

聚焦建议提案办理系列报道④

黄酒焕新 香飘海外

——我市多措并举推动房县黄酒“走出去”

本报记者叶楚榕 特约记者杜达巍

一坛佳酿,承载千年文脉;一缕酒香,飘向五湖四海。从皇家贡酒到国潮饮品,从区域特产到国际商品,助力房县黄酒“走出去”是2025年十堰“两会”期间的焦点议题。记者从房县黄酒产业发展中心获悉,目前房县黄酒年产量突破12万吨,全产业链产值达42亿元,品牌价值升至13.28亿元,产品规模化出口至日本、柬埔寨、澳大利亚等国家。

为千年黄酒“走出去”破局

“没有黄酒不成席,白酒再好不稀奇。”这句流传房县的俗语,道尽了黄酒在当地的文化分量。从西周宫廷御酒到唐代贡品,房县黄酒凭借“小曲发酵、低温慢酿”的非遗技艺,在秦巴山区滋养出独特风味。但长期以来,这坛“活态遗产”却深陷有历史、无市场的尴尬局面,“小作坊”标签成为房县黄酒“走出去”的最大阻碍。

“过去卖酒全靠口碑,装在塑料壶里,连火车站安检都过不去。”房县城关镇三海村酿酒户邓平的话,道出了上万酿酒户的困境。

此前,房县黄酒生产以家庭作坊为主,农户各自酿造,既无统一品牌,也无质量标准——有的黄酒批次不同酒精含量忽高忽低,有的保质期不足3个月,最优质的“浓汁酒”因缺乏保鲜技术,根本走不出湖北。该县黄酒年产量长期在低位徘徊,其中80%销量集中在十堰本地,出口长期为零。同时,产品结构老化制约市场拓展,传统房县黄酒以甜型为主,消费群体多为40岁以上人群。作为国家

地理标志产品,其品牌评估不足10亿元,远低于绍兴黄酒等同类品牌。

2025年市“两会”期间,市工商联提出《关于助力房县黄酒走出去战略的提案》,深入分析了房县黄酒产业的现状与挑战,提出了针对性破局路径:采用新媒体、短视频、直播等新兴宣传营销手段,搭建企业与不同消费群体的紧密联接;动员全社会力量,鼓励网络达人当好宣传员、推销员,支持成立专业销售公司并纳入产业联盟,联动房县在外商会开设旗舰店,让社会力量成为黄酒“走出去”的重要推手。该提案的诸多建议具有重要实践价值,为产业转型指明了方向。

统一标准提升黄酒品质

“走出去的前提是立得住,品质就是房县黄酒走出去的‘通行证’。”房县县委常委、宣传部部长、县黄酒产业链副链长操航介绍。该县坚持政策引领,标准先行、科技赋能,以提升产品品质为核心进行第一次转型。

2016年,房县成立黄酒和发酵产业局。该局成立后首要任务就是破解小作坊散乱差难题,出台《黄酒作坊升级改造奖励办法》,推动酿酒户达到“七个一”标准:一个冻库、一个发酵车间、一个灌装车间、一套过滤灭菌设备、一套规范酿造工艺、一套质量安全体系、一个标准化直播间。

在三海村,邓平投资8万元改造作坊后,拿到小作坊生产许可,销量从年均不足5000公斤增至1.5万公斤,年收入近30万元。截至今年9月,该县276家作坊全部完成标准化改

造,小作坊规范化率达100%,农户生产的黄酒从“路边摊”走进了大型商超货架。

技术标准同步跟进。房县联合中国食品发酵工业研究院、江南大学等,制订团体标准、企业标准超30项。针对酒曲品质不稳定问题,该县与江南大学合作优化工艺流程,携手北京工商大学确定传统小曲最优配方,使酒曲出酒率提升15%。首创黄酒“鲜活度”评价体系,让消费者通过检测报告直观判断品质。应用碳化硅陶瓷膜过滤技术,将黄酒保质期从3个月延长至18个月,为长途运输扫清障碍。

严苛的品质管控,换来国际市场的认可。十堰房州贡品酒庄有限公司为推动黄酒出口日本,耗时近两年应对几十项检测,从原料农残到微生物指标逐一突破。“光检测环节就反复调试了十几次,只为符合日本市场的标准。”该公司董事长王金成说,今年8月,该公司生产的1800公斤黄酒启运东京,成为房县黄酒首次规模化出口的“破冰之作”。

