

温度曲线、水土条件、市场眼光、精细管理……

菜老板们锁定东部餐桌有高招

贵州日报天眼新闻记者 彭杨

6月23日，贵州春宝农业发展有限公司负责人袁光海异常忙碌。在位于安顺市普定县黄桶街道后寨村300亩西洋菜基地里，70多名工人在田间压苗、除草、施肥、打药，为即将到来的采收季作最后准备。

“还差一道肥就能出菜了。”袁光海说，“每天上万斤订单排队等着，首批15万斤西洋菜，一周后发往广东。”

袁光海的这笔生意，离不开一张温度曲线图。“4月份，我们的西洋菜是4元一斤。”他站在绿油油的种植地旁话锋一转，“但到了7月、8月，同样25斤的菜，就能多赚100多元。”

价格数倍增长的秘密在于温差。当东部沿海夏季普遍高温时，平均海拔1100米、夏季平均气温21℃的安顺，在蔬菜种植上具有天然优势。

“普定最热的时候也才36℃。别人的菜长不动的时候，正是我们的菜品质最好、价格最高的时候。”袁光海直言，从6月至10月的近

半年期间，不仅是西洋菜的黄金销售季，更是精准嵌入粤港澳大湾区市场供应缺口的黄金窗口期。“行情足够好的时候，一个月就能挣回一年的成本。”

捕捉到这股“温差效益”的，不仅袁光海一人。在安顺市平坝区天龙镇，贵州宝仁生农业开发有限责任公司负责人刘华在1250亩土地种韭黄，面向江浙市场供应。

“广东夏季高温多雨，韭黄品质下降，而平坝凉爽的气候恰好能保证韭黄的品相。”这种由气候差异形成的错峰优势，是刘华敢于一口气又新增500亩规模的底气。

“市场价格不好不出货，平坝气候足以让我获取更多效益。”刘华算了一笔账：新增加的500亩地每天需要50人管护，一亩地能产70件韭黄。夏季价格合适的时候，一件均价300元到400元。等到500亩成熟，成本一年就可收回。

但是，仅有温差还不够。袁光海选择普定，更看重的是这里独特的水土条件。

“这边是地下水，温度低，而且矿物质含量高。”袁光海说，“虽然河水也能种西洋菜，但口感差别非常大。不好的水种出来的菜有股苦味。普定的菜口感就非常好。”

自然禀赋只是基础，真正让安顺蔬菜在东部市场站稳脚跟的，是种植户们对市场需求的精准把握。

袁光海手机里存着一份详细的种植计划表，每行数据都标注着蔬菜品种、种植标准、日供货量。

“香港、澳门市场缺口很大，但品质要求也高。”袁光海说，卖到大湾区的西洋菜，采收标准很严格，菜叶的宽度和厚度、菜杆的长度都有标准区间。“做蔬菜，量要做大，品质也要好，要和市场需求接轨。”

同样注重市场导向的，还有紫云自治县坝

羊镇的贵州鑫源蔬菜种植销售发展有限公司。

2024年9月入驻当地后，该公司负责人杨再学根据广州、深圳等地商超的需求，提前3个月确定了10多种蔬菜的种植计划。基地里，工人们按照订单标准，为即将采收的白菜苔进行最后一轮田间筛选——单株重量须达300克以上，叶片必须舒展无损伤。

“白菜苔根部保留3厘米土茬，就能保证保鲜度。”杨再学说，按单生产贯穿从土壤到餐桌的全链条，配套的滴灌系统和有机肥施用方案，让每茬蔬菜生长周期都在精准控制中。2025年，该公司产值预计达到1300万元。

从零散种植到规模经营，从靠天吃饭到看单下菜……菜老板们努力的背后，折射出安顺蔬菜产业正在进行的深刻转型。气候优势、水土条件、市场眼光、精细管理……当这些要素汇聚在一起，黔中大地的蔬菜找到了锁定东部餐桌的“密码”。

