确立了“龙头企业+规模厂+雨伞作坊+农户加工点”的发展模式，举全镇之力，努力建设邓州一流、南阳有影响、河南有名气的“雨伞小镇”“雨伞之乡”。

四、政策支持，推动提质增速。主要在资金使用、工人培训、厂房建设等方面提供支持，全力帮助企业发展行稳致远、积厚成势。在资金方面，积极协调小微企业贴息贷款300万元，帮助企业解决快速扩张带来的资金短缺问题；在厂房建设方面，协调争取乡村振兴项目资金、移民后期扶持资金，村集体经济发展基金，社会闲散资金，共建设近20000平方米厂房，出租给伞厂使用，降低企业建厂成本，加快产能扩张；在工人培训方面，争取劳动培训补贴，对新进工人每天补助30元，连续补贴3个月，提高群众就业积极性，加快培养熟练工人。

腰店镇通过打造“雨伞小镇”，做实了“1+N”乡村振兴产业体系建设，联农助农、带富致富，不仅带来巨大的经济效益，企业发展反哺社会，还产生了明显的社会效益，实现了经济效益和社会效益“双提升”。**一方面**，发展雨伞产业，群众在家门口就业，人人有活干、个个能致富、家家有收入，平均月收入2800元。村里喝茶打牌闲逛的人不见了，家长里短鸡毛蒜皮的纠纷没有了，干群、家庭各种矛盾也减少了，家风民风乡风都在悄悄发生变化，雨伞产业的发展壮

大了村集体经济，村集体通过租金或入股等方式，参与雨伞产业发展，增加了集体收入，村“两委”的底气更足了，统筹推进基层建设、基层自治、移风易俗、弘扬社会主义核心价值观等更有保证。**另一方面**，企业的良性发展，提升了民营企业反哺社会的责任心，企业在兴学助教、脱贫攻坚、捐资捐物、学雷锋志愿服务中发挥关键作用，款物折合金额15万余元真正达到了“强村富民富财政、和谐稳定促振兴”的目标，乡村振兴活力倍增。

茶香润山乡 绿叶谱新章

——桐柏县“三茶”统筹绘就乡村振兴新画卷

桐柏县茶艾产业发展中心 桐柏县老促会

在豫鄂两省交界的桐柏山腹地，淮源水潺潺流淌，16.7万亩生态茶园依山势铺展，翠绿的茶垄间穿梭着采茶人的身影，空气中弥漫着清冽的茶香。这个曾以“桐柏英雄”闻名的革命老区，如今凭借“茶文化赋魂、茶产业赋力、茶科技赋能”的创新实践，走出了一条“三茶”统筹发展的乡村振兴新路径，成为全国“三茶”统筹发展先行县、全国红茶重点产区。

一、千年茶乡焕生机，政策引领启新程

桐柏种茶历史悠久，早在唐代已是著名茶区，宋时是全国十三大茶场之一，新中国成立后，桐柏又被列为河南省产茶重点县。2016年以来，县委、县政府提出建设“中原茶乡”为桐柏发展四大定位之一。2023年，县委、县政府对茶产业发展思路战略进行升级完善，提出打造“全国知名茶乡”的奋斗目标。同时成立了桐柏县茶产业发展工作领导小组、“三茶”统筹发展领导小组和桐柏县茶艾产业发展中心，

加强了对茶产业发展的组织领导。为有效引领茶产业踏上新的发展征程，2010—2021，桐柏先后出台了《桐柏县关于进一步加快茶产业发展的意见》（桐发〔2010〕4号）、《桐柏县十四五发展意见》（桐政〔2021〕4号）等9个茶产业扶持政策文件及桐柏县茶产业“十二五”“十四五”2个发展规划，全方位支撑桐柏茶产业发展。

二、文化铸魂添魅力，茶旅融合引客来

一是深挖茶史，经典文化传下来。茶文化是桐柏历史文化的宝贵资源，桐柏一方面，引导非遗传承人将茶文化与桐柏山歌、渔鼓、皮影戏等传统文化有机结合起来，创作《采茶歌》《美丽桐柏赛乐园》等具有本地特色的作品；引导县内外茶人编撰出版《桐柏山茶故事》《桐柏茶志》等全面归纳整理桐柏茶文化的书籍。另一方面，坚持以“英雄桐柏山、生态淮源茶”为主题，举办“中原茶乡第一采”“桐柏玉叶手工制作大赛”暨万人品茶、“桐柏红”茶助力全市高考学子圆梦行动、“2024 红茶世界·三茶统筹发展（桐柏）年会”等茶事活动，持续引导群众走近茶、了解茶、品评茶，营造浓厚的茶文化氛围。

二是茶旅融合，助推文化活起来。为活化茶文化，桐柏县创新推出“茶旅融合”模式。在县内高标准建成茶祖文化主题公园，既向外展示桐柏茶文化融合新形象，又成为群众茶文旅打卡新阵地、茶文化体验地；在程湾镇禹峰茶村配套

民宿和手工制茶体验设施，建设观光生产步道和摄影写生文创基地，打造“野生景观茶园”；在月河镇袁庄村借助淮南旅游特色公路，与徐寨农家乐、湖北西游记漂流、神农部落串联，打造“茶韵月河”；在安棚镇李湾村生态茶园与福建茶侣巴巴茶叶有限公司深度合作，推产业发展，促茶旅融合；在固县镇新庄村打造林茶一体化示范种植基地（林间套种枫树，林下栽茶种药），开辟百合、夏菊、格桑花三个游览花园，使基地成为网红打卡地和生态旅游景点。

三、产业赋力树标杆，富农增收见实效

一是提面积夯基固本。2022 年桐柏被授予“三茶”统筹发展先行县以来，桐柏持续增加财政资金投入力度，推动茶园面积和产值稳步提升。至 2024 年，桐柏茶园达 16.7 万亩，开采面积 12.8 万亩，年产量 4760 吨，一产产值 14 亿元，综合产值超 20 亿元。全县 15 个乡镇，130 个村，5 万余人从事茶叶生产，销售茶叶门店近 300 家，已在郑州、南阳、深圳、福建等外地及南阳高铁站建桐柏茶叶形象店近 20 家。

二是扩产品多元创收。桐柏茶叶种类由原本较为单一的“绿、红”品类逐步向黑、白、青、黄多品类探索与实践。2024 年，全县年产“桐柏玉叶”类绿茶 2950 吨，占全县干茶产量的 61%，年产“桐柏红”类红茶 1200 吨，占全县干茶产量 25%，“桐柏茯砖”茶开辟河南黑茶产业生产的空

白，年产黑茶 570 吨，占全县干茶产量 12%；部分桐柏茶企学习运用白茶制作工艺，自主探索创制出“桐柏白茶”，有一定的产量和消费群体，“桐柏黄茶”目前部分茶企在试制阶段。此外桐柏还根据市场消费需求，开发出方便、实用的“桐柏红、淮源绿”一次性杯茶，研发适合各年龄段的“青年朝饮茶、中年商务茶、银发养生茶”等系列产品，不断完善丰富茶产品种类、提升茶产品档次结构。

三是强品牌树立领航。桐柏持续打造“桐柏玉叶”“桐柏红”两大公用品牌，2022 年入选为“南阳礼物·康养礼物”，成为展现南阳特色康养旅游产品之一；2024 年，“桐柏玉叶”被评为“2024 中国好绿茶大会推荐区域公用品牌”，并上榜《2024 年首届河南省国家地理标志农产品品牌价值排行榜》，品牌价值 29.46 亿元，位居 78 位，进入前百名；2025 年全国茶叶区域公用品牌影响力排行榜中“桐柏红”位居全国 45 位，“桐柏玉叶”位居全国 53 位；2025 中国茶叶区域公用品牌价值评估中“桐柏玉叶”价值 19.8 亿元，“桐柏红”价值 14.44 亿元；2025 年中国绿茶区域公用品牌价值评估报告中，“桐柏玉叶”位列第 56 位，进入前百强，桐柏茶品牌建设平稳向上发展，市场知名度进一步打开。

