

随县“农事外卖”累计服务耕地73万亩

指尖点单北斗调度
农机20分钟响应

湖北日报讯(记者万雷萌、通讯员唐海洋、苏功强)小年已过,鄂北乡村本该进入“猫冬”时节,随县农服智慧平台的农服板块却热度飙升——农户指尖轻点,种子化肥订单接连不断。2025年,这个“农事外卖”平台累计服务耕地73万亩,带动9.6万小农户,实现耕、种、收、销全链条“一点”通。

打开“随县农服智慧平台”微信小程序,农资、农机、农产服务三大板块清晰呈现,农户指尖轻点,即可对接优质农业资源。选择农资板块,弘耘等农业社会化服务公司提供的各类优质种子、有机肥等农资品类齐全,价格比散户自购低10%—20%;农机板块则

能预约旋耕、播种、飞防等作业服务;农产服务板块还能一键发布土特产信息,直接对接市场。该平台构建了“县有服务中心、镇有服务站、村有联络员”三级网络,并整合全县21家镇级农业社会化服务公司、712家各类服务主体资源,旨在打造“半小时服务圈”。

“农户点单,平台派单,主体接单。”随县农业农村局党组书记李锋介绍,平台运营的核心是智能调度与快速响应。通过为全县925台(套)农机安装北斗终端,系统可实时定位,就近派单。数据显示,农户下单后平均20分钟内即有响应,最快

纪录为12分钟。

在去年的泡泡青种植旺季,安居镇种植户赵桂清曾通过平台下单植保无人机服务,“以前农忙时找农机,得等上三五天。现在有了平台,上午下单,下午就能到地头作业,抢回了宝贵的农时。”他说。针对不熟悉智能手机操作的老年农户,平台还推出了村级网点代办下单服务,确保农业社会化服务覆盖无死角。

从“四处打听找农机”到“指尖一点服务来”,随县农服智慧平台正悄然改变着小农户的生产方式,为破解“谁来种地、怎么种好地”的难题提供了数字化解决方案。

湖北日报全媒体记者 万雷萌
通讯员 唐海洋 苏功强

2月10日,随县安居镇陈家湾村的泡泡青基地里,经霜打后成片的泡泡青翠绿肉厚,风味最佳。村民们手脚麻利地采收、分拣,这些随州特有的国家地理标志农产品,即将被装入“神农随礼”礼盒,与随州香菇等名优特产组合,成为返乡游子与八方游客汽车后备箱里的“随州心意”。

“冬天泡泡青口感好,又赶上春节期间需求旺、价格稳。以前,好东西也常为‘走出去’发愁。”随县绿验蔬菜产业合作社理事长余红琼坦言。转变,始于一套覆盖产前、产中、产后全链条的社会化服务体系的构建。

第一跳 从“望天收”到“标准种”

泡泡青叶片上密布着独特泡泡,其优良品质与随州特定的土壤气候条件密不可分。然而,过去分散种植、标准不一,导致产品规格杂乱,难以形成市场竞争力。

“泡泡青能走出随州,靠的是过硬的品质,而品质背后,是农业社会化服务体系的全链条支撑。”随县农业农村局局长胡道影介绍。当地制定全省首个泡泡青县级社会化服务标准,建立“六统一”服务模式,即通过社会化服务主体,为加入体系的农户提供统一采购农资、统一技术标准、统一耕种作业、统一田间管理、统一机械采收、统一对接销售的服务。

随州弘耘农业发展有限公司总经理肖保新对此深有体会,作为镇级农业社会化服务公司,弘耘为泡泡青种植提供全环节农机和农事服务。

“泡泡青种植对土地要求高,需要旋耕两三道让土壤松软细碎,我们通过‘北斗+农机’智能调度,旺季作业效率提升60%。”肖保新说,公司还为种植户统一采购提纯复壮的泡泡青种子,价格还比市场低15%,并从源头保证品质。

第二跳 从“提篮卖”到“品牌闯”

品质上了台阶,如何打开更广阔的市场?随县的答案是打造县域公用品牌“神农随礼”。

“我们整合全县优质农产品,抱团发展。”随县乡投公司产业部负责人任辉表示,泡泡青作为“神农随礼”品牌的核心产品,获得了强大的品牌背书和市场推力。县里每年投入200万至300万元用于品牌宣传、市场拓展和种植标准推广,连续4年举办泡泡青上市开园节,时间固定在大雪节气,形成品牌IP。品牌效应立竿见影,泡泡青的销售版图从本地快速扩张至北京、上海、广州、深圳等一线城市,入驻多家知名生鲜电商平台和高端商超,售价每斤7元左右。

