

我省网络零售额两年时间从564亿元攀升到1205亿元

电商开路 贵品“云游”广阔市场

贵州日报天眼新闻记者 梁圣

11月是南方栽种蜂糖李的黄金时节。在安顺市关岭自治县花江镇五里村的山坡上，何品九举着手机，小心翼翼地调整着拍摄角度，镜头里一株株蜂糖李树苗在阳光下舒展着枝叶。她要把这生机勃勃的图景，通过抖音传递给山外的“家人们”。

“要每天更新，流量才能稳得住。”这是何品九悟到的运营法则。2023年6月11日，这位普通的农家女孩发布了第一条视频——骑着摩托车陪舅舅去修剪果树枝丫。那时的她还不懂什么流量密码，只是单纯想：“村里很多人家种有蜂糖李，发到网上去试试，看能不能拓展销售渠道。”

从最初寥寥几个点赞，到评论区渐渐有了询价的声音，何品九在数字世界里一点点开辟了属于她的新路。今年7月，一条题为“六马蜂糖李苗，十月份起苗”的视频，像一颗投入湖面的石子，激起层层涟漪——326.7万次的浏览，让何品九第一次

真切感受到了互联网的力量。“一下子找我买苗的人就多了起来，我也帮着村里人卖。”这段时间，网上销售小树苗，何品九一个月要挣八九千元。

像何品九这样借助网络平台销售农特产品挣到钱的故事在我省广大农村已不算稀奇事。这场由数实结合催生的“卖货潮”，不仅拓宽了农特产品的销路，更拓宽了农民增收致富的道路。

越来越多的贵州优质农特产品正通过“数字高速”飞越大山。从黔北的辣椒到黔南的茶叶，从毕节刺梨到水城猕猴桃，手机成为“新农具”，直播变成“新农活”，数据流带动了资金流、物流，激活了乡村振兴一池春水。

数据显示，近年来，我省网络零售额快速增长，2022年是564亿元，2024年就将攀升至1205亿元。越来越多的本土企业、合作社和创业青年借助互联网，通过一根

网线、一块屏幕，将贵州的优质产品和特色风物推向了全国乃至全球市场。直播电商、社交电商等新业态、新模式蓬勃发展。

在这场数字化浪潮中，贵州本土企业积极拥抱电商转型。贵州佳里佳农业发展有限公司正是通过“搞电商”，从边远山区的小村庄突破群山阻隔，闯出了年销售额10亿元的大市场；贵州山王果集团将电商视为拓展市场的主要阵地，力争在2025年实现电商销售占比达到70%的目标。

龙头企业也在积极行动，通过搭建平台、开展培训，帮助企业和农民掌握数字技能。10月21日，京东集团与贵州农发集团签署战略合作协议，共同推动贵品出山。京东集团副总裁熊伟表示：“我们将和贵州农发集团积极共建电商培训体系，定期组织覆盖全省的电商能力提升培训，为贵州培育更多懂技术、善经营的‘新农人’和电商运营人

才，为贵州农业数字化转型提供持续的人才支撑。”

在广大乡村，无数人正从传统的耕作中走出来，在数字世界里开辟新的增收渠道。这段时间，何品九不仅卖蜂糖李苗，她还积极参加京东集团和贵州农发集团联合举办的“百企千人”电商系列培训会，并在筹划如何帮乡亲们将更多的农产品通过网络卖出去。从个人创业到企业转型，从平台搭建到政策支持，“数实结合”推动贵品出山迎来了新一轮的“卖货潮”。

“以电子商务赋能实体经济、激发经营活力、提振消费需求，是正确的方向，也是我们当前亟需发力的重点。”省农业农村厅农业品牌专班办公室副主任、省绿色食品发展中心主任冯文武表示，“明年是‘十五五’开局之年，也是经济发展开创新势头的关键一年，电商领域大有可为。”

本报讯（记者 梁圣）11月10日，2025年贵州省高素质农民培育项目政策解读会在黔南州惠水县召开。

解读会以“政策解读、资源对接、工具赋能”为主要形式，通过系统解读培育政策、展示赋能举措、推广数字化管理工具，广泛动员农民、新型经营主体、返乡青年、退役军人等群体参与培育，并致力于推动培育成果转化为农业发展动能。

