

鱼塘土地网上“淘”

武汉农交所冲刺百亿交易额

湖北日报讯（记者彭磊、通讯员周鹏、实习生李文娜）武汉农交所透露，自去年底全省统一的农村产权交易平台上线后，截至1月22日，全省共完成交易项目1401宗，交易金额2.03亿元。今年，武汉农交所将完成全省94家交易市场整合，交易额冲击百亿元。

打开武汉农交所交易网站，黄石市开湖区大王镇巷口村旱厕改造工程、咸丰县黄金洞乡大沙坝村建设用地使用权等项目公开挂牌。

“全省统一交易平台上线后，地方产权项目有了更大展示平台。”武汉农交所市场运营部副部长王强介绍，每个项目的土地面积、起拍价格等信息一目了然；项目产权交易，像淘宝购物一样便捷。

竞拍过程的公开公正透明，也让产权价值被充分发掘。去年12月15日，武汉市新洲区一处300亩养殖水面，底价仅8.4万元，最终通过125轮竞价，以24.05万元成交，竞价轮数、溢价率均创下武汉农交所成立以来

的最高纪录。从小到几千元的鱼塘承包，大到上亿元的城中村改造，如今都能在平台上进行交易。

武汉农交所于2009年4月挂牌运营，是继成都之后国内第二家综合性农村产权交易所，率先探索了农村土地“三权分置”、土地经营权“交易、鉴证、抵押”融资等模式。

2025年9月，武汉农交所进行了重构升级，引入湖北农发集团作为重要股东，武汉农业集团、湖北省乡投集团、武汉农交所三方代表共同签署增资扩股合作协议，完成了武汉农交所母公司重组，全省统一交易平台上线，全省农村“三资”交易规则制度体系基本形成。

武汉农交所董事长杨刚表示，今年将完成机构整合，搭建起覆盖省一市一县一乡一村的五级服务网络。武汉农交所将按照线上“淘宝网”与线下“广交会”相结合的模式，加快打造“立足湖北、依托武汉、面向中部地区和长江流域、链接全国”的新时代农村资产权益交易所。



武汉农交所工作人员发放产权证书。（受访单位供图）

村里资产上网拍

黄冈农交中心盘活20亿“沉睡资源”



黄冈市齐农生态农业科技发展有限公司温室大棚。（受访单位供图）

湖北日报全媒记者 彭磊
通讯员 董旗礼 实习生 李文娜

如何有效盘活农村“沉睡资产”，黄冈市以国家级试点为契机，构建起“四级联动”交易体系，搭建线上平台，推动农村产权交易提速。2025年以来，黄冈市农村综合产权交易中心（以下简称“黄冈农交”）全年交易项目13933宗，金额突破20亿元，实现交易额连续三年增长4倍，连续两年位居全省首位。

从“人情包”到“阳光交易”
规范平台破解历史难题

“过去资产流转看面子，如今市场定价凭实力！”英山县草盘地镇大坳沟村村支书涂愈坤感慨道。去年3月，该村通过“黄冈农交”线上平台，以5.1万元/年的价格成功竞拍出新茶厂5年使用权。这一成交价，较村集体初始报价4万元/年高出27.5%，溢价收益将专项用于村内建设。

此前，村集体因未对资产进行专业评估，存在定价偏低、流程不规范的风险。草盘地镇党委副书记王小龙表示，如今通过“黄冈农交”平台完成审核、评估、竞价全流程，通过信息精准推送，仅半小时竞价便实现资产大幅增值。

制度缺失，曾是农村资源资产交易的痛点。集体资产容易沦为“人情包”，甚至滋生腐败。现在，打开“黄冈农交”平台，信息发布、资质审核、保证金缴纳、在线签约等环节透明化、可视化，让投资者竞得安心，为村集体增收注入“真金白银”。这一转变得益于黄冈市对交

易体系的顶层重构。自2023年起，黄冈农交所实现国有独资运营，县（市、区）分中心全覆盖，构建了“市级中心+县级分中心+乡镇服务站+村级服务点”四级联动体系。同时，出台“一法九则”制度文件，明确14家单位协同职责，严格落实集体资产“应进必进”要求，保障交易在阳光下运行。

