

黔南州福泉市

穗满枝头写丰稔 瓜甜果脆乐翻天

卢泰铭 李正芳 刘莉

春种一粒粟，秋收万颗子。秋季的福泉大地上，点缀着缤纷色彩和丰收喜悦，奏响了一曲贵州山地特色农业发展的新篇章——烟叶收购站里装满金黄烟叶的车辆络绎不绝；储存仓库中红彤彤的辣椒映红了农户幸福的脸庞；“新农人”运用直播让“福泉梨”香飘全国……

产业兴，百姓富。硕果累累丰收的背后，是黔南州福泉市上下推动农业现代化高质量发展的辛勤耕耘。

今年，福泉市持续聚焦“农业增效、农民增收、农村发展”目标，推动农业产业发展提质增效、农业经营体系提档升级、农业生产体系加快建设，丰收乐章奏响在福泉大地上。



大型收割机在金黄的稻田里来回穿梭。



网络达人直播带货帮助种植户销售“福泉梨”。

农机赋能 助力秋粮增产丰收

金秋时节，走进福泉市马场坪街道小堡村千亩稻油轮作大坝，只见大型水稻收割机在金黄的稻田里来回穿梭，稻穗被快速卷入机身，脱粒、秸秆粉碎等工序一气呵成，饱满的金黄稻谷不断从出粮口倾泻而下。

“大块稻田都采用机器收割，非常方便，小块田地则由我们自己人工收割。”村民陆兴鹏家今年种了8亩水稻，每到秋收时，他都会在村干部的协调下联系收割机作业。机械化采收不仅大幅提升了收割效率，降低人力成本，还能更好地保障稻谷的质量与产量，为土地可持续利用打下基础。

村民刘青荣算起了经济账：“我家种了七八亩地，一天就能收完。请收割机的工价是1000元，请人工起码要2000元。机子收割相当省力，刨去种子、农资、人工成本，每亩能有六七百元纯收益。”

“小堡村大概有农田1000多亩，为确保水稻颗粒归仓，我们提前对接农机专业合作社，统筹调配大型收割机开展集中作业，全力守护农户的‘粮袋子’。”小堡村党支部副书记杜娟介绍，水稻收割机功能全面，不仅省去了人工收割后繁琐的脱粒步骤，还能将粉碎后的秸秆直接还田，实现资源循环利用，真正做到高效收割、颗粒归仓。

2025年，福泉市水稻种植面积达13.11万亩，预计平均亩产4400.8公斤，总产量达5.7万吨。该市以争创“全国主要农作物全程机械化示范县”为抓手，持续开展农机购置补贴，培育壮大农机专业合作社，并引进、推广符合福

泉山地农业发展的小型智能化、多功能、组合式新机具与新技术。目前，共培育农机服务组织11家，农机总动力、拥有量分别达261万千瓦、566万台（套），越来越多的农民享受到农业现代化发展的红利。

网络助力 特色品牌做大做强

入秋以来，福泉市网联会组织本地网络达人和省内知名“乡村代言人”走进金山街道双谷梨园，对全国地理标志产品“福泉梨”进行网络直播销售。通过线上渠道让全国各地的朋友都品尝到这口秋日的“鲜甜”。

“我们的梨真的是皮薄肉厚多汁，中间的核非常小……”在双谷村种植户罗章发的果园内，网络达人们以挂满“福泉梨”的果树为背景，在直播间一边介绍“福泉梨”的生长环

境、果实品质，一边现场品尝、与粉丝互动，让网友直观感受“福泉梨”的脆甜多汁。

在抖音上拥有50多万粉丝的网络达人“西瓜哥”李金华，每年一到梨子成熟季节，都会来福泉直播带货，帮助当地种植户销售“福泉梨”。李金华说：“‘福泉梨’每年都卖得很好，只有加大宣传力度才能让更多的朋友品尝到我们家乡的优质梨。”

现摘现发，包邮到家……直播间里的优惠活动让订单源源不断。通过线上销售，种植户罗章发这两天更加忙碌了，他每天都在自己的20多亩梨园内进行采摘，根据网络订单第一时间将新鲜梨子打包发往全国各地。

金山街道双谷村不仅是全国“农业旅游示范园”，更是黔中最大的“福泉梨”产业基地。据了解，“福泉梨”产业的发展已有30多年历

史，目前种植规模达8万余亩，年产梨子约8万吨，主打品种“金秋梨”，兼具个大、皮薄、肉厚、汁多等特点，还富含维生素C等营养元素，深受消费者青睐。

如今，“福泉梨”的销售渠道已从分散的线下铺展到了线上，各大网络达人在短视频、电商平台上直播带货，不仅让“福泉梨”拓宽了销售渠道，更让这口专属福泉的“鲜甜”，顺着网络“飘”到了全国各地。