截至目前,该县5家黄酒企业通过食品安全管理体系认证,2家企业进入全国商品数据共享平台,上半年黄酒合格率跃升至99.2%,为“走出去”筑牢了品质根基。

从“区域特产”到“国际名片”

品质过关了,还要让黄酒有新模样、闯新市场。房县以第二次、第三次转型为抓手,构建产品创新抓年轻、渠道革新扩国内、国际布局拓海外的营销矩阵,让千年佳酿焕发新生。

2020年,房县将黄酒和发酵产业局更名为黄酒产业发展中心,标志着第二次转型启动——从管生产转向促发展,核心任务是招龙头、抓创新。

同年,北京忠和房县生物食品有限公司落户房县。该公司瞄准18至35岁消费群体,今年6月推出气泡酒、低醇黄酒等5款新品,上市首月销量突破5000箱。庐陵王酒业研发的“不是事”系列黄酒,成功打入夜市、酒吧等场景,年销量增速超30%,打破黄酒“老气横秋”的刻板印象。

渠道革新进一步打通消费链路。线上,今年6月成立的房县黄酒线上运营中心开展全天候直播,聘请武当杰克、西安导游“芥末”等5位中外大V担任“推介官”,截至目前直播销售额已突破7000万元;线下,北京、深圳、武汉等地的房县黄酒品鉴店陆续开业,产品在省内高速公路服务区实现全覆盖,与湖北省供销社供应链平台合作,借助成熟网络将房县黄酒销往全国。

第三次转型则聚焦“全球化拓空间”。2025年,房县积极组织企业“走出去”参展,先后亮相日本大阪世博会、韩国首尔贸易活动等国际平台。在大阪世博会上,忠和酒业与日本株式会社GTCJAPAN签下1450万美元订单;9月,庐陵王酒庄参加香港美食博览会,与印度公司达成意向性合作协议。

展望未来,房县将聚焦“百亿产业总目标”,构建完善的营销体系和覆盖全国的销售网络,让房县黄酒走出湖北、迈向全国、走向世界。

龚举海在全市第四次全国农业普查领导小组第一次全体会议上要求

高标准完成普查工作

本报讯 记者叶楚榕报道:11月11日,全市第四次全国农业普查领导小组第一次全体会议召开。副市长龚举海出席会议并讲话。

龚举海要求,要切实增强做好农业普查的责任感和使命感,认识到开展农业普查是服务中国式现代化的客观要求,是全面推进乡村振兴的现实需要,是全面摸清十堰“三农”家底的重要契机。要严格

按照国家统一部署,准确把握普查的共性要求、新变化新特点以及十堰普查的特色要求,坚持全面普查、依法普查、为民普查,做到数据更准确、反映更真实、成果更实用。要加强组织领导,强化协作配合,落实要素保障,深化宣传动员,依法科学普查,在真抓实干中确保普查各项任务落地见效,为推进乡村全面振兴、加快农业农村现代化建设作出新的更大贡献。

民革十堰市委

强化责任担当 提升能力本领

本报讯 记者马胜江报道:11月10日,民革十堰市委在郧阳区组织开展能力建设专题活动。

此次活动采取“理论学习+实地调研”方式展开。实地调研环节,参会人员先后到郧阳区杨溪铺镇青龙泉社区香菇产业基地、鑫徽源油橄榄种植基地考察学习。理论学习环节,大家围绕“如何将

中国共产党二十届四中全会精神转化为履职实效”主题,结合自身工作领域交流发言,进一步筑牢以思想自觉引领行动自觉的思想根基,明确参政议政方向与重点。

活动还邀请市政协专职常委、市委党校一级调研员朱声高围绕提案撰写技巧、社情民意信息收集整理等内容进行授课。

我市地质灾害防治连续8年实现“零伤亡”

26起成功避险案例在全国推广

本报讯 记者刘俊 通讯员吴玉超报道:11月10日,记者从市自然资源和城乡建设局获悉,全市地质灾害防治工作取得显著成效,连续8年实现人员“零伤亡”。今年以来,成功预报避险地质灾害42起,其中26起成功避险案例被自然资源部列为典型案例在全国推广。