“荒废15年的小学租出去了”
交易成本与收益一降一升

“我们社区的闲置资源，全都包出去了！”1月19日，团风县团风镇临江铺社区书记张志红兴奋地告诉湖北日报全媒记者。去年，该社区将1500亩河滩地打包给一家家庭农场经营，通过平台竞价，每亩租金从100元，涨到160元。一处荒废15年、成了危房的旧校舍，去年通过平台发布信息，也被成功租出，成为一处二手家具仓库，每年租金五万元，承租方还答应维修校舍。

全部资产出租后，临江铺社区每年能增收20万元。“这笔钱，我们打算用于修路和改造排水设施。”张志红说。

“以前由于信息闭塞，闲置资源只能找本地承租方，市场狭窄，价格也上不去。”团风县农村产权交易中心负责人彭渤透露，自从有了全市交易平台，去年一年闲置资产溢价收入有400万元。

在红安县金沙社区，去年社区将2750平方米的闲置厂房通过平台公平竞价成功出租。如今，闲置厂房“变身”一家汽车零部件加工厂，这不仅让村集体年增收3.8万元，还因引入实体企业，带来就业机会。

黄冈农交所负责人徐红霞表示，中心通过“i黄冈”APP、公众号等新媒体矩阵，累计推送资源信息3万余条，重点推介项目550个，促成交易44宗，极大降低了供需双方的信息成本，让资源高效对接市场。

助力规模化经营
实现农村资源价值最大化

1月19日，黄冈市黄州区堵城镇叶路路，齐农生态农业科技发展有限公司（以下简称“齐农生态”）恒温大棚里，工人们正在采摘螺丝椒。

“螺丝椒每斤出棚价3.6元，运到上海的超市，卖8到10元一斤不成问题。”齐农生态副总经理邱炳云说，公司在黄冈市拥有2535个大棚，蔬菜主要销往江浙沪和武汉都市圈，临近年关，生意火爆，每天出菜

100多吨。齐农生态是湖北省高新技术企业，公司发展需要大量土地资源。目前，公司1.6万多亩地中，有三分之一的土地通过黄冈农交所平台完成流转，合同一签就是30年。

“我们直接拍下后，跟乡镇对接，过程公正透明，提高了成片土地流转效率，也避免了因征地产生的纠纷。”邱炳云告诉记者。

目前，齐农生态年销售额达19亿元，支付土地租金1280万元、劳务费4200万元，实现了企业、村集体和农民的多方共赢。

“农村资产盘活不是简单流转，而是要实现农村资源价值最大化。”徐红霞表示，黄冈农交所将持续优化服务流程、创新交易模式、加强平台建设，让“不为人知”的农村资源资源变得“热辣滚烫”。



黄冈市农村综合产权交易中心。（湖北日报全媒记者 彭磊 通讯员 殷俊 摄）



神地工业园的全自动恒温鸡舍，鸡蛋食物和水都能自动传输。

三名院士
“吃干榨尽”鸡蛋价值

文/图 湖北日报全媒记者 刘胜

隆冬时节，京山神地工业园里，鸡蛋正在衍生出多种产品形态：蛋壳变身高科技果蔬净，蛋壳提炼为千元级美容肽，蛋清化身“软黄金”溶菌酶……湖北神地公司（以下简称“神地”）生产线上，一颗普通鸡蛋被拆解成20多种高附加值产品，年产值奔向10亿元。

鸡蛋的“科技增值”奇迹

“过去论斤卖鸡蛋，现在论‘克’卖活性肽，论‘支’卖功能性牙膏。”神地公司副总经理邹敏介绍，“我们不是在卖鸡蛋，而是在开发鸡蛋产业。”

蛋壳重生——过去随手丢弃的“废物”，经20多道工序，转化为高吸附性活性钙颗粒，成为蛋壳果蔬净的核心成分，可清除果蔬表面99%以上的农残与细菌。仅此一项，年销售额突破5000万元。