四、科技赋能提品质，院士助力促升级

桐柏持续深化与中国农业科学院茶叶研究所合作，聘请

中国工程院院士刘仲华为“桐柏红茶科技研发顾问”，建立“刘仲华院士三茶统筹实践工作基地”“中国农科院茶叶研究所邓余良高级农艺师专家工作站”，搭建了“产、学、研”高效融合的高层次科研创新合作平台。同时加强与省、市、县三级科技特派团合作，依托“人人持证、技能河南”建设，培育茶艺师、评茶员、茶园管理员、茶叶营销员等专项职业技能人才，提升茶产业创新人才队伍水平。通过科技赋能，桐柏实现了茶叶基地规模由小到大的量变、茶叶生产品质由粗到精的质变。桐柏已申报两家茶叶星创天地（国家、省级各一家），建成工程技术中心10个（省级2个、市级8个），高新技术企业6家，省级龙头企业4家，市级龙头企业13家，茶叶出口企业3家。2023年，2家茶企获全国首批生态低碳茶认证（全国首批认证51家，河南省5家）；2024红茶世界·三茶统筹发展年会，河南茶祖印象实业有限公司被授予“红茶重点企业”“优秀茶旅小镇”；河南桐淮茶叶有限公司、桐柏山野茶开发有限公司的基地被授予“优秀茶园”。

“英雄桐柏山、生态淮源茶”。从千年茶脉到现代产业，从革命老区到“三茶”高地，桐柏牢记习近平总书记“三茶”统筹发展的嘱托，以文化为魂、产业为体、科技为翼，书写了乡村振兴的生动篇章。今后，桐柏将全力建设茶产业更强、茶村更美、茶农更富的“全国知名茶乡”，让更多的

桐柏茶走进千家万户，让更好的桐柏茶走向市场、飘香世界。茶让老区人民生活更美好。

扎根乡土育新苗 感恩奋进谱新篇

民权县老促会

我叫李玉娇，1980 年出生，中共党员，是民权县野岗镇叁收育苗基地的一名技术员。

今年，在民权县委县政府的倾力培养与推荐下，特别是县委书记王静娴的大力支持下，有幸荣获全国劳动模范这一崇高荣誉。从黄土地到人民大会堂，我用 20 多年丈量奋斗之路，以育苗为“笔”、科技为“墨”，在田间攻克育苗技术难关，带领乡亲们共同致富，这份荣誉不只属于我个人，更属于多年来关心支持我的各级组织，属于并肩奋斗的基地伙伴，属于这片生我养我的土地。

一、扎根沃土：从“门外汉”到“育苗专家”的艰辛历程

二十年前，我和丈夫从北京回到他的家乡的民权县野岗镇东芒岗村，面对一贫如洗的家，我始终坚信：“穷不可怕，好日子都是干出来的！”正是这份信念，让我在黄土地上闯出了一条属于自己和乡亲们的共富路。

2004 年，民权县植保站从安徽引进过来的西瓜嫁接苗，当时有很多人不敢种，我感觉比传统的农作物经济效果好，

决定用自家两亩地试种。万事开头难，那段日子，白天守在田间干活、管护，晚上向其他基地的技术员咨询遇到的难点，左邻右舍对我这个外地媳妇也很帮助，当年两亩瓜田净赚1万多元。捧着这笔“第一桶金”，我心里想的不是独享喜悦，而是如何带着乡亲们一起致富。于是，便开始自己尝试育苗，为了解决群众的后顾之忧，先免费让村民种，签订合同包回收，我和家人开着摩托车挨家挨户宣传，村民们也都无条件的相信我，当离第一茬西瓜快要成熟时，我们风雨无阻的找客户，当第一批西瓜装车时，我蹲在路边哭了，也许是为乡亲们无条件信任而感动，也许是为了自己的坚持有结果而欣慰，拉走的一车车西瓜，载着的是希望的转机，大家的希望。

创业从来不是一帆风顺的，2006年，因缺乏经验，不了解育苗前期需要对种子进行检验，导致10大棚的西瓜苗因种子携带细菌性果斑病全部死亡，不仅让我血本无归，更失去了农户的信任。为了挽回大家的信心，我咬牙承诺“免费供苗、包销西瓜”，更是乡亲们重新给予的信任。此后，随着收瓜的客户越来越多，2008年我又在河北包了1000亩地种西瓜，当年正好遇到冰雹，西瓜长到5斤左右的时候全部被砸烂了、当时我负债累累，但我始终告诉自己：“不能认输，失败就是动力。”后来又引进新品种，带着各村的种地能手，开始研究一年三熟的套种模式，小麦套种西瓜，西

瓜结束种菜，非常成功，迎来了更多种植户的认可，当年，在东芒岗村又新建了一部分育苗大棚。

二、春风化雨：各级党委政府的鼎力支持是坚强后盾

我的每一次进步、叁收育苗基地的每一步发展，都深深浸润着各级党委政府的关怀与扶持。这份强有力的支撑，是我和基地勇往直前、不断攀登的最坚实后盾。

县委、县政府高度重视现代种业发展和农业科技创新，将其列为推动乡村产业振兴的关键环节。县委书记王静娴多次到育苗基地调研并在政策、资金等方面给予大力支持，省市县积极为基地争取、配套各类扶持资金和项目，县农业农村局积极搭建学习交流平台，多次选派我参加省级、国家级的农业技术高级研修班、劳模创新工作室交流活动、现代农业博览会等，极大地拓宽了视野，让我得以接触最前沿的技术和理念，野岗镇党委政府更是将叁收育苗基地作为镇域农业产业化核心引擎来培育，党委书记吴星平定期现场办公，协调解决实际困难。正是这些精准、务实的政策导向，为我发挥专长、基地发展壮大提供了清晰的路径和有力的制度保障。2020年，为了育苗基地更好的发展，在县乡的帮助支持下，在孟庄村建设高标准育苗温室13座、冷棚120座，安装水温空调230台，提升产值5000余万元。在此基础上，带动260余户当地群众（贫困户）就近就地就业，使务工群众人均年增收3万余元，为村集体年增收50余万元，

进一步壮大了集体经济。

三、匠心耕耘：科技创新与精益求精的核心驱动力

我深知，现代农业要发展，必须依靠科技，唯有不断创新、追求卓越，才能真正立于不败之地，期间，我跑遍了山东的每一个育苗基地，又去了农科院、农业大学培训班学习，回来之后，将科技创新与精细化管理融入育苗工作的每一个环节。

我不惜一切代价，引入了智能温控、自动喷灌、补光灯、水源空调、苗床等设备。由于孟庄村水质的原因，育出的苗细弱发黄死苗严重，经过检测，由于当地水源盐碱严重，于是，通过去外地学习，安装了水净化设备，苗情逐渐好转。每天一个棚一个棚的巡视是我最重要的工作之一，每天步数达两三万步，由于20年的育苗经验，通过育苗棚里的气味就能判定出苗子有没有生病，通过看苗子的叶子，就能知道是否缺肥。为提高产量、扩大规模，我又自主研发了一年6茬育苗技术，培育的蔬菜瓜果苗不仅成活率高，而且不容易发生病虫害，结出的果实不仅外观漂亮、口感更好。比如西瓜育苗由南瓜根嫁接改为葫芦根根嫁接，又从葫芦根根嫁接改为野西瓜根嫁接，大大改善了南瓜根嫁接西瓜的硬心问题、葫芦根嫁接西瓜的不抗高温问题，更好的提升了瓜果的品质和产量，深受瓜农的喜爱。乡亲们都愿意购买我培育的果苗，现如今育苗效率提升60%，年产能超1亿棵左