8月以来,我市降水强度与持续时间均突破历史同期纪录。面对异常严峻的地质灾害防治形势,全市自然资源和城乡建设系统党员干部积极行动,深入践行“五干”工作法,为地质灾害防治构筑起坚实屏障,守护人民群众生命财产安全。

心系“千家万户”压实责任,构建党委和政府领导、自然资源和城乡建设部门牵头、相关部门联动协作、地勘单位支撑、基层组织落实、全民共同参与的防治大格局,成立9个督导组分赴各县(市、区)压茬督导工作落实;秋汛期间,下沉干部全员一线作战,成功避险25起地质灾害,实现全域零伤亡目标。

走遍“千山万水”排查隐患,把全市地质灾害隐患点划分为137个单元、1960个网格,组织网格员、管理员、协管员、专管员、信息员“五员”近4000人开展全覆盖排查。不惧“千辛万苦”精准预警,建立全时在岗、精准调度工作机制,科学开展“地灾+气象”精细化风险预警预报工作,精准研判地质灾害发生风险,实时开展会商研判、精准调度,确保风险预警第一时间直达一线核实处置到位;累计开展会商308次,发布三级预警152次,发送短信60余万条,通过监测点发布预警2359条,叫应一线人员5000余人次。用尽“千方百计”转移避险,累计对825处地灾点、风险点受威胁的2040户4623人提前组织转移,做到“撤封并举”。历经“千锤百炼”普及应急,组织开展地灾演练1078场、培训704次,覆盖群众及基层人员8万人次,开展“五进”宣传活动,提升群众防灾意识和自救能力。

茅箭区

公交站牌“换新装” 群众出行更顺心

本报讯 通讯员马学军 丁冬梅报道:11月5日,茅箭区纪委监委工作人员在开展下沉走访时发现,该部分农村公交线路站牌存在站名表老化褪色、标识不清、挂牌破损、单杆锈蚀等问题,给群众出行带来困扰。

群众利益无小事。该区纪委监委迅速将公交站牌更新问题列入重点监督台账,向茅箭区交通运输局下发工作提示,督促其制订专项整治方案,对65路、66路、51路、62路等农村公交线路站牌设施开展全面排查、集中换新。截至目前,已更换老化模糊站名82张、破损挂牌15个、隐患单杆12个,有效解决了群众“找站难、候车难”问题。

市食品药品检验检测所获香港权威机构认可

助力十堰特产开拓香港市场

本报讯 记者毛以国 通讯员徐正秋 韩筱报道:11月11日,记者从市公共检验检测中心获悉,该中心所属的市食品药品检验检测所正式获得香港中华厂商联合会CMA 检定中心授予的“认可测试实验室”资质,授权范围涵盖食品领域。

据悉,CMA 检定中心是香港历史悠久、极具权威性的独立检测认证机构之一,其发出的检测报告及认证在香港市场具有高度的公信力和广泛的认可度。

过去,我市及周边地区优质农产品进入香港,需要送至外地或者香港本地进行检测认证,环节多、周期长、成本高,一定程度上制约了产品竞争力和市场拓展效率。

下一步,市公共检验检测中心将充分发挥认可测试实验室功能,加大对本地农产品生产、加工企业的服务力度,指导企业对标香港标准生产,助力更多绿色、有机、优质的农产品凭借过硬的“质量名片”进入香港市场。

约了产品竞争力和市场拓展效率。市食品药品检验检测所获得授权后,我市及周边地区的茶叶、香菇、木耳、黄酒、水产、果蔬等特色农产品,在“家门口”即可完成符合香港标准的全套质量检测,并获得CMA 检定中心认可的检测报告,简化了流程、缩短了认证时间,降低企业运营成本,提升十堰农产品在香港市场的竞争力。

此外,市公共检验检测中心将充分发挥认可测试实验室功能,加大对本地农产品生产、加工企业的服务力度,指导企业对标香港标准生产,助力更多绿色、有机、优质的农产品凭借过硬的“质量名片”进入香港市场。

(上接1版)窑变盘、太极人、月亮瓶……武当窑陶瓷新材料专业研究所展区内,一系列富含武当文化特色的琉璃陶瓷让人爱不释手。部分器型以绿松石粉末入釉,结合不同施釉方式,呈现出深浅各异的高雅绿色,色调温润如玉。该研究所技术总监杜见勇介