快速推动山地特色农

业提质增效，关键在人，核心是打造一支“爱农业、懂技术、善经营”的高素质农民队伍。近年来，贵州已累计培训新型农业经营主体带头人、产业技术骨干超10万人次，不少学员通过“农业+电商”“农业+文旅”等模式突破山地限制，让特色农产品走进全国市场，让古老村寨焕发新生，让农民从“体力劳动者”变身“有尊严的职业人”，充分印证了高素质农民是激活乡村发展动能的“关键变量”。

根据《贵州省2025年高素质农民培育工作实施方案》，今年全省计划开设479个培训班（常规班409个、专题班70个），培育高素质农民23937人，重点覆盖粮油和重要农产品生产主体、农机手和农业技术人员、现代山地特色高效农业经营主体、农村新产业新业态带头人、乡村文化传承人、乡村建设和治理人才六类群体，鼓励50岁以下、初中以上学历的农民、返乡大学生、退役军人报名，优秀学员将纳入“头雁”人才库重点培养。培育内容采用“模块化课程+实践性实训”模式，专业技能课程占比超70%，实操教学比例不低于四分之三，并建立1年期跟踪服务机制，通过线上线下各不少于两次的精准服务，确保“学得会、用得上、能增收”。

省农业农村厅二级巡视员吴宗建表示，2025年培育工作将紧扣精准适配与山地特色，通过“产业+群体”双适配定制课程、田间课堂实战赋能、“培育—服务—跟踪”闭环保障，让政策真正贴近农民需求、落地见效。

公益广告



返乡创业画家乡

潘世柳，黔东南州榕江县仁里水族乡党员村民，2021年大学毕业后南下深圳工作。今年年初，她返乡创业，开启以画为业的新生活。

开通直播账号，分享绘画过程；拍摄短视频，将画作与家乡实景结合。她还承接乡村墙绘项目，把“村超”故事、民俗文化、田园风光画在墙上，让乡村角落变风景线。半年时间，完成画作60多幅，墙绘800多平方米。她的作品深受网友喜爱，赢得不少粉丝“下单定制”。对今后的谋划，潘世柳说她准备创作系列作品，展现“村超”激情与村寨美景，同时用好自媒体平台，让更多人了解榕江。

图为潘世柳在家中的创作室通过网络直播推销自己的绘画作品。

周光胜 摄（影像贵州）

山间涌动“新脉搏” ——贵州供销系统推动多元化物流通道建设

贵州日报天眼新闻记者 向淳

每天，一辆辆货车、三轮车把上万件包裹送往黔东南州麻江县的22个驿站和63个村级服务点。同时，麻江各类农特产品沿着同一条物流网络反向奔流，销往全国各地市场。

农村物流是连接城乡生产和消费的重要纽带。由贵州供销系统和邮政系统联合打造的这条日夜不息的“双向车道”，正在重塑贵州山乡的模样。

在赤水市宝源乡供销合作社，月均要处理快件12万件，每年为村民节省取件费用288万元。这个基层供销社早已不是记忆中的“杂货铺”，设有农资超市、电商直播间、快递驿站。昔日“背着背篼赶场”的场景，正逐渐被“指尖轻点、万物到家”取代。

如何打开山门联通世界？六盘水黄心马铃薯的出海路，给了一个答案。去年冬天，285吨黄心马铃薯从乌蒙山区启程，在广西凭祥口岸完成报关，最终亮相越南超市货架。“我们要让山里的‘土疙瘩’变成国际市场的‘金豆豆’。”贵州高山珍品公司负责人说。

贵州贵水，山地特色农产品资源丰富。

贵州供销系统充分发挥“销”的优势，努力让这些深藏大山的“山珍”跨越千山万水，走进千家万户。

今年盛夏，黔东南州从江县万亩香果丰收，但果农喜忧参半，怕卖不出去。从江县供销合作社销售团队通过分级包装、直播带货，与相关企业合作，让这些好果子卖出了好价钱。仅半个月就帮助农户销售3万余斤，200余户农户受益。

“家人们看过来，我们遵义羊肉粉，汤鲜味美。还有这款辣椒面，安逸得很……”直播间里，遵义供销电子商务有限公司的主播说着一口“网言网语”。屏幕上，订单纷至沓来。

供销合作社“触网”升级，把手机变成“新农具”、数据变成“新农资”，为传统农产品打开了前所未有的销路。

2024年，全省各地供销社整合资源，大力开展农村寄递物流，助力县域商贸流通，供销社系统实现物流业营业额982532万元。比数字更可贵的，是城乡之间日益畅通的“呼吸节奏”。今年2月，贵州省供销合作社与中国邮政集团有限公司贵州省分公司、中国邮政储蓄银行股份有限公司贵州省分行签署战略合作协议，根据协议，三方将整合仓储、运输、配送资源，共同破解“工业品下乡最后一公里”和“农产品进城最初一公里”的双向瓶颈。