右，产品卖到了国内 20 多个省市。

四、硕果盈枝：产业兴旺与惠农富农的显著成效

“一人富不算富，大家富才是真的富。”这些年，我组织免费培训班，用“现场教、微信指导”等方式，带着 150 多名留守妇女学嫁接技术。不少人成了各地农场争抢的“技术专干”。考虑到家庭妇女既要顾家又想增收，我们采用计件计酬，让嫁接女工月收入超过 9000 元以上。农场常年雇佣 100—300 多名工人，80% 是留守妇女和老人，看着老人和妇女靠务工不出家门儿守着家人都有钱挣，我打心底里觉得值！我们推行“企业+农场+农户”模式，免费教技术、保价回收农产品，给 376 户贫困户每户两亩地的苗子，帮他们脱贫致富。

2025 年，我们又定下“三大计划”：和农业大学共建研学基地，培养新农人；申请种子销售许可证，打通产业链；培育无公害有机盆栽割收再发阳台蔬菜。回头看这二十多年，我最深的体会是：乡村振兴离不开党的好政策，离不开科技的支撑，更离不开每一个敢想敢干的奋斗者！我想对乡亲们说：“幸福不会从天降，好日子是干出来的！让我们一起撸起袖子加油干，在希望的田野上种出更多‘金苗苗’！”

香飘山野，小小茶叶铺就乡村振兴路

——记信阳申林茶业开发有限公司

罗山县老促会 罗山县农业农村局

在乡村振兴的宏大叙事中，产业振兴是关键的关键之笔。信阳申林茶业开发有限公司，宛如一颗璀璨的明珠，在河南信阳的山水之间，以茶为媒，绘就了一幅产业兴旺、百姓富足的生动画卷。从一片小小的茶叶起步，信阳申林茶业开发有限公司如何成长为推动乡村振兴的强大引擎？让我们走进申林，探寻它的发展脉络与成功密码。

初起：引种良种，播下希望种子

故事要追溯到 20 世纪 90 年代。1992 年，国际良种“蕨北茶”从日本首引进到潘新镇，成立了中日合资企业“河南申林茶业开发有限公司”建立起 60 亩无性系良种母本园。2004 年罗山县原中日合资企业“河南申林茶业开发有限公司”由于种种原因濒临倒闭破产，企业职工纷纷下岗。当时在建筑行业干的风生水起的潘万勇听到消息后立刻返回家乡，看到乡亲们前几年在政府号召下信心满满发展种植的蕨北茶即将失去依托，深感痛心。为挽救一个企业、拉活一

个产业、解决一批员工，关键时刻潘万勇以大局为重，甘冒风险，于当年返乡并趁企业改制时机果断买下公司的全部股份，并及时进行企业重组。2005年，信阳申林茶业开发有限公司正式成立，接过了发展蕲北茶产业的接力棒。公司负责人潘万勇，一位怀揣着对家乡深厚情感和发展茶产业梦想的实干家，带领团队开始了艰苦的创业历程。他们依托安徽农业大学、信阳农专的技术力量，深入钻研蕲北茶的种植技术，从土壤改良、茶树修剪到病虫害防治，逐步摸索出一套适合当地的种植管理方法，为产业发展奠定了坚实基础。

发展：规模扩张，产业雏形初现

公司成立后，信阳申林茶业开发有限公司以土地流转为契机，开启了规模化发展的征程。他们集中流转周边4个乡镇5个行政村的30000多亩荒山荒坡，昔日的荒山野岭逐渐被郁郁葱葱的茶树覆盖。通过“公司+合作社+基地+农户”的产业发展模式，将分散的农户组织起来，实现了统一规划、统一管理、统一销售，蕲北茶产业开始步入专业化、产业化、合作化的发展轨道。于2010年被河南省人民政府认定为“河南省农业产业化重点龙头企业”。

为提高生产效率和茶叶品质，信阳申林茶业开发有限公司不断加大在设备和技术上的投入。公司引进日本现代化的蒸青茶加工机械设备，从鲜叶投放到蒸汽杀青、粗揉、中揉、精揉、筛选、烘干等10多个工艺，全部实行自动化生

产，仅需 45 分钟，极大地提高了生产效率。同时，公司严格把控产品质量，从茶园管理到加工生产，每个环节都遵循绿色、生态、环保的理念，确保茶叶的品质和安全。公司产品先后通过中国茶叶研究所有机茶认证、国家农业部绿色食品认证、并于 2023 年被国家农业部认定为“名优特新产品”，2024 年入选“豫农优品”名录，产品逐渐得到市场认可，市场占有率逐年攀升。

创新：多元开发，延伸产业价值

随着市场竞争的加剧和消费者需求的多样化，信阳申林茶业开发有限公司意识到，要实现可持续发展，必须在产品创新和产业延伸上下功夫。大力推进茶产业机械化水平，茶园机械化采摘量达到 50%，机械化生产达 100%，进一步降低了生产成本。为充分利用夏秋茶资源，提高茶叶单产效益，信阳申林茶业开发有限公司与科研院校强强联合，开展技术攻关，开发出了蕲北抹茶、蕲北金茯黑茶等系列产品，有效拉长了产业链条，丰富了企业产品种类。不仅如此，信阳申林茶业开发有限公司还将目光投向了茶食品领域，开发出茶叶饼干、茶叶面条等产品，深受消费者欢迎。从单一的茶叶饮品到多元化的茶产品，信阳申林茶业开发有限公司成功实现了从传统茶产业向现代茶产业的转型升级。

融合：茶旅一体，拓展发展空间

在产业发展的过程中，信阳申林茶业开发有限公司敏锐

地捕捉到了茶旅融合的发展机遇。他们充分利用茶园优美的自然风光和深厚的茶文化底蕴，积极推动茶产业与旅游、教育、文化、健康养生等产业深度融合。公司规划建设了集新品种新技术的研发、试验、示范、推广等为一体的蕲北茶科技园和茶梯田公园，打造了智慧茶园、茶主题民宿、申林茶苑、产品展示厅、露营基地等旅游观光配套设施。游客们不仅可以在茶园中体验采茶、制茶的乐趣，还能品尝到美味的茶食品，了解茶文化的博大精深。茶旅融合的发展模式，不仅为游客提供了独特的旅游体验，也为信阳申林茶业开发有限公司开辟了新的经济增长点，进一步提升了产业的附加值。

共赢：产业带动，助力乡村振兴

信阳申林茶业开发有限公司的发展，不仅成就了自身的辉煌，更带动了周边地区的经济发展和农民增收致富。在脱贫攻坚期间，公司累计帮扶贫困农户 1220 户，通过产业带动、劳动就业、入股分红等多种方式，让广大农民共享产业发展成果，2021 年被河南省政府授予“河南省脱贫攻坚先进集体”荣誉称号。

春茶采摘季节，茶园里一片繁忙景象，采茶工人忙碌的身影成为一道亮丽的风景线。“现在摘的是第一季春茶，一天可以摘五六斤，算下来一天有 200—300 元左右的收入。”采茶工人李女士笑着说。除了采茶，农民还可以在茶园的日

常管理、茶叶加工等环节实现就业，家门口就业让他们既能照顾家庭，又能增加收入。此外，公司还通过土地流转费、年终分红等形式，让农民获得稳定的财产性收入。

在信阳申林茶业开发有限公司的带动下，农户的山场残次林变成了茶山花海，周边乡村的基础设施不断完善，乡村面貌焕然一新。曾经贫困落后的山村，如今变成了产业兴旺、生态宜居、乡风文明的美丽乡村。信阳申林茶业开发有限公司用实际行动诠释了产业振兴在乡村振兴中的核心作用，成为了乡村振兴的生动实践和典型范例。