蛋壳内层，通过生物酶解技术，变为骨关节保健品、解酒护肝肽、抗衰老原蛋白肽等系列产品，打入高端健康市场。

蛋清提金——蛋清中的溶菌酶被誉为“软黄金”。公司历时3年突破提取技术，开发出具有消炎功能的牙膏、漱口水等产品。一支生物溶菌酶牙膏售价达30元。

废蛋成宝——连散黄蛋、临期蛋等次品，也被加工成年产值超1亿元的饲料蛋白粉，真正实现物尽其用。

从养殖户到“生物科技企业”
的蜕变

2004年，杨砚在京山钱场镇舒岭村创办神地公司，从蛋鸡养殖起步，短短几年，该村就发展成“湖北蛋鸡第一村”。

鲜蛋利润薄、抗风险能力弱，2009年公司投资上亿元引进国际先进设备，进军禽蛋深加工领域。

蛋清粉、蛋黄粉、全蛋液等系列产品的相继投产，神地成为湖北首家专业蛋液加工企业。其蛋黄液产

品不仅成为广吉、皇冠等知名品牌的指定原料，更远销海外，年销售额突破2亿元。

自此，公司每年持续投入研发，坚定走上鸡蛋全产业链的升级之路。

院士团队赋能“最强大脑”加持

企业展厅，李德发、吴常信、康相涛三位院士的工作站牌十分醒目。这些“最强大脑”正是神地转型的关键支撑。

废弃蛋加工饲料技术，得益于中国农业大学李德发院士团队的研究；蛋壳果蔬净的产业化，源自华中农业大学马美湖教授团队的成果转化；蛋壳膜分离难题，由华中农大王树才教授团队协力攻克。

更具战略意义的是对种质资源的深耕。2014年，公司与中国科学院吴常信院士团队合作，选育提纯地方特色品种——荆门黑羽绿壳蛋鸡，成功开发富硒绿壳蛋。2018年，该品种入选国家级畜禽遗传资源目录。

目前，公司正与中国工程院康相涛院士团队合作，进一步提升该鸡种的产蛋性能和抗病能力，朝着替代进口鸡苗的目标扎实推进。

2024年神地公司迎来双喜临门：“蛋液深加工关键技术及工业化应用”获湖北省科技进步二等奖；更以专利质押获银行贷款1400万元。

传统产业长出“科技芯”

神地鸡蛋的裂变，折射出传统农业转型升级的清晰路径：

——价值重构：从初级农产品到生物科技产品，价值链提升超百倍；

——资源革命：将废弃物“吃干榨净”，综合利用率达98%以上；

——动力转换：研发投入占比连续5年超8%，专利成果转化超70%；

——链式崛起：打造从育种、养殖到精深加工、生物提取的全产业链闭环。

“鸡蛋里还有‘钻石矿’。”杨砚透露，目前企业正与科研机构合作，从鸡蛋中研发抗病毒药物成分，这可能是下一个百亿赛道。

松滋“村播妇联”组团带货
农货年销三百万元

湖北日报讯（记者彭磊、通讯员卢冰洁）腊月初，松滋市八宝镇“巾帼直播间”里，主播们正忙着推介庭院好物。该镇白水湖村党总支书记、村播妇联执委曹礼平高兴地说：“有了村播妇联，我们年销售额突破了300万。”

白水湖村菜园密布，蔬菜产量充足，但此前妇女们做电商多为单打独斗，销路窄、损耗大，收益不佳。去年6月，松滋市妇联把各村从事电商的妇女组织起来，成立村播妇联，由市自媒体协会会长梅莉担任主席。11名新农人、网红达人、电商带头人成为妇联执委，网罗54名村播组团销售。

抱团即见效，村播妇联建立货源、信息、渠道、经验“四共享”机制，成立当月销售额便实现翻倍。但随着订单激增，物流成为新瓶颈——客户反映蔬菜到家就蔫，退货差评不断。

对此，妇联迅速对接乡镇社区妇

联，推出“社区下单、送货上门”同城配送模式，并联动邮政物流网，借助覆盖全市的235个网点，接入市农业农村局“四通一达”平台，让新鲜农货直达全国。

“好产品更需好品牌。”村播妇联主席梅莉是“湖北省绿色食品公益推广大使”，她带着村播们跑展会、做宣讲，着力推介高城香芹菜、松滋鸡、晶地葛根等本土特色产品。团队还将直播设备搬到田间地头，现摘现发，逐步打响松滋绿色农产品口碑。梅莉还牵头建起“子修共创数字商城”，推出35种优质农货，筑牢品质口碑。

松滋市妇联主席黄婷介绍，村播妇联积极探索“村播+农户”模式，手把手教农户做直播，其中，曹礼平的40人直播团队已有5个巾帼直播间，播放量超70万，带动参与农户年增收超1.2万元。