



“强村公司”联农带农闯市场

黄石新型农村集体经济发展模式调查



阳新富池镇金堡村。(湖北日报全媒体记者 薛婷 通讯员 周巍 摄)

湖北日报全媒体记者 杨富春 彭磊 肖露
通讯员 丁元拾 冯团芳 严丽

以工业闻名的黄石，在农业领域交出了一份别样的答卷。

2025年，该市808个村集体经济组织中，经营性收入10万元以上的占比达到75.37%。2025年度全省强县工程考核，黄石排名第一。

近年来，一种名为“强村公司”的新型乡村经营模式在当地应运而生，有效激活了乡村振兴内生动力。

“强村公司”何以强村？连日来，湖北日报全媒体记者进行了采访调查。

用市场化的路子组建强村公司

“麻烦再等等，圆子马上好。”在大冶市港湖村优鲜超市，50多岁的蒸菜师傅刘明芬刚端上一笼珍珠圆子就被抢购一空。

今年1月20日，大冶港湖优鲜超市在港湖新城小区开业，村民刘明芬制作的圆子迅速成为爆款产品。

村党总支书记程正钦介绍，村子紧邻大冶湖高新区，绝大部分土地被征用，村集体收入来源主要靠吃利息、收房租。这几年，由于“收租经济”降温，村集体年收入从高峰时的300万元降至70多万元，而每年乡村发展、民生福利等支出就要百万元，必须跳出收租依赖。

2025年，黄石市推行“强村公司+实体运营”模式，选取10个村开展试点，探索多元化盘活模式。作为试点村，大冶港湖村集体经济组织牵头创办强村公司，开办首家超市。

强村公司是依照《中华人民共和国公司法》有关规定，依法向登记机关申请设立登记，以助推村级集体经济发展壮大和农民增收为目的，由农村集体经济组织通过投资、参股组建公司实体或入股县、乡级联合发展平台等，以项目联建等形式统筹辖区内农村集体资产资源，实行公司化运营，兼顾社会效益的企业。

程正钦兼任公司法人。他坦言，发展村集体经济有“三缺”——缺钱、缺人、缺机制，成立强村公司后，难题被逐一破解。

超市投入资金需200万元。港湖村拥有2500多万元资产，若以村经济合作社为主体去贷款，由于发证方是农业农村部门，很难从银行获得贷款。成立公司后，有了工商部门登记发证，村里很快争取到一笔信用贷款。目前，超市运营68天，营业额已接近180万元。

强村公司采取实体运营模式，解决村民家门口就业难题。在这里，冯细英等村民给超市供应自家种的生鲜蔬菜，不愁销路。刘明芬等村民成为公司员工，收入稳定。这家500余平方米的超市，员工19名，均为港湖村民。

目前，超市日采购量过万元，由公司采购人员全权负责。“强村公司走的是市场化的路子。”优鲜超市负责人李细萍说。

大冶市农业农村局相关负责人表示，与一般社会企业相比，强村公司是按照“产权清晰、收益归村”原则组建的现代企业，核心目的是壮大村级集体经济，带领村民共同富裕。

整合分散的合作社资源，攥成拳头

一场新冠疫情，暴露出黄石农业的短板——由于本地蔬菜产业发展滞后，黄石市民的“菜篮子”一度需要外地保供。

2022年，大冶市大箕铺镇创建国家农业产业强镇，将蔬菜产业列为“一号工程”。目前，全镇拥有蔬菜经营主体15家，种植面积8000余亩，高标准设施大棚3000亩，年产蔬菜约2.4万吨。

产业发展之初，全镇24个村多是“政府干，群众看”的心态。该建成一家什么样的公司？大箕铺镇从困扰当地农业产业发展的最大痛点寻找突破口。

痛点在哪里？镇农业农村服务中心负责人舒超说，农民有“四难”：找人难、找机械难、找技术难、找市场难。经营主体也有“四难”：农民分散种植，难成规模；种植品种杂乱，难有议价权；农村资源分散，农工、机械难以集中发力；农业设施投资大、回报周期长，盈利难。

种种难题，几乎都交汇于一个问题上：基层农业社会化服务水平不高。

强村公司怎么建？大箕铺镇以“政府投资、强村公司管理、村集体投资入股”的形式，成立大冶箕山农业发展有限公司，提供统一育苗、品牌、技术、人力、销售等农业社会化服务。分散在全镇各村经济合作社手中的闲置资源、资产，支撑起强村公司。村民不愿种的地，强村公司承租。

这几年，公司以400元/亩流转4000亩“边角地”“撂荒地”，通过整合开发引进龙头企业耕种。

2023年开始，湖北东冶农业科技有限公司以每年100万元租金租用强村公司土地，建设1000余亩高标准设施大棚，去年产值突破千万元。公司总经理常磊算了一笔账：轻资产运营模式下，相当于企业投5元，强村公司就配套解决1元。

村里干不成的事，强村公司干。过去，各村拿到的政策资金如同“撒胡椒面”，分到手里几万元，难干成大事。强村公司成立后，一手联合龙头企业抓种植、销售，一手鼓励方至吸、叶家庄等八村资金入股建设百亩设施大棚。一年下来，村村分红3万元。

