■ 五中全会精神在基层

“一朵香菇”何以撑起300亿元产业

——随县香菇产业的跃迁密码

“每出口五朵白花菇中，就有一朵来自湖北随州的随县。白花菇因品质上乘被称为香菇界的天花板，随县白花菇出菇率高达80%以上。”随县产业发展服务中心党组成员、副主任孙科一语道出随县在中国香菇产业版图中的坐标。

眼下，正值香菇出菇旺季。记者走进随县香菇产业融合示范基地的大棚里看到，菌棒码放整齐，一朵朵龟背纹白、肉厚醇香的香菇破棒而出，几名采菇工凑近菌棒小心采摘。分拣线上鲜菇翻滚，烘干机装满待启。地上，一袋袋干香菇、一筐筐鲜香菇堆得满满当当，正等着发运。

这座距武汉约200公里的县城，被誉为“中国香菇之乡”“中国花菇之乡”，年种植香菇规模近3亿袋、全产业链产值突破300亿元，带动超30万人就业，产品远销海外超60个国家和地区。

一朵香菇，何以撬动300亿元产业，随县香菇闻名国内外背后藏着怎样的崛起密码？产业链将如何进一步跃升？近日，记者来到随县探寻答案。

● 本报记者 李嫒嫒



随县香菇产业融合示范基地。 本报记者 李嫒嫒 摄

手机成了“新农具” 从“经验种菇”到“智慧种菇”

在随县香菇产业融合示范基地，连片智慧大棚沿田埂铺开，每个大棚入口上方都挂着一块电子显示屏，实时显示棚内的温度、湿度、光照和二氧化碳浓度。“香菇生长需要精准控制，温度不能超过28℃，湿度不能高于70%，不然会影响出菇。”基地工作人员刘国聪介绍。

过去种菇，大棚卷膜靠手摇，看温靠温度计，大棚里的事得一趟趟跑。如今，湖北鹏昇菇品有限公司基地负责人方艳平在家就可以操作，她的手机变成了“新农具”。

她打开手机上的香菇大棚控制系统，整个大棚的环境数据一目了然。手指在屏幕上点几下，棚内卷膜器缓缓打开，风扇转起来，水帘开始送凉。“可以远程一键操控卷膜器、风扇和水帘，精准控制香菇生长所需的最佳环境。我一个人管理197个大棚，全靠这个智慧系统。”

“传统香菇种植在温度控制方面不够精准，现在可以根据香菇生长习性控制出菇适宜的温度、湿度等，精确到零点几度，大幅提升出菇率，实现稳定高品质的‘智慧出菇’。”刘国聪对记者表示，正在出菇的是春栽品种，每根菌棒大概能产3斤鲜菇，一个大棚约有一万棒菌棒。

大棚内除注水、采菇等必要的人工操作外，其余环节均为“智能化”自动控制，棚内作业人均可管理30万棒菌棒，效率是传统模式的10倍。

湖北鹏昇菇品有限公司董事长张先春表示，智慧化种植让规模化成为可能，随县香菇产业融合创新基地内230亩均实现智能化种植，是全省最大的香菇种植基地，年产值超过5000万元。

“香菇一个生长周期可采三四茬，当前出菇期可持续到明年4月。我们既卖鲜菇，也卖干菇，以鲜菇为主。湖北各大商超九成货，都是从这里进的，同时公司在武汉设有自己的档口。当前正值出菇期，每天平均销量在3吨左右。”张先春说。

从“经验种菇”到“智慧种菇”，改变的不只是效率。它把香菇从“看天吃饭”的农产品，变成了环境可控、标准可依、模式可复制的“工业品”。

“一朵香菇”的跃迁 从种源受限到走向全国迈向全球

张先春的“生意经”，是随县香菇产业发展的一个缩影。

随县香菇，撑起一条超300亿元的产业链，从随县走向全国、迈向全球的背后，既得益于得天独厚的地理环境，也依赖于较为完备的产业基础。

随县地处南北交界过渡地带、北纬31度黄金农业带，大洪山、大别山、桐柏山“三山环绕”，四季分明、光照充足，昼夜温差最大超20℃，是香菇生长的绝佳之地；丰富的栎木资源为香菇规模化种植提供了充足的养分。

“这里昼夜温差大、空气比较干燥，香菇生长过程中容易形成裂纹，生长周期长，干物质积累多，粗多糖含量高，品质自然就好。”孙科说，“龟背纹白、肉厚醇香”是随县香菇的鲜明标签。

自然禀赋之外，更深的根基在于种植起步早，栽培技术成熟，产业基础深厚。

“1978年，华中农业大学教授团队在随县开展人工栽培椴木香菇，成功选育出‘7925’‘7917’两个优良菌种，拉开了现代香菇种植的序幕。”随县产业发展服务中心工作人员谭利宏讲述了这段历史。