品牌赋能不仅打开泡泡青销路,也让泡泡青溢价超30%。“泡泡青收购价比过去散卖价高出一大截。”余红琼说。农户得到了实实在在的收益,种植积极性空前高涨。

如今,“神农随礼”已形成以“随州泡泡青”“随州香菇”为核心的果蔬品牌矩阵,助力产业链企业年均增加销售额3.5亿元。

第三跳 从“时令菜”到“富民业”

时近春节,随城草甸子街的神农随礼店铺内,返乡游子 and 游客们挑选着包装精美的泡泡青礼盒,这款曾只在随州田间地头零散售卖的本地青菜,已成为春节“后备箱经济”的爆款。

“以前种泡泡青,愁种、愁管,更愁卖,现在有农服公司兜底生产,有‘神农随礼’打通销路,一亩地能多赚千元。”安居镇陈家湾村村干部罗克足说,在社会化服务加持下,他种植的10余亩泡泡青及其他蔬菜,年收入较之前增加了5万元。

让小农户共享产业发展红利。随县农村经济经营服务中心副主任程盛介绍,泡泡青核心产地安居镇泡泡青种植面积已达2万余亩,带动5000余户农户参与,户均年增收超过1.2万元;陈家湾村村集体年增收约40万元,吸引了“95后”返乡青年陈勇这样的新生力量,投身泡泡青的产销和宣传,为产业发展注入活力。

除了鲜食,社会化服务的触角还向产业链下游延伸,深加工产品的开发,进一步提升附加值。如今,泡泡青套面、休闲脆片等产品已陆续上市,让这道时令蔬菜突破了季节限制。

从提纯一颗种子,到打造一个品牌,再到丰富一整条产业链,随县让一株小小的泡泡青,长成了富民大产业;也让“随县经验”成为小农户对接大农业的鲜活样板,在乡村振兴的道路上,让更多农户的腰包鼓起来,让春节的幸福感更浓。



村民分拣出来的泡泡青。

泡泡青的
“三级跳”——看随县社会化服务
如何托起富民产业

随县安居镇陈家湾村的泡泡青经过采摘、分拣等步骤后,包装为精美礼盒。



随县绿验蔬菜产业合作社联合社理事长余红琼展示泡泡青。

白天滑雪 晚上泡温泉尝特色菜

冰雪链带动农旅融合



昭君国际滑雪场上演服装表演秀。

湖北日报全媒体记者 刘胜 通讯员 蔡明亭

进入腊月,兴山县榛子乡白雪皑皑。昭君国际滑雪场上,来自武汉的游客王先生一家正享受着冰雪乐趣:“郑渝高铁全线贯通后,武汉可直达兴山,过来周末很方便,孩子玩得都不肯走了!”随着昭君国际滑雪场和三峡云栖谷国际滑雪场相继投入运营,这个鄂西山区县正成为冬季旅游热门目的地。

“冰资源”变“热产业”

“过去冬天是旅游淡季,现在成了旺季。”兴山县文旅局负责人介绍,自该县两大滑雪场运营以来,已累计接待游客超过33万人次,实现综合收入近亿元,同时解决了数百个就业岗位。

数据的背后,是兴山立足生态优势,推动“冷资源”向“热经济”转化的实践。近年来,该县围绕“昭君故里”文旅品牌,持续完善冰雪旅游设施,推动冰雪运动与文化旅游深度融合。

今年1月10日到12日,第十二届全国大众冰雪季启动仪式在兴山举行,全国各地的滑雪爱好者齐聚于此,体验冰雪运动的魅力。赛事期间,昭君国际滑雪场同步举办五大主题文化市集,让游客在滑雪之余,还能感受当地特色文化。