今年，公司将这一模式推广，村村发展200亩新品种西蓝花、甜叶菊，种植规模达到5000亩。

箕山农业发展有限公司负责人说，企业有技术、懂市场，乡村产业有规模、有活力，“大伙儿真正成为了乡村共同体”。

企业“急难愁盼”，强村公司办。不久前，湖北东冶农业科技有限公司的新品种串收番茄大丰收，市场价格卖到30元/斤，急需大量劳动力抢收。强村公司随即发动各村的务工队长，迅速送来150名村民。

务工队长石冬梅说，箕山公司整合全镇劳动力1200人，组建派工车队，哪里缺人就往哪里送人。

记者了解到，创新探索新型农村集体经济发展路径，黄石市提出因地制宜推动资源整合、产业升级与富民增收深度融合。围绕这一思路，各地根据发展实际，成立县市、乡镇、村等各级强村公司，发展新

型农村集体经济，推动新型农业经营主体和社会化服务跃上新台阶。

把牢“共富”引擎，守好村集体“家底”

“给干部一个清白，给群众一个明白，给村民一个交代。”谈到强村公司，阳新县金堡村村民王义华说。

金堡村很早就开始探索村自建公司，在几经沉浮后最终选择了强村公司模式。依托村办阳新富池远东物流有限公司，村集体年收入最高时达3500万元。

从全村一穷二白到开办村办企业，再通过建立完善的现代企业制度，王义华见证了村集体经济的转型。在他看来，个中的教训和经验放在当下仍有借鉴意义。

上世纪60年代开始，由于紧邻长江，国营富池砖瓦厂、咸宁地区磷肥厂等一批企业进驻金堡村。到了2000年，部分工厂因产品落后、环保不达标等原因，发展举步维艰，村集体经济陷入低谷，大量村民外出务工。

为了找出路，村委会干部赴江苏考察，回来后便开办不锈钢制品厂等村办企业，但无疾而终。

问题出在哪里？王义华说，没经验、没人才、没市场，这些公司依然保留着行政思维，没能真正为乡村资源的价值实现开辟一条市场化通路。

金堡村党总支书记王英则坦言，强村公司代表着一种深刻的组织变革与制度创新，一句话概括就是：按市场规律办事、实现集体资产保值增值、促进农民共同富裕的村集体专业运营公司。

围绕这一目标，金堡村于2014年再创业。这一年，村委会召开村民代表大会，共同决定组建阳新富池远东物流有限公司。

公司推行村企分开，一批在外经商、务工的村民受邀回村组建公司管理层，村干部、党员和村民代表则进入理事会、监事会，对公司实施监督。公司提出“人人是股东”，每年营收的60%用于全村村民分红，40%用于村庄建设、民生保障。随着现代企业制度的建立，公司围绕当地区位优势、产业基础，培育“港口物流+仓储+运输”产业链条。

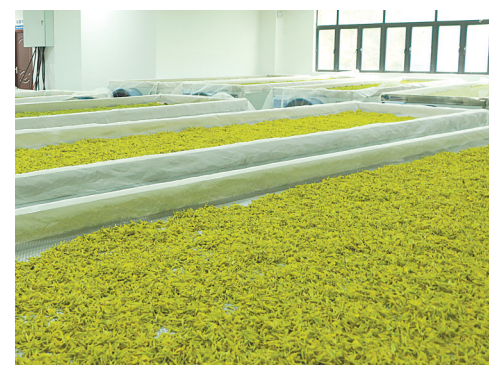
以强村公司为龙头，一批村民也开始创业办公司。在上海做建筑生意的村民郭行，回村创办湖北金堡商砼有限公司，年产值1000多万元，带动100余名村民就业；村民袁武忠成立港华吊装公司，解决20多人就业；100余户村民联手组建运输公司，拉货跑、跑运输……

近两年，长江内河港口竞争日益激烈，公司提出多元化发展，以“土地+资金”入股湖北黄石华盛船舶重工有限公司。作为黄石第一家造船企业，项目选址富池镇金堡村紧邻长江江边的地块，投产后可年建造船舶120万吨，提供就业岗位600个。

华盛船舶重工有限公司总经理王炜说，项目于2025年8月试投产，正为重庆一家公司制造20艘载重9600吨的液化天然气(LNG)运输船，订单总额超4.6亿元。

阳新富池远东物流有限公司有关负责人说，公司搏击市场十几年，形成了“集体产业做支撑，个体产业发展”的格局，“我们始终跟着市场在转型”。

金海女儿山 万亩茶山开园



女儿山万亩茶园采下的鲜叶正被吹干。(湖北日报通讯员 徐燕玲 摄)

湖北日报全媒体记者 杨富春
通讯员 徐燕玲

春雨过后，新芽爆枝。3月24日，黄石新港园区金海管理区女儿山，万亩茶园绿意盎然，饱满的嫩黄色芽茶迎风绽放，采茶工人指尖翻飞，一捻一提，芽茶落入竹篓。

“一芽一叶，只能提，不能掐。”采茶技术员黄成春不时提醒工人注意采摘技巧，“掐断的茶叶容易发黑，影响品相和口感，做优质茶必须从采摘开始。”