得以快速纳销。

在安顺城区，类似的内涝积水点共有11处。2022年5月，安顺市成功入选国家“十四五”第二批系统化全域推进海绵城市建设示范城市，城区内涝治理迎来新机遇。

根据《安顺市系统化全域推进海绵城市建设示范城市建设工作方案》，安顺市80%建成区面积需达到10年一遇内涝防治标准，全面消除历史内涝积水点，城市防洪标准需满足设防要求。此后，安顺迅速梳理出城区11个内涝积水点，采用“一点一策”进行治理。

自2022年起，安顺市西秀区高级中学、贵安大道等部分积水点率先启动治理，并取得良好效果。2024年底至2025年3月，更多内涝积水点治理工程相继开工，这些工程已于今年6月前陆续完工。

令人没想到的是，“检验”来得如此之快。6月25日的这场暴雨，成为内涝积水点治理成果的首次“检验”。记者走访多个积水点发现，在本轮强降雨中，均经受住考验。

安顺建设海绵城市推动内涝积水点治理——

连日暴雨如注 商铺安然无恙

贵州日报天眼新闻记者 周强 杨媛媛

吴仕平心里悬着的石头终于落了地。

6月25日晚，一场持续数小时的暴雨，让这位五金店老板担忧了一整晚。开店8年，他的店面每年都要进水两三次。

“我今早起来就觉得奇怪。”吴仕平笑着说。当天上午，他走出家门，看到家门口已布满积水，心中顿时紧张起来：五金店门面可能又要进水。他匆忙赶到店门口，却让他惊讶不已——店门口竟毫无积水迹象。

其实，他的担心不无道理。这家五金店位于安顺市火车站立交桥旁。每年汛期，只要遇到暴雨，立交桥下必然出现内涝，积水随后向四周漫溢，涌入周边门面。这样的情况，每年

至少发生两次。

5年前，为了阻挡积水，吴仕平在五金店门口修建门槛。起初，门槛高20厘米，但无济于事，后来加高到30厘米，依然无效。最终，他只能听天由命。

火车站立交桥旁，上百家商铺都饱受水淹之苦。

“只是水深不同，有时20厘米，有时深达1米。”佬欧竹签烤肉店老板张女士说。2024年一场暴雨，她的烧烤店积水超过1米，店内菜品、冰箱全部“泡汤”，损失达数千元。

然而，6月25日晚暴雨过后，商户们同吴仕平一样，最初的担忧化作了惊喜。

气象预报显示：6月25日晚至26日早晨，安顺市出现了今年以来范围最广的暴雨天气，除紫云自治县中南部外，全市普降暴雨到大暴雨。商户们发现，如此大的暴雨，他们的店铺竟安然无恙。

“雨势凶猛，积水消散得也快。”张老板说，她从25日下午营业至26日凌晨4点，目睹积水迅速消退。

这一切，得益于安顺市海绵城市建设。今年3月6日，紫云路与沪昆铁路（安顺站）华严铁路桥脚内涝点治理工程开工建设。经过数十天的封闭施工，该积水点治理终于在汛期前完工。当暴雨倾泻而下，积水

黄果树旅游区

以贴心『增值服务』提升游客体验感

贵州日报天眼新闻记者 胡玉山

6月20日，记者走进安顺市黄果树旅游区新城广场的黔人百味餐饮店，店内生意火爆。

“老板，能推荐一下周边好玩的地方吗？我们打算在安顺多玩几天。”食客李女士向老板王小福问道。

王小福笑着递上一份手绘景区游览图，热情地介绍起来：“这是我们餐馆手绘的景区游玩地图，上面标注了各个景点的最佳游览路线，还有一些隐藏的小众打卡点。你们看，从这里出发，先去大瀑布感受它的磅礴气势。再去天星桥，那里的喀斯特地貌特别奇特……”

除了手绘地图，黔人百味餐饮店还为游客提供免费行李寄存服务，让游客能够轻松游玩。“出门在外，带着行李总是不太方便，我们就想着为游客多提供一些便利。”王小福说。这些看似微不足道的“增值服务”，实实在在提升了游客的旅游体验。

今年以来，黄果树旅游区紧紧围绕资源、客源、服务三大要素，将提升服务质量作为重中之重，从政府部门到企业商家，再到普通群众，人人都化身志愿者，为游客提供全方位、贴心的服务。