展望未来，信阳申林茶业开发有限公司将继续秉持创新、绿色、共享的发展理念，不断提升产业发展水平，拓展产业发展空间。将持续加大科技投入，加强品牌建设，积极开拓国内外市场，让信阳的茶香飘得更远。同时，公司也将继续发挥龙头企业的带动作用，与广大农民携手共进，在乡村振兴的道路上续写新的辉煌篇章。在信阳申林茶业开发有限公司的引领下，我们有理由相信，信阳的乡村将迎来更加美好的明天，一幅产业强、农民富、乡村美的新画卷正徐徐展开。

光山县：发展油茶产业打通“两山”转化通道

光山县林业局

摘要：油茶与油棕、油橄榄和椰子并称为世界四大木本食用油料植物，具有一次种植、多年受益的特点，稳定收获期长达 100 年以上，是优良的生态经济树种。大力发展油茶产业，对于促进油料生产、缓解耕地压力、保障粮油安全、保护生态环境、带动群众就业、推进绿水青山向金山银山转化等方面具有重要意义。光山油茶大发展经历两个阶段，2009 年，光山以油茶为主导产业的大规模造林，以能人大户进军荒山为标志，掀起第一次油茶产业发展高潮。2019 年习近平总书记视察光山并作出“路子找到了，就要大胆去做”指示后，以生态富民为目标，多方参与，三产融合，由此进入油茶产业高质量发展新阶段。

一、案例背景情况

2019 年 9 月 17 日，习近平总书记到光山县司马光油茶园考察调研时指出“利用荒山推广油茶种植，既促进了群众就近就业，带动了群众脱贫致富，又改善了生态环境，一举多得。要把农民组织起来，面向市场，推广‘公司+农户’

模式，建立利益联动机制，让各方共同受益。要坚持走绿色发展的路子，推广新技术，发展深加工，把油茶业做优做大，努力实现经济发展、农民增收、生态良好。”光山县坚持以习近平总书记考察调研重要讲话精神指导，坚持“政府引导、市场主导、企业带动、全民参与”的发展思路，走“公司+基地+农户”的路子，通过十多年的奋力拼搏，光山县油茶产业发展已经取得显著的经济社会生态效益，在脱贫攻坚、乡村振兴、生态文明建设中做出了重要贡献。

二、主要做法成效

（一）出政策做保障，助推产业发展。光山县成立了以县委书记任组长的油茶产业高质量发展领导小组，组建了光山县油茶公司和油茶产业联盟。出台了《关于支持油茶产业发展的实施意见》《光山县加快油茶产业高质量发展推进三年行动计划专项实施方案（2023—2025年）》等系列政策文件。2019年以来，各级财政支持油茶产业发展资金达2.1亿元，银行贷款1.8亿元，社会资本投入3.2亿余元。2019年争取和设立了全省第一笔国开行油茶专项支持贷款3.4亿元，截至目前，已贷款授信1.5亿，投放7600万。成立了全省第一家国有油茶公司，在全省率先办理了第一张油茶不动产权证，在全省率先开展油茶特色保险，已正式投保油茶企业15家。5年来累计修建水塘200余口，生产路60多公里，架电15千米，仅配套基础设施投资就近亿元。

（二）育良种建基地，夯实产业基础。锚定“良种良法高产”目标，申报国家现代农业产业园。2023年整合资金800余万元，建成万亩示范基地1处、千亩示范园9处。在全市率先推广3年生Ⅰ级大容器苗及“地膜覆盖”技术，推动提前进入丰产。强化种业安全，建成200亩良种繁育基地，年育苗400万株；在槐店乡建设百亩种质资源库，筛选适配大别山区的“长林”系列品种。2022年以来，整合资金5000万元，修建水塘200余口、生产路60余公里，实施油茶改培2.13万亩，高标准抚育10万余亩。

（三）强科技优载体，激发产业动能。构建“产学研用”一体化创新体系。2022年与原信阳师范学院签订了《科技支撑油茶产业创新发展战略合作协议》，设立了“油茶科技创新博士工作站”。2024年联兴油茶公司与中国林科院林化所签订合作协议，开发出纯度62%的茶皂素、果蒲饲料添加剂等多项产品。累计培育国家级高新技术企业3家、创建省级工程技术研究中心3个、市级重点实验室1个，“河南省油茶绿色深加工中试基地”2024年通过省级复审。申报河南省重点研发项目1个，争取大别山“双茶”实验室研发立项项目2项。县财政投入200万元支持蒸气爆破设备研发。强化人才支撑，广源职业培训学校开设7个工种培训5525人次，为产业升级提供技术保障。

（四）树品牌拓平台，提升产业价值。培育“司马光”

“联兴”“全家福”“建宏中天”等特色品牌，其中“全家福”获原产地认证，3个品牌通过有机和绿色食品认证。建宏中天公司参与制定国家茶油标准，“联兴”获ISO体系认证。光山茶油先后斩获“全国名特优新农产品”“河南好粮油”等多项省级以上荣誉。2023年9月以来，组织参加农洽会等展会30余场次，2024年在全国消费帮扶现场会作专题推介，联兴产品入驻京东、淘宝等平台。投资1.5亿元建成司马光油茶公园，配套科普宣教中心、观光栈道500米，建成了白兰茶舍、油茶工坊、致油茶溪谷，实现“品牌价值—市场溢价—产业反哺”良性循环。

（五）延链条活市场，构建产业生态。创新“三链同构”发展路径：一是生产链，推行“龙头企业+合作社+农户”模式，如文殊乡引进河南好路子油茶开发有限公司，建设千亩油茶套种金银花基地带动村民年增收。2019年争取国开行贷款3.4亿元，组建光山县油茶发展有限公司，对接国开行油茶专项贷款融资，2023年采取县油茶公司与乡村合作造林模式，投放贷款2332万元。二是加工链，新建成预处理生产线2条、4000吨智能恒温仓及冷库3120立方，开发日化、饲料添加剂等衍生品。三是融合链，发展林下经济8.5万亩，形成“油茶+中药材”“油茶+大白鹅”等复合经营模式。建成油茶工坊、白兰茶社等茶旅设施，配套新能源充电桩等基础设施，打造“种植—加工—文旅”全产业链

样板。

三、经验启示

（一）带动林企稳定增效。进入丰产期的油茶经济效益明显。如槐店乡项楼村兴盛农业专业合作社 2014 年栽植长林系列油茶 205 亩，每年都进行除草、修剪、施肥等抚育管理，实现了稳产，2024 年鲜果产量达 20 余万斤，收入 20 多万元，管理成本大约 400 元/亩，纯收入 12 万元，亩均纯收入近 600 元。白雀园镇赛山村有 3000 余亩上世纪栽植的老油茶，集体林权改革均山到户后，人均约 2 亩多油茶园，每年村集体组织专业队对老茶园进行一次除杂，实施精细化管理的群众自己再进行除草、修剪等抚育管理，亩产可达 700 斤，老油茶鲜果平均价格在 1.8 元/斤左右，每亩收入可达 1260 元。

（二）带动林农显著增收。大力推广“公司+农户”模式，完善联农带农利益联结机制，带动周边群众通过土地流转、劳务用工、入股合作等方式实现增收。油茶种植林地流转费由 2018 年的每亩 40—80 元提高到现在的每亩 150—200 元；油茶产业带动群众就近就业，多为 60 岁以上的群众农闲时季节性务工，根据劳动强度日工资在 60—100 元不等，人年均收入 1 万元左右，固定人员年收入 3 万元以上。文殊乡邹棚村的联兴油茶公司油茶苗繁育基地，邹棚村村民敖双叶熟练地进行油茶苗砧木嫁接，一个月能有 3000 多元收入。

