

1906

一个家庭农场种出新丰景

从新农人到『兴农人』

新闻提示

家庭农场是指以家庭成员为主要劳动力,从事农业规模化、集约化、商品化生产经营,并以农业收入为家庭主要收入来源的新型农业经营主体。

近年来,六盘水市家庭农场立足自身资源禀赋,以市场需求为导向,逐步发展出种养结合、农旅融合等形式。目前,全市有家庭农场1906家,其中省级示范家庭农场282家。2023年,水城区蟠龙镇百车河庭银家庭农场成为贵州省唯一入选农业农村部全国新型农业经营主体典型案例的家庭农场。

聚焦政策赋能、金融活水、人才培训和合作创新,六盘水正推动家庭农场从“单打独斗”走向“联合共赢”。这些小而精、专而联的经营主体,正成为盘活山地资源、凝聚零散农户的重要力量,在乌蒙深处铺展出一幅幅“场兴民富、产旺村美”的生动图景。



六盘水山海园种植农民专业合作社内,工作人员分拣装筐。贵州日报天眼新闻记者 李佳琪 摄

六盘水市水城区蟠龙镇百车河社区红心猕猴桃收购点进行猕猴桃装车。贵州日报天眼新闻记者 李佳琪 摄

博士回乡，种蔬果富乡亲

贵州日报天眼新闻记者 李佳琪

8月25日中午时分,烈日炎炎,六盘水市钟山区双冕街道中簪村的六盘水山海园种植农民专业合作社内,合作社理事长李世瑶和妻子正熟练地挑拣着新鲜采摘的西红柿,按照果型分类、称重、装筐。

“这批订单下午就要送往市区。今年,我们还试种成功草莓西红柿等特色品种。”李世瑶说。

凭借出色品质和新鲜供应,合作社的应季农产品逐渐在本地打响名气,市场销路不

断拓展,2024年产值达30余万元。目前,合作社拥有3个连栋大棚和49个独栋大棚,草莓、西红柿、西瓜、玉米等作物轮番种植,大棚内四季蔬果飘香。

从小在山村里长大的李世瑶,深知农民“靠天吃饭”的艰辛。但在他看来,农业发展好坏不只“成事在天”,更要“谋事在人”。2016年,他从西北农林科技大学博士研究生毕业后,毅然选择回乡创业。他坚信,山地并非劣势,而是有待深耕的特色资源。

经过多年发展,合作社联农带农能力持续增强,先后获评省级示范合作社、省级示范家庭农场。同时,李世瑶通过选育优良品种、创新种植模式、发展技术赋能,带领乡亲们闯出一条增产增收增效的现代山地特色高效农业之路。

今年56岁的中簪村村民刘琴对此深有感触。“我家有1亩多地,以前种玉米、土豆,仅能自给自足。2023年开始跟合作社种紫玉米,他们提供种子、教技术、包销路,今年光是一茬玉米就赚了5000多元。”

如今,在李世瑶的积极探索下,以家庭农场领办合作社、“合作社+家庭农场+农户”模式在中簪村基本形成,孕育着带动乡邻共同发展、推动乡村产业振兴的蓬勃力量。

技术共享，大家好才算好

贵州日报天眼新闻记者 李佳琪

眼下,六盘水市水城区蟠龙镇百车河庭银家庭农场的猕猴桃种植基地里,疏密有致的架子上,穿着“小纸裙”的红心猕猴桃缀满其间。

“再有一个星期,这些猕猴桃就能陆续下果。”尽管自家的果子还未到采收期,晏庭银这些天却格外忙碌。中国邮政在百车河社区设立红心猕猴桃收购点,他作为负责人,正协助周边种植户打包发货。百车河猕猴桃皮薄

肉甜,可不能因为包装马虎砸了招牌。”