此外，福泉市积极用活用好国家农产品质量安全县创建成果，积极推介福泉地域农业品牌优势，持续推动“福”字号农业区域品牌建设，进一步提升区域农业品牌的知名度、美誉度。

订单保障 护好农户“钱袋子”

近日，位于福泉市龙昌镇龙井村的福泉市烟草分公司龙昌烟叶站内，一辆辆满载着金灿灿烟叶的车辆停靠在等候区内候检，烟购收购工作正在如火如荼地进行。

“通过与烟叶站签订种植订单，我种了34亩烤烟，除开成本、人工等开支，纯收入能达到六七万元，这种‘金叶子’种起来收益确实不错。”烟农顾洪虎脸上布满了笑容。

在当地，像顾洪虎一样因种植烤烟鼓起腰包的农户不在少数。“我们种植的烤烟是和烟叶站签订了订单合同的，不仅在销售方面有了保障，而且农技专家和烟叶站工作人员还会在烤烟种植过程中提供很大帮助，让大家的烤烟越种越好，收入越来越高。”烟农胡旗茂笑着说。

一片“金叶”富裕一方百姓。2025年，福泉市烤烟种植面积达2.235万亩，覆盖8个乡镇650户烟农，全部采取订单种植模式，由烟草部门主要负责人、分管负责人包保南北片区，机关技术人员负责对应站点，党员干部负责相应示范点，在选地、起垄、育苗、移栽、田管、烘烤等关键节点全部下沉到各乡镇站点，为烟农提供“保姆式”服务。并严格执行生产各环节补贴，进一步减少烟农生产成本，为烟叶丰产提供有力保障。今年福泉市预计收购烟叶53万担，总产值9500万元。

通过订单农业，红辣椒也让当地农户的日子过得红红火火。

前不久，福泉市龙昌镇12.5万亩辣椒迎来采收高峰。在该镇云雾村种植大户陈进荣的辣椒地里，10余名工人正有序地进行着采摘、装筐和搬运工作。不一会儿，鲜红的辣椒便将运输车填得满满当当。

“今年我种植了100多亩辣椒，近期一直在招人开展采摘工作。目前辣椒的收购价格是一斤一元多，收益还不错。”陈进荣笑着说。

繁忙的场景，在福泉市多个辣椒收购点随处可见。据了解，福泉市现已培育椒农27万户，辣椒种植10.3万亩。其中按照“公司+合作社+农户”组织方式，依托多家龙头企业带动，采取统一物资、统一技术、统一育苗、统一标准、统一销售“五统一”模式签订产销订单8万亩，为农户提供了坚实的收入保障。

(本文资料图片由福泉市融媒体中心提供)

品味红粱

从田间到舌尖的价值重塑

清晨的阳光洒在红高粱上，颗粒饱满的红粱穗泛起琥珀般的光泽。来自全国各地的消费者、经销商、媒体代表和文化学者一走进金沙酒业厂区，便收到了以红高粱制作的欢迎花束，不少与会嘉宾亲手触摸这些即将化作琼浆的珍贵原料，让“好粮酿好酒”这一理论看得见、摸得着。

“为什么连续五年举办高粱节？”

“因为红缨子糯高粱是金沙酒业品质的源头，是金沙酒业坚守初心、酿造好酒的底气。”华润啤酒副总裁、金沙酒业董事长范世凯的答案很直接，也很朴实。

对贵州白酒而言，品质是行业发展的永恒基石，也是获得消费者认可的稳固保障。

当下，白酒行业正从“规模扩张”转向“价值深耕”，产区不再是简单的“地理标签”，而是品质、文化、生态的集合体；酒旅融合也不再是“附加体验”，而是让消费者“读懂产区、认同价值”的核心路径。

范世凯表示：“过去我们展示红高粱品质，现在我们要讲述的是从一颗高粱到一杯美酒，再到另一种生活方式的完整故事。”

不难看出，第五届“金沙红了”红高粱节本身就在诠释着这种转变。其活动的核心主题，就是让消费者回到贵州白酒的源头，见证从一粒高粱到一滴美酒的完整旅程。

这不仅是金沙酒业的品牌升级之举，更是其作为金沙县产区龙头企业，推动酱酒行业从“产品竞争”向“体验竞争”升级的责任所在。

上午8点半，活动在“庆丰收”祭粮舞音乐中启幕，以“鉴封藏”封坛仪式中寄情，在“回厂游”八杯酒流程中探索品质密码，通过“产区论坛”科学解读上游价值，最终以“摘要·上宴”诗酒风华收官，为与会嘉宾倾情奉献了一场融合自然风土、人文匠心与品牌战略的沉浸式体验盛会。