2009 年以来，光山县每年举办一期油茶芽苗嫁接技术培训会，已培训人员 800 多人，让村民转变为产业工人，在家门实现了就业。

（三）带动环境明显改善。油茶产业发展带动生态文明高质量发展，光山县先后荣获“国家重点生态功能区”“中国天然氧吧县”“省级生态县”“省级森林城市”“全国第四批绿水青山就是金山银山实践创新基地”等荣誉称号，带动了乡村旅游业发展，围绕农旅融合，丰富乡村旅游产品，光山县大力发展休闲农业和乡村旅游，年接待游客 306.3 万人次，其中油茶园、茶乡旅游占 70% 以上，相关综合收入达 12.36 亿元，通过“慢生活”实现“快发展”，打造了乡村振兴的新样板，让老区群众端上了“绿饭碗”，吃上了“生态饭”。光山县油茶产业高质量发展打通了绿水青山与金山银山转化通道，被国家林业和草原局列入《林业改革发展典型案例（第三批）》，被河南省委全面深化改革委员会作为 2024 年第二季度改革典型案例红榜通报表扬。

四、下一步工作打算

通过多年发展，光山县油茶产业在推进乡村振兴、实现“两个更好”进程中将发挥重要作用。但也面临着产业发展空间不足、精深加工水平不高、品牌影响力不强、融合发展成效不显等问题与挑战。十五五期间，以创建国家油茶产业综合示范园区为目标，突出区域综合示范、核心辐射带动、

基地丰产高效、园区三产融合，全县油茶综合产值 15 亿元，全面提高油茶产业行业效益，全面提升光山油茶市场竞争力和影响力。

（一）以建设丰产示范园为载体，推动扩面提质。通过中央财政油茶奖补示范项目实施，以司马光油茶园为核心，建设丰产示范园 5 万亩，建成一批集中连片、设施配套、管理精细、生产标准、稳产丰产的样板。

（二）以建设油茶工业园为载体，推动精深加工。抓好“河南省油茶绿色深加工中试基地”建设，深化与科研单位合作，加快推进油茶功能性食品开发、油茶籽油加工及副产物高值化利用等精深加工。

（三）以建设冷链物流园为载体，推动产业聚集。建设油茶冷链物流园和仓储基地，配建区域性油茶系列产品交易集散地，积极开拓一二线城市和高端消费人群油茶销售市场，进一步拓宽光山茶油销售渠道。加快推进“光山油茶”地理标志认证，形成具有光山特色的地域品牌，提高光山油茶知名度和市场竞争力。

（四）以建设茶旅康养园为载体，推动茶旅融合。以打通“两山”转化路径为目标，整合油茶产业资源和旅游资源，丰富与油茶关联的旅游业态，推动形成旅游观光、科普宣教、文化体验、健康养生等融合发展。

牵住牛鼻子 走出牛路子

——光山县福牛牧业发展情况报告

光山县老促会

近年来，光山县坚持“十四五”期间“稳定猪禽生产，突出发展牛羊业”的畜牧业发展方针，将肉牛产业纳入县域“一稻两油三特色”的特色产业之一予以重点推进，实现了肉牛产业跨越式地发展，并培育催生出了一批肉牛产业的现代规模企业，福牛牧业就是这些企业中的典型代表。

时间拨回到 2021 年，从中国农大毕业后又攻读清华大学硕士的殷秦已走出校门近 20 年了，笃信实业兴国的殷秦经过几年来的社会实践打拼，已有了国内多家名企任职高管的宝贵经历和自主创业的丰富经验。“春江水暖鸭先知”，家乡肉牛产业的“风乍起”让殷秦敏锐的捕捉到了发展先机，也坚定了投身农业产业助力家乡乡村振兴的决心。当年 11 月，殷秦在光山县斛山乡成功流转土地 1250 亩，领衔创建了河南福牛牧业有限公司，并出任公司总经理。

几年来，殷秦坚持新发展理念，引领肉牛产业坚持三产融合，四链同构（养殖链、种植链、加工链、销售链），“五

化”并举，大力构造并运用人工智能、智慧牧业系统等新质生产力，全力打造出了区域肉牛产业高质量发展新业态，业内昵称其为“牛博士”。河南福牛牧业有限公司是由河南京沔农业发展有限公司、光山县农村建设投资有限公司共同投资成立，注册资本伍仟万元。公司计划投资 10 亿元，打造“二园一厂一基地”，即建成存栏西门塔尔肉牛、安格斯肉牛 2 万头斛山肉牛育肥产业园，年屠宰加工 10 万头肉牛屠宰加工及冷链物流园，年生产加工 10 万吨斛山有机肥厂和存栏母牛 5000 头的仙居母牛繁育基地，将福牛牧业打造成集母牛繁育、公牛育肥屠宰及冷链物流、有机肥加工销售于一体的智能化数字畜牧龙头企业。目前公司斛山乡肉牛育肥基地已存栏优良西门塔尔牛 3000 余头，出栏育肥牛 2600 余头。仙居母牛繁育基地于 2023 年 10 月间建成，现存栏繁育与后备母牛 600 余头。2023 年 4 月，公司负责人当选信阳市肉牛协会会长，2023 年 8 月，公司负责人当选河南省肉牛协会副会长。2023 年 11 月，公司获河南省美丽牧场及国家级畜禽标准化养殖示范基地荣誉。

一、三产融合，牵住产业发展牛鼻子

2021 年以来，福牛牧业已累计投资近 10 亿元，布局“两园两厂两基地”。即在光山县和淮滨县相继建成 2 万头育肥肉牛产业园，年屠宰加工 10 万头肉牛食品厂及冷链物流园，年产 10 万吨有机肥加工厂，设计存栏基础母牛 5000 头

母牛繁育基地两处等。产业链前端带动 16 家合作社、2000 多周边村民种植和供应饲料，产业链中端有 3 个大型养殖场总存栏肉牛逾万头，10 万吨有机肥销往县肉外有机农作物种植户、屠宰加工厂日屠宰加工肉牛百头以上；产业链末端牛肉产品热销武汉、合肥、长沙、杭州、上海等周边大中城市。福牛牧业已发展成为集母牛繁育、公牛育肥、有机肥加工销售、肉牛屠宰加工及冷链物流于一体的区域畜牧龙头企业，并引领全县肉牛产业形成一二三产融合全产业链发展的良好格局。2023 年以来，殷秦先后当选信阳市肉牛产业协会会长、河南省肉牛产业协会副会长。福牛牧业荣膺河南省美丽牧场、河南省畜牧业新质生产力领军企业、国家级畜禽标准化养殖示范基地等多项桂冠。

二、“五化”并举，走出产业升级牛路子

（一）生产标准化

福牛牧业牛舍运用标准化设施，采取全开放式设计，牛舍通风良好，温湿度适中，配备标准化自动控温饮水系统、自动清粪系统、半自动上料系统，另设置防疫通道。生产过程中采用 TMR（全混合日粮）自动搅拌、料车自动化投喂、无人清扫车、日增重自动监测等设备，全程应用标准化生产工艺，既节能环保，又可降低人工成本，提高劳动生产率 30% 以上。

（二）管理智能化

福牛牧业积极与京东科技、美牛科技等合作，利用京东智臻链技术和产业大数据，建成智慧化牧业信息平台。通过智能耳标、AI摄像头、智能电子秤等技术载体，全程进行牛体跟踪、精准饲喂、增重与健康监测、生物安全、疾病防控、屠宰加工、肉质管控等，广泛应用 AI 智能技术，运用大数据分析处理，实现数据交互和数据集成，实现生产全程可追溯质量管控，打造从牛犊到餐桌的全程数字化肉牛产业体系。

（三）资源循环化

福牛牧业坚持种养结合农牧循环发展模式，有效实现了闭合式的可持续发展绿色畜牧经济。一是积极推动利用荒闲地种植牧草，带动全县青贮玉米等优质牧草面积从不足 0.8 万亩发展到 2024 年的 1.6 万亩。二是建立多个秸秆收储站，年收储各种农作物秸秆 30 余万吨，实现农业废弃物资源的饲料化利用。三是以风干牛粪、农作物秸秆等为主要原料，经生物发酵制作有机肥，有机肥施用于耕地，可有效改善土壤墒情，提高土地肥力，为发展有机农业提供了强力支持。2023 年，全县畜禽粪污综合利用率达 96.8%，居全市第一位。