孙科表示：“经过近50年的发展，随县香菇产业已形成从菌种选育、规模种植、精深加工到对外贸易的全产业链；配套的食用菌香菇机械企业也在不断增长。同时，随县香菇种植技术也成为范本，在全国各地主产区开展技术交流与指导。”

在产业链延伸中，随县香菇精深加工板块持续壮大。随县统计局数据显示，全县拥有裕国菇业、炎顺科技等29家规上企业，总产值达54.97亿元，相关配套企业130余家；同时引进湖北省农发集团、长投集团两家省属国企，成立湖北香菇集团、湖北省香菇供应链有限公司。

以香菇为原料的深加工产业在此加速集聚，走进随州香菇博览馆，香菇脆、香菇辣条、香菇饼干等香菇零食，以及香菇酱等调味品琳琅满目。

一组数据，直观勾勒出随县香菇产业的发展现状：全县有184个香菇产业分布村，30余万人从事香菇产业；3万棒以上香菇种植合作社及种植大户304家，其中20万棒以上57家；年种植香菇稳定在3亿袋，产干菇7.7万吨。2025年随县香菇全产业链产值超300亿元，较五年前增长六成左右。2025年随县食用菌出口25.17亿元，同比增长138.1%。在食用菌细分赛道中，随县香菇出口规模稳居全国第一梯队。

透过随县香菇产业崛起的历史，可以看出随县香菇产业走出的并非一条简单的规模扩张之路，而是一条从“种源受制”到“自主选育”、从“提篮小卖”到“买全国、卖世界”的跃迁路径。

智研咨询报告显示，香菇产业上游主要包括菌种、培养基原料（木屑、棉籽壳、玉米芯等）、栽培容器、生产设备（如拌料机、装瓶机、培养架、环境控制设备、采收机、分拣包装设备）等；行业中游为香菇种植栽培及采后处理等环节；行业下游面向消费市场，主要包括香菇加工、餐饮以及家庭消费。

对于香菇行业未来竞争趋势，智研咨询报告称，品质标准化与技术化竞争将升级，锚定高端细分赛道。香菇企业会聚焦细分需求做产品创新，拓展鲜菇、干货、预制菜、菇类深加工食品等多元品类。

党建落在产业链上 资源和服务下沉到一线

产业链延伸到哪里，党组织的作用就要发挥到哪里。“香菇产业要爬坡过坎，靠单打独斗不行。县委坚持党建引领，把各方力量统起来、把关键要素聚起来，让党组织成为产业做强做优的‘主心骨’。”随县县委书记姜辛辛对记者说。

随县香菇产业种植规模、技术优势均突出，但“大而不强”的结构性短板不容忽视。记者在调研中获悉，当地龙头企业较少，引领力偏弱，对中小企业品牌赋能体系尚不健全；品牌溢价有限，区域公用品牌与企业品牌存在“两张皮”现象。

同时，精深加工企业仅占食用菌企业总量约30%，精深加工率不足40%，产品多集中于干制品、香菇酱等低附加值品类，向产业链高价值环节延伸不足。

如何进一步增强产业链韧性，推出几家“叫得响”的本土品牌？“随县的解题思路是，让党组织扎根在产业链条上，把资源和服务下沉到一线。”随县县委常委、组织部部长秦学伟表示。

——建组织体系，解“谁来统筹”。秦学伟介绍，随县成立产业发展服务中心，统筹服务全县香菇等重点产业；组建香菇产业发展推进机制，由相关分管县领导担任链长，统一谋划、整合政策、项目和资金。过去政策、项目、资金分散在各职能部门，如今都围着产业链转、盯着短板补。例如，湖北肽源实业在上马智能化活性肽提取项目时，立项审批、设备采购等一度卡住进度，县产业服务中心安排专人全程跟进服务，让项目顺利按期落地。

——育企业梯队，解“谁来引领”。孙科表示，随县以“壮大领军企业、培育梯队主体、完善协同机制”为核心，构建“头部引领、中小企业支撑、配套协同”的企业发展矩阵，增强产业链核心竞争力。

孙科介绍，“聚焦菌种、种植、机械、加工、电商五大关键领域，随县实施‘中小企业成长计划’，每年精准筛选具有潜力的菌种企业2家、种植企业2家、机械企业1家、中小加工企业2家、电商企业2家，建立动态重点培育库，形成储备一批、培育一批、壮大一批的梯度培育格局。”