眼下，贵州供销系统正以多元化的实践，畅通物流通道，加速优质商品下沉，在广袤的城乡间书写农特产品高效流通的新篇章。

本报讯（记者 潘佳本）2025贵州抹茶产品创新大赛日前在“中国抹茶之都”铜仁市江口县举行。来自全国各地的30名业界能手经过前期的理论考核，齐聚于此，以贵州抹茶为原料，在杯盏之间展开一场关于风味与创意的较量。

木姜子、刺梨、猕猴桃、折耳根等贵州特色食材登上调饮操作台是大赛的一个亮点，参赛选手将这些承载地域风味的食材与抹茶深度融合，在35分钟内完成备料与制作，既展现了“抹茶+”的创意巧思，更通过实操环节的技术把控凸显了专业水准。

在赛事设置上，本次大赛采用“理论考试+实操考核”的双重评价体系。参赛选手总成绩由理论成绩（20%）与实操成绩（80%）加权计算得出，既考查选手的知识储备，也注重实际操作能力。

本次裁判团队汇聚了业界权威，包括茶行业全国技术能手覃玉、中国农业科学院茶叶研究所副研究员滑金杰等省内外专家。他们从视觉、嗅觉、味觉等多维度进行综合评审。裁判长覃玉表示，实操环节重点考核“抹茶+”饮品的技术应用与创意落地，力求让创新想法真正转化为市场潜力。

“我尝试将贵州抹茶与本地特色食材结合，打造具有地域风味的特调。”一位参赛选手在5分钟的作品阐述环节中，向评委展示了他的创作理念。这些年年轻且富有创意的作品既有将抹茶与贵州特色农产品巧妙融合的本土化尝试，也不乏瞄准国际口味的跨界创新，充分展现了抹茶在年轻创作者手中的无限可能。

江口是全球抹茶产业的重要地标，2024年抹茶产值突破3亿元，还衍生出抹茶巧克力、抹茶精酿等多元化产品。如今，抹茶正从传统饮品向烘焙、护肤品等领域加速拓展，其“百搭”特性成为产业创新与文化传播的重要载体。以赛事为纽带，铜仁市也正加快推动抹茶产业与青年创业的深度融合。

油菜移栽关键窗口期 专家团队深入田间 开展精准技术服务

本报讯（记者 邓锐洁）眼下正值油菜移栽关键窗口期，为破解我省山地油菜种植难题，由省农科院油料所牵头，联动贵州省油菜产业技术体系、国家油菜产业技术体系贵阳综合试验站组建的专家团队，于10月下旬至11月初相继深入毕节市织金县、黔南州瓮安县、贵阳市修文县等核心种植区，开展了全覆盖调研与精准技术服务。

在织金县，专家团队发现，今年入秋后雨水偏多导致土壤含水量偏高，给移栽苗田和排水防涝带来了挑战。针对当地油菜移栽的实际情况，专家团队提出构建“主沟+腰沟+厢沟”三级排水系统，同时配套松土追肥措施，重视田间水肥管理，为后续幼苗生长打下基础。

瓮安县正大力推广“机械化直播模式”，专家团队查看了土壤墒情与出苗状态，并针对秸秆处理、播种量调控、边角漏播等实际问题，量身定制了多项技术方案，包括根据墒情灵活调整播种量降低成本、适度早播培育冬前壮苗、以“板田直播”补播漏播地块等，让机械化技术更适配山区种植场景。

在修文县调研中，村民集中反映的根肿病防治问题成为技术服务重点。专家团队提出“预防为主、品种优先”的防控策略，对轻微发病地块建议药剂灌根，严重地块规划来年改种非十字花科作物，同时倡导长期选用抗根肿病品种从源头防控。此外，团队还围绕产业链延伸给出建议，助力当地完善“种植—加工”产业体系。

此次跨区域技术服务，是国家、省、科研单位三级体系协同发力的生动实践。国家油菜产业技术体系贵阳综合试验站引入前沿技术标准，贵州省油菜产业技术体系系统筹全省生产需求，贵州省农科院油料所提供核心技术支撑，帮助农民解决了移栽、防病、机械化种植等环节遇到的一些关键问题。

本版主编：刘皓 本版责编：刘杰
版式设计：蔡桂莉



随手关灯
节能环保



贵州日报报刊社 贵州日报当代融媒体集团