在打包间隙,晏庭银不时与前来寄件的种植户交流种植经验。这位常被乡亲们挂在嘴边的“晏师傅”从不藏私。“一个人好不算好,大家都要好才算好!”每到授粉、剪枝、病虫害防治等关键环节,只要乡亲们有需要,他总是第一时间上门指导。

2015年,晏庭银抓住水城区大力发展猕猴桃产业机遇,开始种植猕猴桃,边学边

干。经过多年摸索与积累,庭银家庭农场红心猕猴桃亩产达4000余斤,口感深受省内外市场青睐。看到实实在在的效益后,晏庭银主动牵头,组织团购农资、统一技术标准,带动百车河社区80%以上种植户加入有机管护行列,50余农户通过种植猕猴桃实现户均增收数万元。

“百车河猕猴桃根本不愁卖。”晏庭银笑着说,一个个来自百车河的红心猕猴桃正通过冷链物流发往全国,成为越来越多消费者心目中的“凉都名片”。2023年,他的家庭农场已作为贵州省唯一家庭农场入选农业农村部全国新型农业经营主体典型案例。

植的草莓、冬桃、西瓜等水果实现错峰上市。

在农庄的“云种植”体验区,游客通过手机就能认养地块。到访时,既能体验采摘,又能通过民宿厨房亲自烹任劳动成果。游客王建是重庆人,在保华镇已住20余天。“这次来六盘水,带着孩子来农庄采收‘云种植’的草莓。”王建说。

农庄的冬桃林下,常能看到城市孩子追着土鸡跑闹的场景。“这些孩子分不清韭菜和麦苗……”吴兰笑着说。这种原生态的农耕体验,是亲子旅游的新卖点。抓住这一机遇,像吴兰农庄这样的家庭农场,正书写着乡村全面振兴的新故事。

摘,采摘周期从9月持续到第二年3月初,可有效弥补猕猴桃下市后的空缺。”此外,韦开华还采取订单农业模式,对接外地市场,实行标准化采摘:只取两片叶子间的豆贝,并迅速冷链处理,最大限度保持鲜度。

凭借优良品质,农场的豌豆尖不仅销往国内多个城市,更远销至韩国、英国等市场,地头价最高卖到每斤30多元。2023年,农场销售额突破60万元,2024年达100万元。同时,农场每年带动务工约6000人次,发放劳务费近40万元,有效促进当地农民增收。

农耕体验，田园的新卖点

贵州日报天眼新闻记者 谢勇勇

“今天有贵阳的客人来,得现抓只跑山鸡。”8月28日一大早,在六盘水市钟山区保华镇与青林、南开乡的交会处,吴兰农庄的柴火鸡香气正随山风飘散。

这座占地30余亩的吴兰农庄里,9个草莓大棚与冬桃林错落分布,举家出游的游客们挎着竹篮穿梭其间,孩子们脚踩采摘的欢笑声不断。

“我们的秘密在这锅柴火鸡里。”农庄主理人吴兰掀开铁锅盖,金黄汤汁翻滚着冒泡。灶膛里炖着清晨刚从桃林抓来的跑山鸡——这样的场景,已成为农庄的“招牌”,吸引不少外地游客自驾而来。

“农庄自产食材占比超90%,从枝头到灶头不超过200米。”吴兰说。得益于“中国凉都”的独特气候造就的立体农业优势,这里种

高效轮作，豌豆尖俏海外

贵州日报天眼新闻记者 顾冰洁

8月27日清晨,六盘水市六枝特区月亮河乡花德村的陈艳家庭农场内,负责人韦开华正带着工人采摘猕猴桃。另一边,耕地整理工作也在同步进行。“这两天我们一边卖猕猴桃,一边整地,9月1日就要赶种豌豆尖。”韦开华说。

今年52岁的韦开华是花德村本地人,早年从事建筑行业,2015年响应乡里号召,与

朋友合伙种植猕猴桃。后来合伙人相继退出,他坚持下来,并在乡政府的技术支持下成功种出猕猴桃。在跑市场的过程中,他发现豌豆尖市场前景好、周期短、效益高,于2022年与妻子陈艳共同创办家庭农场,利用30亩土地实施“黄爪+豌豆尖”轮作模式,实现耕地高效利用。