金沙酒业副总经理、营销中心总经理王维龙表示，金沙酒业对“卖酒”到“卖生活方式”的探索，其核心就是以“八杯酒”探索品质密码为线索，实现从感受不同轮次的基酒到不同年份好酒的差异化品鉴，让参与者在产区特色景点、高粱种植基地、生产车间、酱酒博物馆、酒库等不同场景中深度感知酿造的时序之美与风味之变，让从“卖酒”向“卖生活方式”转变不再是抽象概念，而是可触摸、可品味、可感知的具象体验。

来自北京市的消费者李女士说：“我第一次知道高粱有这么多种类，这种体验让我对杯中酒有了全新的感情，它不再只是一种饮品，而是连接着我与这片土地的情感纽带。”

来自上海市的经销商王先生感叹道：“这完全颠覆了我对金沙酒厂的印象。这里不像一个生产工厂，更像一个文化度假地。这种体验让我对代理金沙产品有了全新信心，因为我们提供的不仅是产品，更是一种难以复制的

金沙酒业

醇香美酒到生活美学的华丽转身

何涛



金沙酒厂一景。金沙酒业核心大单品——摘要酒。

生活体验。

中国酒类流通协会会长秦书尧表示，金沙酒业持续打造的“金沙红了”IP，围绕品质表达与文化深耕，不仅成为了具有金沙特色的品质符号，其创新打造的“摘要·上宴”也成为独树一帜的“白酒文化体验+生态旅游”的多元化产业链，每一处创新都让“上游品质”可感知、可共鸣，成为连接消费者的新引擎，为贵州白酒从“卖酒”到“卖生活方式”转变提供了有益借鉴。

产业融合

构建共创共享的价值生态系統

大企业当有大担当。

金沙酒业的变革不局限于自身，还通过产业融合带动整个区域的发展。

自华润酒业入主以来，金沙酒业便开始探索旅游与酱酒文化体验的深度结合，让酒旅融

合赋能企业发展，以企业发展推动酒旅融合，完成厂区的整体焕新。

近年来，随着酱酒文化博物馆、金沙酒业展览馆、金沙酒业专家智库等逐一落地，并且通过“白酒+农业+文化+旅游”的多元化产业链，带动农民增收、助力地方经济增长，金沙酒业逐渐走出了一条“以酒兴产、以产促旅”的发展之路。

一方面，金沙酒业可以通过旅游体验让消费者深度理解酱酒品质形成的逻辑，增强对“醇柔酱香”品牌的认同感；另一方面，则可借助旅游带来的流量与关注度，进一步提升赤水河上游金沙县产区的知名度与影响力，推动产区从“地理坐标”向“价值标杆”转变。

金沙县委书记张铭在致辞中表示，金沙县始终将酱酒产业作为县域经济高质量发展的“首位产业”之一，金沙酒业坚守匠心传承、优化酿造工艺、心系社会民生，既守

住了“为美好生活酿造”的初心，又以先行者姿态引领产区跨步前行，带动全县工农协同发展，体现出高度的社会责任和担当。

当下，贵州白酒产业从“卖酒”到“卖生活方式”转型与贵州发展全域旅游的战略不谋而合。这种“酒旅文农”融合发展的模式，不仅提升了酒业自身的附加值，也为乡村振兴和区域经济发展提供了新路径。

而在当地农户看来，从“卖酒”到“卖生活方式”转变不仅为贵州白酒发展指明了方向，也为金沙当地农户带来了实实在在的收益。

高粱种植大户老刘说：“现在我们的高粱不再只是原料，而变成了旅游景观、文化符号和生活方式的组成部分。增收方式也多了，更重要的是我们感受到了自己的劳动价值得到了全面提升。”

当然，金沙酒业从“卖酒”到“卖生活方式”的探索虽然取得一定成果，但成功与否关

键在于能否真正理解并满足消费者对美好生活的需要，并将这一需求转化为可持续发展的企业效益。

夜幕降临，高粱节的“摘要·上宴”将活动推向高潮。与会嘉宾频频举杯，欢声笑语不绝于耳。随着音乐而起的灯光在金沙酒业厂区闪烁，形成一条蜿蜒的光带，仿佛连接着传统与现代，物质与精神，美酒与生活。

在这个充满象征意义的场景中，与会嘉宾看到的不仅是一场庆典，更是一个传统企业向新时代迈进的坚定步伐。从“卖酒”到“卖生活方式”，金沙酒业的转型之路刚刚开始，但已经为中国白酒行业描绘出了一幅充满想象力的未来图景。

正如那红高粱般炽热而坚韧，将自己的根须深植于文化的土壤，让自己的枝叶伸展向更美好的生活。

(本文资料图片由金沙酒业提供)