科技赋能 以“智”提效

11月10日,在东霖智行(十堰)汽车技术有限公司生产车间,工人在后悬装配线上有序完成各道工序。据了解,该公司主要生产悬架系统、底盘传动总成两大类产品,现有研发人员60余人,专注于为整车企业提供驾驶室悬架、底盘传动等模块化产品解决方案。该公司加快推进数字化智能工厂建设,已建成具备年产50万套驾驶室悬架系统及4万套底盘传动器总成的现代化生产基地,前三季度营业收入同比增长32%。 记者刘昆 摄



“废枝”加工变“金枝”

本报记者张婧

“以前剪下来的枝叶,要么堆在田边烂掉,要么费劲运去堆肥,没想到现在还能卖钱。”11月10日,正将茶树枝装车的竹山县楼台乡旺村茶农王建国笑着说。

当日清晨,薄雾尚未散尽,旺村的茶园里已忙碌起来。茶农们正使用现代化修剪机械,对茶树进行秋季整形修剪。与往年不同的是,剪下的枝叶不再简单还田,而是迅速归集、分类、装车,运往附近的茶叶深加工企业。这些曾被视为“废料”的茶

树枝叶,如今通过科技赋能和政策引导,实现从“茶园副产品”到“高值原料”的转变,成为当地带动茶农增收、推动产业升级的新引擎。

“一亩茶园可产生1000公斤修剪枝,我们按0.2至0.25元/公斤收购,一亩地能给茶农带来数百元额外收入。”楼台乡茶叶有限责任公司总经理黄开朝介绍,公司今年已收购修剪枝1800吨,加工制成大叶茶900吨,产品主要供应茶饮料、茶食品、功能性茶提取物等精深加工领域,目前已基本售罄。

在竹山县得胜镇圣水村的十星红茶业加工车间内,同样是一派热火朝天的景象。新鲜茶枝经自动分拣、高温杀青、智能揉捻、低温干燥等标准化生产线处理后,被制成品质稳定的茶坯,为后续开发袋泡茶、速溶茶、茶粉等高附加值产品奠定基础。“枝叶资源化利用不仅减少了资源浪费,还带动了本地就业,车间里80%的工人都是本村及周边村民。”该公司相关负责人说。

为推动茶叶全产业链高质量发展,竹山县今年出台多项激励政策,对完成机械化改造的1万亩茶园,每亩给予500元补贴,同时对从事大叶茶加工的企业,按每吨干茶给予1000元奖励。

小小茶枝,撬动大产业。如今,在竹山广袤的茶园里,修剪下来的“废枝”正悄然变为“金枝”“富枝”,不仅延伸了茶产业链条,提升了产业综合效益,更通过资源循环利用、就业岗位创造和村集体经济壮大,为乡村振兴注入可持续、内生性的发展动能。

小蝎子“爬”出致富路

本报记者冰客

11月9日,郧阳区杨溪铺镇刘湾村的养蝎大棚内,村民汪川汉与妻子戴着头灯,正用铁夹小心翼翼地收拢成熟的蝎子——这些即将外销的“致富虫”,承载着夫妻俩丰收的期待。

今年3月,汪川汉夫妇购入50公斤母蝎,开启规模化养蝎事业。从控温、喂食到日常管护,两人密切协作,把精细化管理贯穿养蝎全过程。短短半年,付出便见成效——截至目

前,首批200公斤成品活蝎全部售罄,纯利润达8万元。

早在2021年,汪川汉辗转河北、河南等地,深入规模化养蝎基地与交易市场,一边潜心钻研养殖技术,一边摸透市场行情。从合伙运营到小规模试养,他逐步掌握产前筹备、中期管护、产后销售全链条经验,为规模化养殖奠定基础。

2024年9月,手握成熟技术的汪川

汉夫妇,经多地考察,最终选中交通便利、光照充足的刘湾村扎根。他们租下210平方米的大棚,投入22万元添置锅炉、保温水箱、标准化蝎窝、地暖等设施,搭建起产业发展的“温床”。

如今,尝到甜头的夫妻俩干劲更足。“2026年力争新增养殖面积6000平方米,购进母蝎200公斤,依靠技术提升规模效益。”汪川汉信心满满地说,他计划通过精细化管理保障高繁

殖率、高成活率,力争成品活蝎产量达到800公斤,同时,带动周边群众季节性就业。