“豌豆尖有市场,种下后20天就可以采

弯腰揽客 接轨市场

五星级酒店路边摆摊

贵州日报天眼新闻记者 桂榕

8月26日下午4点,六盘水市生态旅游景区风池园内,贵州酒店集团六盘水贵州饭店的外卖餐车摊位已支起长桌,乌蒙香辣子鸡、梅菜扣肉、卤猪耳、豉油鸡、钵钵鸡等10余道菜品一字排开,路过的市民三三两两围拢过来,对着8元至48元的价目表规划着晚餐。

2021年12月9日,贵州酒店集团六盘水贵州饭店成功获评五星级旅游饭店,成为六盘水市首家五星级旅游饭店。这场看似“降维”的经营变革,不仅是一次“弯腰”揽客,更是高端餐饮业在市场浪潮中的一次主动破局。

“我们希望通过外卖餐车拓展客源、增加收入,这也是品牌下沉、贴近市场的重要尝试。”六盘水贵州饭店餐饮总监邓洋说。其实,2022年饭店外便设置一辆小餐车供应餐食。

7月15日,六盘水贵州饭店进一步扩大外卖餐车经营规模,增设帐篷与就餐区,真正把“五星体验”搬到街头。在旅游最旺的几天,外卖餐车单日销售额最高达8000元。

从早晨开始,餐车便为市民提供早餐服务,包子、馒头、豆浆、西式面包等一应俱全。到了下午4点,菜品变得更加丰富——卤菜、家常硬菜、爽口小吃陆续上线。

“以前总觉得没几百块钱,没法在五星级酒店吃好一顿饭,现在完全不一样了。”一位正在餐车前购买卤味的市民说,这些都是酒店招牌菜,定价却十分平价,一份辣子鸡仅38元,人均二三十元就能吃好吃饱。

主动走出“高楼”、走近市民,六盘水贵州饭店以灵活的思维、真诚的态度,与市场接轨。正如邓洋所说,“只要市场有需求,我们就愿意去改变。希望通过这种方式,打破与消费者之间的距离感。”



贵州酒店集团六盘水贵州饭店外卖餐车摊位现场。贵州日报天眼新闻记者 桂榕 摄

外地购房者占三成，六盘水市建立房产超市服务平台——

从打卡避暑到沉浸式旅居

贵州日报天眼新闻记者 郭立

“六盘水有个‘看不见的空调’,吹风就像吹冷气。而我们那儿可能只装了‘空调外机’,到那都是热气腾腾。”湖北游客谭荣登幽默地说起六盘水19℃的凉爽,“我考察了几个住宅区,打算买套房,以后夏天就住六盘水。”

凉风不仅吹来避暑人潮,还“吹暖”六盘水楼市。截至7月,今年以来六盘水房屋成交量超过12万套,钟山区一手房和商品房价格上涨3%。外地购房者逐渐增多,占比接近30%。

六盘水市凉都房产超市总经理严公平介绍,外地客户大多来自上海、广东、四川、湖北等夏季气温较高的地方,更倾向购买90平方米以下的小户型房屋,同时夏季短期租房需求也出现明显增长。“这些变化都体现出六盘水的地产潜力。”

从“打卡式旅游”到“沉浸式旅居”,是六盘水推动房地产市场持续回稳向好,促进金融、装饰等关联产业协同发展的契机。5月,六盘水市住房和城乡建设局牵头成立凉都房产超市服务平台,旨在通过提供购房、装修、家政等一站式服务,更好提升旅居游客的满意度和体验感,持续擦亮“中国凉都”旅居品牌。

不久前,从江苏无锡来的避暑团在六盘水新时代项目选购5套住房。购房过程中,凉都房产超市工作人员在深入了解客户购房需求后,推荐出一批房源供客户选择,还为客户争取到万余元优惠。“虽然城市很陌生,但房产超市的贴心服务让我感受温暖关怀,家的感觉慢慢产生。”一位购房者说。