（四）牧光互补化

2023 年，福牛牧业相继启动光山县和淮滨县育肥牛场项目二期建设。至今，公司育肥牛场已建成 20 万余平方标

准化牛舍。通过立体化思维，福牛牧业新近与新能源企业签订合作协议，约定利用牛舍屋顶进行光伏发电，所发电量除解决本场及周边生产生活用电外，富余电量并入国家电网，实现牛舍内养牛，牛舍顶发电，牧光互补，资源最大化利用。

（五）效益社会化

肉牛产业环节多，链条长，生产中用工量较大。几年来，福牛牧业主动与乡村建立利益联结机制，强力助推乡村振兴。2021年以来，企业累计帮联三类户50余户，户均年增收8000元。企业全产业链直接吸纳农村富余劳动力300余人就业，月工资报酬从3000元至7000元不等，有效带动了农民增收。公司还通过发展饲料、饲草等订单农业促进16家农村新型经营主体和5个所在村集体经济组织增收，帮助其获得稳定收益从而发展壮大。作为产业龙头，福牛牧业有效带动了全县肉牛产业快速发展。光山肉牛入选第三批全国名特优新农产品名录，光山牛肉产品畅销华中、华南、华东市场，全产业链产值2025年可达25亿元。目前，全县沿白雀园、斛山、十里、北向店、仙居、孙铺等乡镇已形成横贯东西的肉牛产业带，规模达5万头以上，年饲养量100头以上的肉牛规模养殖场发展到60余家，年饲养量1000头以上的肉牛大型规模企业发展到7家。2023以来。光山县连续获河南省养牛大县培育县认定，“光山肉牛”入选第三

批全国名特优新农产品名录，光山牛肉产品畅销华中、华南、华东市场。

三、植根沃土，致力让群众过上牛日子

2024 年 12 月，全省畜牧业转型升级高质量发展座谈会上，作为 5 家发言企业之一，福牛牧业代表河南省肉牛企业做主题发言。3 月 31 日的商务部进口牛肉保障措施调查听证会上，福牛牧业作为河南省唯一肉牛产业特邀代表参与听证，为中国肉牛产业发出光山声音。未来三年，福牛牧业将引领光山县肉牛产业努力实现三大目标：（以下为殷秦市座谈会汇报原文）

第一个目标是养殖水平达到国内一流：

主要是要完成 5 个指标：

一是日均增重达到 3.5 斤，月均增重破百斤；

二是全群死淘率低于 1‰；

三是全过程造肉成本低于 8 元/斤（按现在市场行情计算）；

四是养殖总量突破 10 万头；

五是开启中原地区更好肉牛品种培育，力争十年内有新品种。

第二个目标是完全实现全面智慧养殖。

主要是要完成 3 大任务：

一是实现 AI 摄像头估重，准确率达到 95% 以上，让僵

牛尽早发现、尽早淘汰，让配方优化更科学、更合理、增重更好。

二是实现无人智慧养殖，包括无人投喂、无人清理、无人消毒等关键场景应用。

三是建立全县乃至全市统一的智慧化系统，让一部手机即可全面掌握全部的养殖数量、健康状况、增重水平等数据。

第三个目标是全产业链产值破百亿。

主要有3大部分：

一是养殖规模破10万头，产值破20亿。

二是屠宰加工规模破10万头，产值破30亿。

三是打造至少三个国内知名品牌，深加工产值破50亿。

郸城县设施渔业发展交流材料

郸城县人民政府

郸城县地处河南省东部，豫皖两省交界，面积 1490 平方公里，人口 137 万人，耕地 163.7 万亩，辖 19 个乡镇 3 个街道、478 个行政村 53 个社区。近年来，县委县政府深入贯彻落实习近平总书记关于推进乡村全面振兴和树立大食物观的重要讲话精神，坚持把发展渔业作为推动乡村产业发展、保障国家粮食安全、维护水域生态安全、助力农民增收致富的着力点，以“五个坚持、五个强化”为抓手，以布局区域化、生产标准化、经营规模化、发展产业化、方式绿色化、产品高端化“六化转型”为方向，通过治坑塘、引技术、扶龙头、强带动，持续深耕细作、挖潜增效，全力做优、做活“水”文章，乡村渔业现代化建设迈出坚实步伐。2024 年，全县水产养殖年产值达 7 亿元，带动 2560 人就业创业，闲置坑塘亩均效益提升 10 倍以上，获批建设国家级农业现代化示范区、国家级水产健康养殖和生态养殖示范区。主要做法是：

一、坚持规划引领，强化区域布局

一是聚焦全域发展。建设水产养殖市级现代农业产业园，制定《郸城县渔业发展五年规划（2024—2029年）》，明确“育苗—养殖—加工”全链条发展路径，依托全县19个乡镇1.7万亩坑塘资源，投入衔接资金3000万元，在每个乡镇建设1个示范点，重点采用“新型漂浮式网箱”“坑塘工厂化分段养殖”等新模式，配套尾水治理、智能投喂等自动化设施，建立“一乡一点、一塘一案”，以点带面推动标准化养殖全覆盖。**二是坚持试点先行。**依托河南丹湖水产苗种繁育有限公司，在汲冢镇建设3000 m²设施渔业数字渔场，在巴集乡段寨村建设“数字家庭渔场”，探索“工厂化车间+庭院式养殖”双模式，单组80 m²家庭渔场年产量约等同于2亩传统鱼塘，户均年增收约4.8万元，让“房前屋后”成为增收阵地。**三是强化政策支持。**出台《关于加快发展水产养殖业实施方案》，对从事水产养殖、加工、经营优秀的合作社、家庭农场等新型经营主体积极推荐申报省、市、县扶持项目；在农业产业化龙头企业和示范合作社（家庭农场）认定及县级产业化扶持资金遴选时，将水产项目列为优先遴选和支持对象。加大财政资金扶持，对水产养殖发展成效前三名的乡镇分别奖励10万元、8万元、5万元，持续激发农民养殖积极性。

二、坚持龙头带动，强化品牌培育

一是打造龙头矩阵。坚持“引进一个、带动一串、辐射

一片”发展模式，重点培育城郊乡建全水产、宁平镇康全水产、河南丹湖水产为市级以上农业产业化重点龙头企业，示范带动各乡镇对闲置水面、坑塘资源进行开发盘活，推动水产养殖向“品牌化、现代化、规模化、集约化、产业化”五化发展，建成 5000 m² 工厂化养殖车间、2000 m² 鱼菜共生系统，年供应鱼苗 5 亿尾，满足全县水产养殖鱼苗需求。**二是加强规范管理。**整合全县 98 户养殖户、家庭农场、专业合作社，成立全县渔业发展协会，实行统一技术培训、统一供应鱼苗、统一日常管理、统一质量标准、统一市场销售“五统一”生产管理模式，持续提升市场竞争能力。**三是持续擦亮品牌。**着力构建“品种培优、品质提升、品牌打造”一体化体系，“郸城鲈鱼”“郸城黄颡鱼”“郸城皖鱼”等高效品种已申报“豫农优品”商标，产品溢价率提升 30%，直供长三角、粤港澳大湾区高端市场。同时，依托省水产科学研究院郸城工作站，正在试验推广豫选黄河鲤 2 号、饲料鳊 2 个水产新品种，目前养殖试验场地已建设完成。

三、坚持科技赋能，强化产创融合

坚持以科技创新引领产业创新，推动设施渔业向现代化、智能化、数字化转型。**一是搭建产学研用平台。**建立“政府+企业+科研机构+专家+农户”五方合作机制，聘请李旭东、孟晓林 2 名高级水产师驻点指导，与河南师范大学水产学院、省水产科学研究院、省水产技术推广站等签订