“冰雪+”延伸产业链

“白天滑雪,晚上泡温泉,这种体验很特别。”正在南阳双泉寨体验温泉的湖南游客刘女士说。她参加的正是兴山推出的“昭君康养冰雪之旅”。

“跑步机”上特训祛土腥味
“瘦身鱼”练出百万身价湖北日报全媒体记者 彭磊
通讯员 刘冬 高晓涵 裴思达

隆冬时节,广水市关庙镇合作村湖北川湖农业生态科技有限公司养殖车间里却是一番“热气腾腾”的景象。

12个巨大的蓝色圆形“帆布桶”映入眼帘。桶内水流湍急,成群的花鲢、鲈鱼正逆水而游,仿佛进入“水上跑步机”。

“我们在给鱼儿做‘瘦身’训练。”公司负责人汪柏林介绍。

人减肥是为了健康,鱼儿为何也要“瘦身”?这并非简单的饿瘦。

车间利用循环系统制造急流,迫使鱼群24小时持续游动。在这场近20天的“马拉松”中,鱼不进食,全靠消耗自身脂肪生存。

“每十斤鱼减一斤肉,减掉的都是多余的脂肪。”汪柏林介绍,经过“特训”,鱼肉中的土腥味与药残风险可大幅降低。

支撑这场“特训”的,是一套精密的内循环系统。养殖用水通过微滤机过滤、生化池分解氨氮、臭氧杀菌,实现“只循环、不更换”。

“这里既是‘健身房’也是‘疗养院’。”汪柏林说,桶内水温始终恒定在25℃,得益于,鱼在运输中受的损伤可在15天内快速愈合,出桶后肉质紧实Q弹。

看着眼前在激流中穿梭的鱼群,47岁的汪柏林感慨万千。

此前,他在广东开公司,考虑到家中亲人需要照顾,汪柏林立即决定带着技术和资金,回广水“再出发”。

二次创业并非一帆风顺。汪柏林坦言,工厂化养殖对电压稳定性要求极高。2025年夏,车间曾因电压不稳导致制氧机报警,一池鱼危在旦夕。关庙镇政府获悉后,当天便组织工作人员赶赴现场协调增压,解了燃眉之急。

好技术加上好环境,让效益跑出了“加速度”。基地近两个月累计销售鲜鱼35万斤,营业收入近一百万元。

产业红火,也带动了乡邻增收。除固定用工外,在鱼货进出的高峰期,这里也成了村民们赚“外快”的好去处。

“临时工工作时长通常在2小时左右,一次就能拿到150元的报酬。”汪柏林说,乡亲们在家门口也能挣到钱了。

眼下春节将至,汪柏林手里还握着一张“王牌”——2万多斤高品质鲈鱼。

“年前是销售高峰,但真正的‘黄金期’是在正月初二以后。”汪柏林透露了他的“春节生意经”。这一批鲈鱼计划在正月初二到十五期间集中上市,肯定可以卖个好价钱。

眼下,基地二期正在施工。届时,养殖桶将增加到60个,产能也将数倍增长。汪柏林还计划年后走出湖北,在杭州千岛湖设立批发档口,让广水的“瘦身鱼”游向更广阔的市场。

千亩香芹
直供武汉孝感“菜篮子”

湖北日报讯(记者陈屿、通讯员高玉峰、张思琪、王美琪)春节临近,孝昌县花园镇一致村的芹菜进入销售旺季,菜农们正抓紧采收、打捆,既丰富了节日期间市民的“菜篮子”,也鼓起了菜农的“钱袋子”。

走进一致村芹菜种植大棚,一股清新的蔬菜香气扑面而来。放眼望去,连片的芹菜长势喜人,翠绿的叶片在阳光下格外鲜亮。菜农们正娴熟地收割、整理芹菜,一派繁忙的丰收景象。

“一致村的小香芹又香又脆,是过年包饺子的最佳选择。每天上午采收,下午销售,过年期间根本不愁销。”花园镇一致村村民宁金洲说。

小香芹又叫“玻璃脆”,花园镇一致村种植条件优越,土地多是沙质土壤,种出来的香芹品

质好,皮薄、纤维少、鲜嫩、口感好,随着春节的临近,芹菜也进入销售旺季,备受消费者青睐。“每天都有商贩定时到村里收购,送往武汉、孝感及周边城市。”花园镇一致村村“两委”委员韩力表示。

产业兴旺是乡村振兴的基础。目前,全村蔬菜种植面积达1000多亩,形成了以芹菜、红菜薹等为主的特色种植,大棚种植打破了传统农业的季节限制,变“冬闲”为“冬忙”,为乡村发展注入了持续动能。“一致村是孝昌县的‘菜篮子’。田间种植着白茄子、西红柿、黄瓜、小香芹等蔬菜,每个大棚平均收入约7000元。我们将进一步扩大蔬菜种植面积,优选蔬菜品种,助力村民增收致富。”韩力说。