每天清晨，在黄果树景区票务中心，身着红马甲的“瀑花志愿者”开始一天的忙碌。“请扫码预约。”“卫生间往右转。”他们一边维持秩序，一边耐心解答游客问题。

为促进旅游服务质量提升，黄果树旅游区于2019年启动“同做文明旅行者，共筑美丽新瀑乡”文明旅游志愿服务项目，主要依托黄果树旅游区干部职工与社会招募志愿者，服务景区一线，打造文明旅游志愿服务的志愿者队伍。

目前，黄果树旅游区在主干道沿线、车站、票务大厅、景区出入口等人流密集场所设置29个志愿服务点，每天安排77名志愿者，有针对性地开展路线指引、信息咨询等旅游志愿服务工作。今年以来，黄果树旅游区共组织3000余人次参与志愿服务活动，累计服务游客17.3万余人次。“志愿红”成为景区的一道靓丽风景线。

从餐饮店老板的热情服务，到志愿者的无私奉献，都在为打造优质旅游环境贡献力量，让黔中明珠绽放更加璀璨的光彩。



↑比赛现场。

连续9年产量产值“双提升”

镇宁17万亩蜂糖李迎丰收

本报讯（记者 彭杨）六月，安顺市镇宁自治县蜂糖李迎来丰收季。金黄透亮、细腻多汁的蜂糖李压弯了枝头，果农们穿梭在果园间，小心翼翼地采摘成熟的果实。

今年，镇宁蜂糖李预计投产面积达17.6万亩，产量达6.75万吨，实现连续9年产量产值“双提升”。“今年蜂糖李的产量比往年高，预计有3万斤左右。”镇宁自治县六马镇板腰村种植户罗开林对今年很有信心，“我们订了3000多个包装盒，应该能卖几十万。”

今年，镇宁气候适宜、阳光充足、雨水

均衡，为蜂糖李生长提供了绝佳条件。目前，镇宁蜂糖李稳定种植面积已达22.01万亩，形成了规模可观的特色产业带。

伴随着产量的提升，当地销售链也在提质升级。在六马镇蜂糖李交易市场，工人们忙着分拣、包装，一筐筐新鲜果实经由冷链车发往全国各地，甚至远销海外。“我们的线上直播销售也在同步进行。”镇宁自治县蜂糖李商会秘书长鲁应兵说，当地20个冷库为蜂糖李保鲜和错峰销售，提供了有力保障。

镇宁自治县蜂糖李发展中心主任肖海

介绍，为做好蜂糖李种子资源保护和研发利用，实现产业可持续发展，镇宁正通过培育3000亩标准示范园和50户家庭农场，强化技术服务指导，以点带面提升果农种植水平。

在销售末端，镇宁正加速蜂糖李出海步伐。“我们在蜂糖李主产区搭建集分拣、包装、品质监测交易等一体化综合服务平台和地标产品溯源系统，建设33处共1.5万平方米的预冷设施。”肖海说，通过政企联动，今年已协助多家龙头企业和种植大户获得出口果园等认证资质，推动镇宁蜂糖李更好更快进入海外市场。

6月27日，随着最后一批油菜秸秆在自动化生产线上粉碎完成，贵州志成三合牧草有限公司今年的油菜秸秆回收加工落下帷幕。

这家位于安顺市西秀区轿子山镇的牧草公司，已忙碌了将近2个月。

“今年我们共回收近6000吨油菜秸秆，收购价为每吨600元。高峰期所有车间满负荷运转，工厂日处理量达500吨。”三合牧草总经理龚荣平说。

每到丰收季节，大量秸秆该何去何从？这曾是困扰农户的一大难题，对此，三合牧草创新构建“企业+SPV（秸秆经纪人）+农户”产业发展模式，在西秀区大西桥镇、七眼桥镇、蔡官镇等地设置七个回收点，打造了一条完整的秸秆收储运产业链，即农户将秸秆打包，由秸秆经纪人按标准将秸秆统一送至三合牧草进行加工。