女儿山东倚长江，西临浩渺大冶湖，气候温润，光照充足，土壤富含矿物质，独有的品种“金海白茶”“金海黄金芽”，萌芽早，个体饱满，色泽翠绿金黄，口感清爽甜润，有股淡淡的奶油香，向来为茶中珍品。

“春茶越早，含的氨基酸越丰富。”黄成春说，春茶生长迅速，要及时采摘，优质茶目前尚不能机采，用工量很大，采摘一斤鲜叶工费就要30多元，本地用工不足，要从河南、安徽等地招来采茶工人。

山上采摘忙，山下加工急。“上午采茶，下午吹晾，晚上加工，不隔夜。”黄石市金海农业产业发展有限公司总经理闵俊说，已对制茶设备进行清洗，精准调试炉温、运行速度，对杀青振动槽、风选机、回潮机、理条机等设备进行调试。

二楼车间，采收的芽茶均匀地摊铺好，风机在下面轻柔地吹干，直至芽茶不能折断。然后进行杀青工序，经过风选、回潮，理条机的高温将芽茶搓成细细的条状，上好的“金海白茶”“金海黄金芽”新鲜出炉。

“茶厂每日可加工干茶3000多斤，单月干茶加工量可达10万斤。”闵俊介绍，金海管理区有茶园2万多亩，公司除了加工自己的茶叶，还帮40余家专业合作社代加工，智能化、标准化的制茶设备，提升了加工效率，保障了茶叶品质稳定，让乡村茶产业告别传统粗放模式，擦亮“金海白茶”这一区域公共品牌。

优质金海白茶，成本不低。“4斤鲜叶才能制成1斤干茶。”闵俊介绍，精选后的鲜叶价格每斤120元，还有加工、包装、物流等成本，只有走精品路线，才能可持续发展。

茶叶是黄石市主导农业品牌之一，一片叶致富一方乡亲。告别煤炭“黑金”，迎来茶叶绿色“金山”，金海管理区搭建“企业+合作社+农户”的发展模式，打造品牌，通过技术指导、标准化加工、统一收购等方式，带动村民稳定增收，将以茶为媒，推进文旅融合发展，乡村振兴的产业根基越扎越牢。

西塞桃花鳊鱼基地育新苗

湖北日报通讯员 罗炜

绵绵春雨过后，大冶湖畔的西塞桃花鳊鱼示范基地热闹起来。

西塞桃花鳊鱼孵化基地，7个产卵池、15条孵化环道排列整齐，3月底全面完工。4月底正式投产，技术人员正在为即将到来的鱼苗生产季做足准备。

“鳊鱼苗种核心生产周期是4月底到6月底。”黄石农发集团总经理李从玉介绍，预计今年首次产出120万尾规格苗。达产后，每年可培育优质鳊鱼规格苗500万尾，满足本地及周边市场需求。

黄石农发集团与华中农业大学合作共建农产品高质量发展研究院，开展鱼苗品种的研发、繁育、孵化，从源头建立品种体系，制定苗种、成鱼认定标准，孵化基地为研发提供硬件支撑。

在西塞桃花鳊鱼产业园二期工地，鳊鱼循环水工厂化养殖与深加工配套项目正在紧张建设。黄石推广虾鳊轮养、蟹鳊混养等生态高效模式，推进池塘标准化改造和陆基圆筒网箱养殖、池塘智能化养殖等新技术应用。到2028年，全市将新增鳊鱼池塘精养2万亩、设施养殖3万立方米，年产量从1300万斤跃升至3000万斤以上。

东楚农产品供应链公司经理肖谋介绍，这种陆基圆筒网箱模式能够实现水质可控、病害减少，提高养殖效率和成活率。深加工方面，与武汉农科院合作开发的西塞桃花鳊鱼系列精深加工产品已进入试研发阶段，不断提升附加值。

鳊鱼不仅要养得好，还要“玩”出花样。按照“文化赋能、文旅引流、商业变现”的思路，黄石正在申报中国鳊鱼美食地标城市，策划“鳊鱼美食节”“鳊鱼丰收节”等活动。

今年4月份，一场国家级垂钓赛事将在西塞桃花鳊鱼示范基地举办。此外，基地还将继续举办“天元钓技大舞台”比赛，吸引全国各地钓友前来竞技。

西塞鳊鱼是“黄石三鲜”农产品品牌之一。该市力争到2028年全产业链综合产值达到50亿元，让千年诗鳊“游”向百姓餐桌。从今年开始，市级西塞桃花鳊鱼产业扶持专项资金将每年安排1000万元，全力推动品牌发展。



大冶市大箕铺镇镇瑞农业发展有限公司里，工作人员采摘番茄。(湖北日报通讯员 张成 摄)



在大冶市罗家桥街道港湖村优鲜超市，消费者挑选水果。(受访单位供图)



扫码看视频