“目前已有10余家房地产企业、多家装修公司和家政公司入驻。平台可根据客户需求精准推荐适配房源,还能通过专门渠道为客户争取更多优惠政策,进一步降低购房成本。”严公平说,自平台运行以来,平均每月向房地产公司推送客户100组,成交率超过30%。

水城税务信用修复助力企业守A级

本报讯(记者 谢勇勇)8月28日,记者从国家税务总局六盘水市水城区税务局获悉,该局创新开展纳税信用等级提升行动,积极助力纳税人信用等级修复和提升,2024年度纳税信用等级A级纳税人数量较2023年度增长39.73%。

纳税信用等级提升行动以纳税人自愿报名、税务局培训辅导的方式进行。水城区税务局组建纳税信用业务辅导团队,定期为企业开展纳税信用“体检”,并向有失信行为但符合修复条件的企业推送纳税信用等级提升攻略,实现纳税信用管理从“事后评价、被动应对”向“事前控制、主动提升”转变。

水城县盛唐商贸有限公司连续五年纳税信用等级结果为A级,却在2024年因财务人员大意,未按时限提交2023年企业所得税申报表,导致被扣分,差点错失A级纳税人信用。在税务部门帮助下,通过信用修复将被扣的5分修复回来,成功守住A级纳税人“招牌”,获得新的融资渠道。

据了解,水城区税务局在“纳税信用提醒”上持续发力,定期对纳税人纳税申报、税款缴纳等税费数据进行动态监控,并及时提醒失信纳税人纠正行为、化解失信风险。今年以来,共推送“纳税信用风险提醒”消息150余户次,为纳税人纠正失信行为,降低失信风险。

农村电商培训开班

本报讯(记者 顾冰洁)8月27日,为期两天的六盘水市六枝特区农村电商人才普及性培训启动。本次培训由省、市商务部门及行业协会指导,六枝特区电商物流产业园主办,旨在破解农村电商人才短缺瓶颈,进一步打通农产品线上销售渠道。

培训聚焦直播电商平台运营逻辑与实战技能,通过解析平台规则、消费心理及新商起量模式,帮助学员系统构建从入门到进阶的知识体系。案例分析和分组讨论等环节具有互动性,现场学习氛围热烈。实操环节围绕直播选品、场景搭建、引流技巧等展开手把手教学。

近年来,六枝特区积极构建“1+4+N”电商生态,即1个电商产业园区、1个节点仓和3个电商直播示范基地,以及多种合作模式,持续完善电商产业生态圈,推动农产品通过“云端”畅销。

烤烟收购全面启动

本报讯(记者 鲁媛)8月24日,六盘水市水城区2025年烤烟收购工作正式启动,全区各收购点陆续开仓。

8月25日,六盘水市烟草公司水城分公司窖口收购点,一辆辆农用三轮车满载金黄烟叶缓缓驶入。烟农们肩扛手抬,将一捆捆色泽饱满的“金叶子”送至分级台前。专业分级人员按标准仔细分拣、定级、过磅……“我种烟8年,今年种了44亩,气候适宜,烟叶长得比往年还好,收成不错。”水城区阿戛镇齐心村烟农陈斌说。

作为当地乡村全面振兴的支柱产业,烤烟种植持续为水城区农户带来稳定收益。2025年,全区烤烟种植面积3万亩,预计收购烟叶7.5万担。

为保障今年烟叶收购质效双升,六盘水市烟草公司水城分公司早谋划、早部署,严格按照“专分专收”标准组建收购队伍,并开展多轮业务培训。“今年我们点负责7300亩烤烟收购,涉及290户农户,计划收购1.86万担。开仓前分级人员已接受两次培训,确保熟练掌握技能,严把质量关。”窖口收购点站长林登政说。