合作协议，开展“工厂化尾水集装箱菌藻一体化处理”“鱼草共生系统”“水产养殖新品种推广”等技术攻关，目前3项成果均已转化落地。**二是引进前沿数字技术。**与北京时代科华合作，引进“6.0设施渔业数字渔场”，实现高收益、高科技、低门槛、低投入、低风险、低污染“两高四低”迭代升级。已与全国水产技术推广总站达成合作意向，组建专家技术团队进驻郸城，为设施渔业家庭渔场提供强有力技术支持。**三是建设智慧管理系统。**在养殖基地安装多参数传感器、AI识别摄像头等智能设备，通过手机APP实现远程监控、智能投喂、病害预警等功能，推动人工成本降低60%、养殖存活率提升至95%，形成“数据驱动、精准养殖”的现代化模式。

四、坚持联农带农，强化利益联结

一是建立多元增收机制。持续完善“龙头企业+园区+合作社（村集体经济）+农户”联结机制，通过土地流转、承包经营、订单种植、入股分红、劳动就业等方式，实现农民增收、村集体受益、企业发展。比如，承包家庭渔场的农户，每组年产成品鱼2.4万斤，扣除成本后年利润2.1万元。**二是探索“荒塘生金”模式。**以巴集乡段寨村为典型引领，探索“资源变资产、资金变股金、农民变股东”的“三资融合”机制。即将整治后的120亩废弃坑塘纳入村集体资产，以每亩年保底500元入股丹湖水产数字渔场项目，村集

体年保底收益达 6 万元。同时，整合村内 20 亩闲置河滩地、小片荒，统一规划为家庭渔场集聚区，实现“沉睡资源”变“增收资本”。2024 年，段寨村通过水产养殖带动村集体增收 27 万元，同比增长 68%，农户户均年增收 3.2 万元，真正实现“小坑塘撬动大共富”。

五、坚持靠前服务，强化要素保障

一是资金保障“精准扶持”。2025 年安排水产养殖专项资金 3653 万元，重点支持设施改造、尾水治理、数字渔场建设。同时积极引导金融资金投入，对发展渔业养殖的企业和个人贷款给予不高于 2% 的利息补贴，切实缓解企业融资难题。**二是土地保障“高效供给”。**结合现有产业空间布局和规划用地控制要求，加快办理用地报批手续，优先保障水产养殖设施、加工仓储用地，已审批宁平镇康全水产 87.6 亩、城郊乡建全水产 115.02 亩等项目用地，为产业扩规提供空间保障。全面推动村庄综合整治工作，全县整治土地 3617.68 亩，产生用地指标 1166 亩。**三是服务保障“提档升级”。**组建县渔业渔政管理办公室，实施“一对一”分包服务机制，全程代办项目审批、《水域滩涂养殖许可证》等手续，持续优化政务服务环境。

落实乡村振兴战略 推动户外产业品牌化建设

——平舆县户外产业简介

平舆县老促会

2016年以来，平舆县积极承接沿海产业转移，以“三园”建设为依托，将户外休闲用品产业作为富民产业强力推进。目前，我县入驻生产及配套企业96家，建成户外休闲用品专业园区15个、藤编乡镇14个、外协点351个、家庭式作坊5380个带动5万多人就业，构建了“基地在县城、车间在村头、加工在农户”的立体化产业体系。2024年，户外产业产值突破100亿元，税收突破1亿元。主要做法是：

一、聚焦招大引强，构建产业集群新生态。品牌建设离不开坚实的产业基础。自2016年承接沿海产业转移以来，我们锚定“全产业链闭环”目标，构建“四链协同”发展体系，推动户外产业聚链成群。一是**创新招商机制，完善产业承接体系**。聚焦长三角、珠三角等沿海地区产业转移趋势，在广州、杭州、宁波、厦门等地户外协会建立密切联系，设

立4个户外招商联络处，长期开展地推招商。积极推动以企业带企业，仅宁波休闲用品产业协会会长就为平舆县招引企业6家，实现引来一个、带来一批。**二是突出龙头引领，构建产业集群矩阵。**成功引进泰普森、永强等11家亿元级龙头企业，相关的原料、服务、商业配套供应商也纷纷入驻，从原材料到成品，所有工序在县域内完成，配套企业相距不超过10公里，物流成本降低30%，集群品牌效应凸显。**三是优化服务保障，厚植企业发展沃土。**采取“政府出资新建、社会资本参与合建、老旧厂房翻新利用、闲置厂房腾挪置换”等多种方式，规划建设户外休闲用品产业园区。整合改造标准厂房60万平方米、新建90万平方米，并给予入驻企业4年的专项租赁优惠政策。纵深推进“放管服效”改革，实行“全程代办制”“首席服务员”等制度（企业走访），出口退税业务办理时间由15天缩短至1天。

二、强化链式思维，打造全链协调新格局。**一是畅通物流通道，降低企业成本。**成立铁海联运平台—河南华舆物流有限公司，出台扶持政策，对出口货柜进行专项补贴，目前已开通了平舆—驻马店—宁波港、上海港的铁海联运班列，设立了全省第一个县级无水港口，大幅降低企业运输成本、节约出货时间，有效拉动平舆及驻马店市周边区域的进出口贸易。2024年发运标准集装箱5万多个。**二是强化创新驱动，提升产品核心竞争力。**规划建设国家级户外休闲产品检

测中心、户外家具及休闲用品创新研发中心，引导企业加强产品研发、专利申请、产品认证，积极参与行业标准制定，提高企业自主创新能力，推动户外产业由低端向高端发展。永强集团建成全球首家户外休闲数字化工厂，应用机器人焊接、激光切割等技术，生产效率提升30%。**三是拓展国际市场，构建全球营销网络。**在欧美等主要国家设立海外仓，家居展示中心、仓储中心，促进更多企业和产品走向国际市场。打造户外家具跨境电商平台腾际商城，加强与乐贸全球、豫满全球、广贸天下等电商平台合作，建立海外营销网络，拓展线上线下销售渠道。2024年已向60多个国家和地区出货，销售地区正在稳步增加。

三、突出品牌引领，激发产业发展新动能。一是**实施品牌战略，推动产业提质升级。**积极打造平舆户外“舆家”品牌，引导企业推动技术革新、产品创新，促进品质升级、渠道升级和效益提升。并鼓励企业注册自有品牌，泰普森、永强等龙头企业通过自主研发设计，推出具有特色的产品系列，提升区域产业知名度。二是**创新传播方式，扩大品牌影响力。**组织企业参加国内外各类大型展会，如广交会、德国科隆户外用品展等。通过展示优质产品，加强与国内外客户的交流合作，提升了平舆户外品牌在国际国内市场的影响力。同时，利用电商大厦等互联网平台进行线上推广，通过电商直播、社交媒体营销等手段，提高品牌知名度。三是**深**

化内外联动，促进产业融合发展。不断推动与河南省家具协会、广东省户外家具协会、全联旅游业商会等知名团体对接洽谈，筹备“户外家居国际度假展销基地”、举办“国际化大型户外用品沉浸式实景展会”等品牌推广展会，着力打造平舆户外“区域品牌、公共品牌、产业品牌”形象，并吸引国内外优秀产业资源、设计人才向平舆集聚，形成品牌“集聚效应”，坚持以产业品牌化引领产业现代化。同时，积极开拓“一带一路”沿线国家和东南亚、中亚等潜在市场，促进更多企业和产品走向国际市场。如，在乌兹别克斯坦首都塔什干设立 2000 平米的户外展示展销中心。

下一步，平舆县将紧紧围绕“世界户外看平舆”这一目标，继续完善产业链，提升产业集聚水平，塑造品牌影响力，努力打造全国规模最大、产业链最全、创新能力最强、最具品牌影响力的户外休闲产业基地。力争 3—5 年内，全县户外休闲用品产业实现产值 300 亿元，打造千亿级产业集群，为河南品牌建设贡献平舆力量。