——促技术创新，解“谁来支撑”。产业向价值链高端攀升，离不开技术创新与人才供给。秦学伟介绍，由组织部门牵头，与华中农业大学、上海农科院等院所开展校企、校地合作，建成全国首个香菇产业研究院、随州香菇科研推广中心，抓菌种筛选培育，建立数字化香菇栽培示范工厂，推动企业开发香菇脆、香菇酱等精深加工产品，进行延链补链强链。

同时，建立“土专家”党员人才库，设置党员示范岗，组织党员技术骨干与菇农结对帮带，把技术难题解决在菇棚一线。

在如何落实五中全会精神方面，秦学伟坦言，将聚焦人才、技术、项目等要素保障，持续健全组织体系，强化人才引育，助力香菇产业做大做强。

补短板、锻长板。随县香菇产业占随州香菇产业80%以上，随州市也为香菇产业定下了五年发展新蓝图。根据规划，力争到2030年，“随州香菇”种植规模达5亿袋，培育上市企业1家、100亿级领军企业2家、50亿级领军企业1家、30亿级领军企业1家，全产业链产值突破600亿元，区域品牌价值突破500亿元，授权企业数量突破80家。

同时，进一步巩固拓展高品质香菇核心产区优势，加快建成全国香菇交易中心、种植基地、加工基地、出口基地，打造湖北香菇优势特色产业集群。

“十五五”开局之年，县域经济的发力点，已从“拼资源、拼政策”转向“拼生态、拼组织力”。随县香菇给出的样本在于：一朵菇的“链”式跃迁，靠的不是单点突破，而是科技、组织等多方合力。

高新科控：坚持科技战略投资 助力打造大湾区千亿产业集群

● 本报记者 武卫红

LG Display、百济神州、诺诚健华、利德曼……在广州开发区控股集团有限公司（简称“广开控股集团”）旗下广州高新区科技控股集团有限公司（简称“高新科控”）的投资版图上，以生命科学和光电显示为两大主线，串起了一个涵盖众多知名头部企业的名单。

28年来，从无到有，从小到大，如今发展为超200亿元总资产规模的专业化产业投资平台，高新科控始终坚持以科技战略投资为主业，走出了一条独具特色的差异化投资道路。

作为一家广州市区级国资科技战略投资平台，高新科控是如何独具慧眼并连续投中诸多明星项目的？在这背后又有哪些独特的投资逻辑？日前，中国证券报记者专访高新科控总经理兼利德曼董事长尧子、高新科控副总经理兼利德曼董事李相国，解码高新科控成立28年来的投资秘诀。

激发上市平台澎湃动能

在高新科控投资版图上，生命科学是其中一大投资主线，也是广州打造生物医药产业高地的关键组成部分。自成立以来，高新科控在生物医药领域先后投资百济神州、诺诚健华等重磅项目，打造广州国际生物医药战略高地。2018年，高新科控又将体外诊断（IVD）领域上市公司利德曼纳入投资版图。

“当初并购利德曼，关键在于打通产业与资本对接通道。”尧子介绍，利德曼深耕体外诊断赛道，是国内IVD领域首批上市公司，拥有国际先进水平的研发中心和参考实验室，品牌影响力、营收规模等均处于行业前列。2018年，高新科控通过受让股份的方式成为利德曼第一大股东，使其成为高新科控“五个一”产业战略中重要的上市公司板块。2021年又参与定增实现绝对控股，使其资产负债率大幅降低，进一步充实账面现金流，为后续资本运作奠定了坚实基础。今年7月，利德曼斥资13.93亿元，收购北京先声祥瑞生物制品股份有限公司61.50%股权，正式切入生物制品领域，形成“体外诊断+生物制品”的双主业布局。

据介绍，“五个一”战略是高新科控聚焦生命科学领域打造的一套产业布局体系，具体包括：一批行业头部项目、一家专业领域上市公司、一系列国内头部产业基金、一系列专业化园区、一套金融服务体系。“‘五个一’战略是高新科控围绕生命科学产业构建的闭环生态，从项目投资、资本运作到园区承载、基金撬动、金融服务，形成互相支撑的完整链条。”尧子表示。

“利德曼是高新科控‘五个一’战略的核心组成部分，作为链接产业端与资本市场的关键桥梁，其战略地位将长期保持稳定且持续提升，未来将依托上市平台优势持续拓展发展空间。”尧子说。

打造舰群式投资布局

先声祥瑞成立于2000年，主营业务聚焦于结核病诊断、筛查及相关疫苗领域；利德曼主要从事体外诊断试剂、诊断仪器、生物化学原料的研发、生产和销售。先声祥瑞如何进入利德曼的视野？未来利德曼将如何进一步巩固和拓展双主业格局？