“在生产加工环节，该公司采用青贮、氨化、碱化等处理技术，将秸秆碾碎、发酵，最大程度保留秸秆营养成分的同时，抑制有害菌生长，并让其在密闭空间内长期保存，再与酒糟、刺梨果渣等农业固废进行科学配比，研制出营养均衡的牛羊饲料。”

如今，公司已经发展为安顺农业龙头企业，服务客户超100家，秸秆生产的饲料销往安顺市西秀区、普定县、关岭自治县以及毕节市纳雍县等地。

这一发展模式，让不少农户尝到甜头。2021年回到西秀区轿子山镇郭家庄的村民景华三，在2022年专门购置了小卡车运输秸秆，“一车可以拉1吨，每亩地可增收300元呢。”

徐空军也是其中之一。2024年，一次偶然的机，让他了解到秸秆也能赚钱后，当即便加入送秸秆队伍，成为一名秸秆经纪人。

“一天能送6车秸秆，干湿度不同、重量不同，价格也不同。”徐空军说，“今年已经有5000多元进账，就等着秋收再大干一场。”

2024年，该公司成为“全国秸秆综合利用展示基地”，年产值突破3000万元。同年，该公司收储秸秆4万余吨，发展秸秆经纪人200余人。

普定朝洪民族服饰加工厂创始人杨家芬：

苗绣要在生活中发展

贵州日报天眼新闻记者 杨媛媛

在安顺市普定县坪上镇和平社区的群山深处，一间苗族服饰加工厂里，几台电脑绣花机高速运转。“这些衣服，很多要走上百道工序。”杨家芬说。

杨家芬曾获得“贵州最美绣娘”称号，也是普定朝洪民族服饰加工厂创始人。15年来，她从3台缝纫机的家庭作坊起步，到如今拥有20余台设备的标准化加工厂，将苗族传统刺绣卖到全国。

1970年，杨家芬出生在这里的一个普通苗族家庭。母亲绣花时，她从小就在旁边观看。耳濡目染下，她学会了基本的图案和针法。2000年以后，村里的年轻人纷纷外出打工，传统手艺逐渐被边缘化，做苗绣的年轻人越来越少。

“我不甘心。”她说。

2010年，杨家芬拿出多年积蓄，购置3台缝纫机，召集周边几位熟悉绣活的妇女，开始苗族服饰的定制加工。

在杨家芬看来，苗绣“要在生活中发展”。因此，她将传统苗绣盛装融入现代化服饰。“比如裙子，我们以前都是五、六层，现在改为两层，既保留花样又更轻便。”

“一年可以卖2000套，旺季的时候，订单都接不过来。”杨家芬说。

如今，她的厂里有20多名稳定就业的绣娘，熊艳就是其中之一，“2017年我开始在这里做活，月收入最高能到5000多元。”

2024年杨家芬应普定县妇联邀请，成为手工刺绣培训班讲师，为当地妇女教授苗绣。“她不但会绣，还会讲、会带，得到大家一致好评。”普定县妇联业务股负责人胡存霞说。

传承的活力，在于接力。杨家芬的儿媳杨胜秋，是一名“90后”，也是杨家芬手工坊转型的重要推手。

杨胜秋带着绣品走进抖音、快手直播间，成为“带货主播”，“我们的苗绣产品在網上卖得不错。”下一步，杨胜秋计划扩建网络销售团队，并吸纳更多本地青年加入，“让他们知道，苗绣不仅能穿，还能赚钱。”

龙宫景区文旅综合体 龙文化馆正式开馆

本报讯（记者 杜延翔）6月28日，“龙耀新程·瑞启华章”——龙文化馆开馆仪式在龙宫景区九子广场隆重举行。

据介绍，龙文化馆总面积1223平方米，创新采用“展览+康养+研学”三位一体功能布局，构建全方位、多层次的文旅体验新空间。主题展厅通过丰富展品与现代展陈手法，呈现龙文化的历史渊源、发展脉络与精神内涵；同时配套文创商品区、拓龙福互动区及休闲餐饮空间，兼顾文化消费与休憩需求。二层设置XR沉浸式体验馆与研学科普专区，让游客在科技场景中深度感受文化魅力。