“小种子” 育出革命老区的富民兴村大产业

济源市老促会 河南绿茵种业科技有限公司

济源作为太行山南麓革命老区，山区丘陵占比达 88%，曾因自然资源匮乏、产业基础薄弱，长期面临脱贫攻坚与乡村振兴的双重挑战。河南绿茵种业科技有限公司（以下简称“绿茵种业”）自 2003 年成立以来，紧扣中央一号文件精神与种业振兴战略，立足济源“愚公移山”发源地的地理禀赋，深耕蔬菜制种特色产业，逐步构建全链条发展体系，成为带动老区群众增收、推动乡村振兴的标杆企业，先后获评农业产业化国家重点龙头企业、中国种业信用评价 AAA 级企业、河南省扶贫功勋企业。

一、发展历程

绿茵种业的成长，是济源老区特色产业“从无到有、从弱到强”的缩影，历经三个关键阶段，逐步夯实根基、拓展边界。

（一）起步奠基期：锚定禀赋破局，以诚信筑基共赢

2003 年，深耕种子行业二十余载的侯三元，怀揣着对农业的深厚情怀与坚定信念，带领七名员工创立了绿茵种

业。创业初期，团队深入调研，敏锐地发现济源独特的地理优势，发展蔬菜制种产业。

公司秉持“试点突破、信任先行”的战略思路，率先在大峪镇东沟村等贫困村推行“订单生产+保底收益”模式，郑重承诺：“每亩保底收入 2000 元，若低于种粮收益，差额由公司全额补足”，并主动承担育苗、化肥等全部前期投入，切实降低农户风险。首个试点 60 亩甘蓝制种实现亩均收入超 3000 元，成效显著，赢得农户信赖。2009 年遭遇罕见暴雪，2000 余亩种苗尽毁，公司毅然筹措 200 万元，全额补偿 600 余户农户损失，以实际行动诠释诚信担当。2010 年，公司已建成 5 个标准化制种基地，总面积达 5000 亩，带动 800 余户农民实现稳定增收，为后续发展奠定坚实基础。

（二）规模扩张期：科技驱动升级，拓市场版图

2012 年，公司携手中国农业科学院，共同创建了河南省首个蔬菜种子院士工作站，以及河南省蔬菜种子繁育工程技术研究中心，逐步构建起“产学研用”四位一体的创新体系，年均科研投入超过 500 万元，成功突破了白菜、甘蓝、葱类集约化育苗，甘蓝、洋葱制种花期调控等关键技术，并制定出省、市级蔬菜良种繁育地方标准 10 余项。同时，通过了 ISO9001 认证，其种子的净度、纯度、芽率等综合指标均领先同行业 5—8%，打造了“王屋种谷”专业化蔬菜种子生产基地品牌。

（三）提质融合期：强链补链固基，助脱贫振兴

紧扣“巩固脱贫攻坚与推动乡村振兴衔接”要求，公司从“规模扩张”转向“质量提升”：自筹资金 3000 万元，建设 10 万平方米育苗温室，配套机械化设备；推广节水灌溉与水肥一体化技术的应用，农民劳动效率提高 200% 以上，灌溉用水由 $60\text{m}^3/\text{亩}$ 降为 $20\text{m}^3/\text{亩}$ ，亩均节水约 60% 以上；2018 年率先在全国启动蔬菜制种保险，进一步为产业发展、农民增收护航；制定种子质量奖、产量奖，对合作社、家庭农场、农户所繁育种子达到合同约定质量标准的，给予农户 400—1600 元/亩的奖励，受益农户达到 60% 以上，辐射带动全市 12 个镇、279 个村、1.2 万农户通过发展蔬菜制种实现致富。从事蔬菜制种的农户亩均收入可达 5000—15000 元，推动 30 多个贫困村转型为经济发展先进村，蔬菜制种已成为济源农业的特色产业和乡村振兴的主导产业。

二、发展现状

如今的绿茵种业，已形成“产业规模领先、科技实力突出、联农成效显著、三产融合深化”的格局，成为全国老区特色产业典型。

（一）产业规模与资质：跻身国际种业第一梯队

核心基地稳定在 2.7 万亩，年产蔬菜种子 230 万公斤，产品供应国内外多家科研单位与种业集团，覆盖 20 多个国家和地区，荣获“国际种子联盟成员单位”、“海关 AEO 高

级认证”等资质，已成为世界专业化蔬菜种子生产领跑者。

（二）科技实力：掌握核心技术，打破国际垄断

与中国农科院等机构深度合作，拥有博士后科研工作站等4个省级以上科研平台。自主研发的集约化育苗和绿色防控技术已推广超过2万亩，有效带动农户亩均增效20%以上。白菜、甘蓝、萝卜、花椰菜等十字花科，洋葱、大葱等百合科杂交种子生产技术居世界领先地位，多次荣获“中华农业科技一等奖”等多项殊荣。

（三）联农带农：构建稳定增收利益共同体

建立以绿茵种业为龙头的、社会化服务组织为支撑的河南省蔬菜制种农业产业化联合体，依托“王屋山国家级星创天地”、“河南省农民田间学校”“济源蔬菜制种科技特派员产业服务团”等服务载体，形成以家庭农场和专业大户为基础，社会化服务组织为支撑的组织联盟，健全产业、要素、利益联接机制，提高农业生产综合效益，共享产业链增值收益。

（四）三产融合：拓展乡村多元价值

参与“王屋山菜花节”等系列活动，年接待游客达100万人次，实现文旅收入8000万元；积极开展科普研学课程，推动基地由单一生产向“生产+体验”模式转型；有效带动东沟村、韩彦村荣获“中国美丽休闲乡村”称号，成功构建“产业兴旺、百姓富裕、生态优美”的良性循环。

三、未来规划

立足现有基础，绿茵种业明确“以繁种为核心、以富民为根本”的发展方向，持续为济源老区乡村振兴注入动能。

（一）目标定位：打造国际一流的种业标杆

绿茵种业将继续以“诚信”为基、以“繁种”为本，瞄准“世界一流的十字花科蔬菜种子生产基地、亚太最大的洋葱杂交种子生产基地、全国重要的蔬菜种子供应保障基地”的建设目标，不忘初心、苦干实干，致力于做好每一粒种子，做世界专业化蔬菜种子生产的领跑者，做山区农民向往美好生活的引领者，做乡村振兴战略的实践者。

（二）核心举措：三维并进激发新动能

绿茵种业在技术研发方面，继续增加科研投入，重点攻克“小油菜黄萎病综合防控”、“白菜全程机械化制种”、“洋葱杂交制种避雨高产栽培”等关键技术，借助物联网和大数据技术，建设“数字化制种基地”，实现种子生产全流程的精准监控。在联农机制方面，深化“订单+分红+保险”模式，推动“小户变大户，大户成农场”适度规模化经营，培育专业化制种农场和种植大户500个，同时推动“蔬菜制种+”的“万元田”符合种植模式，推动山区基地较大规模实现“亩均收入超万元”。在产业链延伸方面，联合中国农业科学院蔬菜花卉研究所在成立中部研发中心，加强种子深加工技术的研究，推动种子深加工科技成果在济源落地转

化，造集“研发—繁育—加工—服务”于一体的全产业链集群。

（三）社会价值：助力老区全面振兴

绿茵种业将持续发挥“产业带动”与“示范引领”作用：一方面，加大对老区农村基础设施的投入，增加节水灌溉工程、建设村级技术服务站，进一步降低农户种植成本；另一方面，深化“农旅文”融合，利用“济源种业菜花节”平台，推动制种产业与乡村旅游、农耕文化深度结合，带动周边农户通过文旅服务多渠道增收，为全国革命老区特色产业发展提供可复制、可推广的“绿茵经验”。

绿茵种业的实践证明，老区只要找准优势、科技赋能、利益共享、多元发展，就能将“小产业”做成“大富民”工程。其经验可为全国革命老区特色产业发展提供参考，助力更多老区实现“产业兴、百姓富、生态美”的目标。