在李相国看来，投资需要兼具农民持之以恒、精耕细作的耐心，以及猎人洞察先机、果断执行的敏锐，也就是“兼具农民和猎人的双重身份”。此次利德曼收购先声祥瑞，也是高新科控“农耕+打猎”投资模式的又一次成功落地。

李相国表示，所谓“农耕”模式，就是投资团队持续深耕赛道，从行业研究、项目挖掘、前景研判、投资谈判、投后赋能到最终收获回报，形成“耕地+播种+收获”完整闭环，实现投资良性循环。相比精耕细作的“农耕”模式，“打猎”模式主要是一旦市场上出现重大投资并购机会，投资团队需精准、迅速、高效、果断决策，第一时间锁定优质标的，并快速完成投资收购。



公司供图

记者了解到，利德曼与先声祥瑞已完成股份过户交割、董事会和管理层换届及制度修订，目前正进一步推进深度融合。

据介绍，利德曼与先声祥瑞并没有强行推进部门合并等动作，而是优先推动核心管理层互通，在共同感兴趣的BD（商务拓展）项目、渠道共享、研发交流等领域开展试点合作。“双方并不是各自独立发展，也不是硬整合到一起。”尧子说，这次重大资产重组不是说谁兼并谁，不是谁吃掉谁，更不是重形式轻实质的“报表式合并”，而更像是引入志同道合的伙伴。团队融合、管理协同将作为融合的核心任务，双方将作为平等主体深入融合、共同发展壮大。

今年前三季度，利德曼营业收入同比增长63.29%，归母净利润同比增长197.20%，转型成效初步显现。“利德曼与先声祥瑞的现有业务均属于医药领域相对成熟的板块，收益较为稳定，将作为短期业绩基本盘。从中长期看，后续将在充分调研论证的基础上，审慎布局新的业务方向，不会盲目追逐市场热点，撒胡椒面式堆砌概念推高市值，保障长期发展稳定性。”尧子表示。

“高新科控已形成聚焦血液肿瘤赛道的百济神州以及聚焦光电显示赛道的LG Display两大旗舰。按照规划，利德曼将成为高新科控在生命科学领域的另一大旗舰。”李相国表示，舰群式投资布局就是围绕赛道龙头旗舰项目，投资其上下游关联企业，形成产业链协同的舰群布局，通过龙头交叉背书提升投资成功率，降低整体投资风险。

坚持“产业+资本”双轮驱动

作为广州开发区、黄埔区、广开控股集团旗下国有产业投资平台，高新科控成立于1998年。自成立以来，公司围绕“五个一”战略目标，逐步完成了从“0到1”的奠基，目前总资产规模已超过200亿元。在光电显示领域，高新科控与全球头部企业LG Display合作，共同投资超800亿元，并于今年10月同比例向乐金显示光电科技(中国)有限公司增资10亿元，建设广州“全球显示之都”，助力打造平板显示千亿产业集群。在生命科学领域，公司通过投资百济神州、诺诚健华等生物医药龙头项目，借助龙头产业带动效应，助力区域集聚赛默飞世尔科技公司、广州绿叶生物医药投资有限公司、恒瑞医药等30多个生物医药枢纽型项目，总投资超200亿元。今年以来，公司又相继布局培养基龙头奥浦迈、核药企业成都纽瑞特医疗科技股份有限公司等产业链上下游项目，旗下基金平台亦步入收获期，信诺维、英派药业、礼邦医药等被投企业相继IPO。

成立28年以来，背靠广开控股集团，高新科控在实践中探索出了一条独具特色的差异化发展路线。“高新科控没有走单纯的产业方路线，也没有走单纯PE类金融投资路线，而是摸索出了一个‘比产业方更懂资本、比资本方更懂产业’的‘产业+资本’双轮驱动模式。”尧子说。在资本层面，高新科控通过“上市平台–基石项目–财务投资”三类互补资产组合，形成三资产层结构设计：上市平台作为发动机贡献增长动力，基石项目作为压舱石提供稳定收益，早期财务投资带来弹性收益，三类资产占比保持合理区间。今年，公司引入四大头部银行系金融资产投资公司（AIC），落地28亿元市场化债转股增资，资本结构显著优化。

按照规划，“从1到N”的探索成为高新科控下一个发展目标。“十五五”期间，高新科控将坚守价值投资与服务理念，继续围绕产业龙头项目投资，通过布局优质赛道，推进科技、产业、金融有效联动，服务国家战略。未来，高新科控将持续打造粤港澳大湾区特色鲜明的专业化科技控股集团，为广州开发区、黄埔区加快培育“算电药显”四大新兴支柱产业、为粤港澳大湾区新质产业蓬勃发展贡献力量。