

抓特色 补链条 强品牌 安顺“特”字号热销

贵州日报天眼新闻记者 范力

“成都推介会上，多款安顺农特产品一天售罄。”

“紫云农特产品近六成销往省外市场。”“平坝蔬菜合作社入选粤港澳大湾区‘菜篮子’工程供应名录。”

今年以来，从天府之国的推介会到胶州半岛的展销会，从长三角的生鲜超市到粤港澳大湾区的市民餐桌，“热销”“售罄”成了安顺农特产品的标签。

这背后是安顺市加快建设现代山地特色高效农业强市的生动写照。

近年来，安顺聚焦“品种、品质、品牌”，突出特色、延伸链条、强化品牌，以“三主三特”（肉牛、茶叶、辣椒三大主导产业和蜂糖李、金刺梨、中药材三大特色产业）为支撑的特色农业现代化产业体系正加速构建。

镇宁蜂糖李畅销全国，金刺梨走进千家万户，肉牛出栏量稳居全省首位……放眼黔中大地，“特”字已成为安顺农业最亮眼的标识。

立足“一山分四季，十里不同天”的立体气候条件，安顺深挖特色资源，以产业提质增效为抓手，推动

品种培优、品质提升、品牌打造和全程标准化生产，因地制宜发展“三主三特”产业，促进一二三产深度融合。

10月至11月，金刺梨迎来采摘季。田间地头忙碌的同时，深加工企业也一派火热。11月7日晚，位于安顺经开区的贵州得宝农业科技有限公车间灯火通明，采摘不到8小时的金刺梨经清洗、压汁，迅速转化为一瓶瓶鲜榨果汁。

这样的繁忙景象，正是安顺持续完善农业产业链的缩影。目前，全市金刺梨种植面积已超7万亩，深加工企业6家，2024年全产业链总产值突破5亿元。

安顺紧盯延链补链，聚焦优势特色产业，大抓产业、大抓项目、大抓招商，清单化推进项目建设，加快培育全国性龙头企业，推动“三主三特”产业全链发展。目前，蔬菜、肉牛、金刺梨、中药材等全产业链体系初步形成，农产品加工转化率近70%。

5月底，安顺市农产品品牌高质量发展（南通）招商推介系列活动在江苏南通举办。

8月23日，“黔货出山、安味入湾——安顺市农业特色产业（广州）宣传推介系列活动”在中国

进出口商品交易展馆举办。

9月5日，安顺农特产品亮相第十一届成都农博会。

10月31日，“安品出山，山海情深”安顺农业特色产业推介会在山东青岛举行。

茶叶、酸汤、金刺梨等产品通过展会平台等集中呈现，进一步擦亮了安顺农特产品品牌。

近年来，安顺市持续强化品牌建设，实施农业品牌精品培育。关岭牛入选全国农业品牌精品培育计划；“瀑布茶”“朵贝茶”入选2024中国好绿茶大会推荐区域公用品牌；镇宁蜂糖李成为全国农业生产“三品一标”典型案例……“关岭黄牛”“安顺金刺梨”“镇宁蜂糖李”等公用品牌影响力持续扩大，农业产业竞争力不断增强。



④



①南山婆食品加工公司生产线。

②关岭自治县肉牛深加工企业生产线。

③关岭自治县肉牛深加工企业生产繁忙。

④安顺特产金刺梨。

（本版图片除署名外均由安顺市委宣传部供图）

关岭豆沙粿订单不断

贵州日报天眼新闻记者 苑庆磊

“手机从早响到晚，微信订单没停过，一天最多接了上百份。”11月5日，说起最近豆沙粿的销售情况，非遗代表性传承人周志秀笑得合不拢嘴。她的手机已成了“热线”，订单来自全国各地。

今年夏天以来，随着交通条件不断改善，旅游市场持续火热，关岭特色农产品迎来发展新机遇。豆沙粿作为关岭传统小吃，8月被列入安顺市非物质文化遗产代表性项目名录，其独特的制作工艺与醇厚口感，成为众多游客青睐的伴手礼。

走进位于关岭自治县花江镇的关岭豆沙粿食品加工厂，无尘车间干净明亮，蒸打、炒馅、包馅、塑形各环节井然有序。“用机器打出来的豆沙粿外皮口感更Q弹，省时又省力。”周志秀介绍，标准化生产让豆沙粿品质更稳定。

“尽管设备更新了，但我们包馅还是手工的。”在厂里工作30多年的李维红告诉记者，她手法娴熟，一天最多能包1000多个。

豆沙粿外皮雪白软糯，内馅以豆沙为基础，搭配猪肉、姜蒜等食材，可煎可炸，咸香诱人。“很多游客尝过就直接买，远的我们帮忙寄快递，销量太大有时候会就卖断货。”周志秀已启动“瑾野厨房”商标注册，计划进一步建设标准化厂房，提升产量和品质，让豆沙粿从地方小吃走向品牌化经营。



香糯可口的豆沙粿。
贵州日报天眼新闻记者 苑庆磊 摄

平坝蔬菜走俏东部市场

贵州日报天眼新闻记者 沈长志

初冬，安顺市平坝区天龙镇高田村的600亩韭黄迎来丰收。“今年预计韭黄总产量可达240万斤，主要销往广东、浙江、江苏等地。平坝韭黄品质好，在省外市场非常受欢迎。”贵州韭屹生态农业有限公司销售经理李文艳介绍。

与此同时，平坝区乐平镇的胜成种植专业合作社内，合作社负责人朱胜成正忙着谋划明年的黄瓜种植计划。今年，合作社种植的150亩西红柿喜获丰收，大部分产品搭乘冷链货车直供粤港澳大湾区。

据了解，该蔬菜种植基地于2021年入选粤港澳大湾区“菜篮子”工程供应名录，合作社从源头严控品质，在土壤改良、品种选

育、水肥一体化管理等环节实施标准化作业。“今年卖往广东的西红柿约有80万斤，产值100万元，尽管市场价格有所波动，但仍实现了盈利。”朱胜成说。

由于地处黔中腹地，海拔适宜、昼夜温差明显，平坝独特的自然条件赋予当地蔬菜口感鲜美、营养丰富的特质，产出的大葱、茄子、辣椒、青瓜、西红柿、冬瓜、韭黄等蔬菜在省外市场备受青睐。

“我们要搭好平台、降低成本，让市场机制充分发挥作用。”平坝区商务局商贸股股长陈阳表示，今年1月至10月，平坝区销往东部地区的农产品金额已达2.774亿元，在安顺市各县区中排名第一。

紫云山货持续省外圈粉

贵州日报天眼新闻记者 杜廷卿

“今年1月至10月，我们销售额已突破3100万元，省外占比超60%。”11月7日，安顺市紫云亚太科技商贸有限公司总经理黄雯静看着物流单上密密麻麻的地址，难掩笑意，“上海、北京及粤港澳大湾区市场好评不断，不少客户都成了我们的老粉。”

从前“藏在深山人未识”的红心红薯、火花大米、干香菇、竹荪等紫云农特产品，成为省外消费者眼中的“抢手货”，源自当地对特色农业的精准布局与深耕。

近年来，紫云自治县依托自然环境与优越的地理位置，锚定“北种南养”产业方向，细化“三种三养”发展规划，紫云红心红薯、紫云蓝莓、紫云冰脆李、紫云花猪、板当薏仁米

等农特产品百花齐放，更培育起肉牛、生猪、生态鸡、肉兔、生态渔业等一批畜牧特色优势产业。随着农产品产销对接会、区域特色产品推介会常态化举办，越来越多的紫云好物打破地域限制，以更优的品质、更响的品牌，走向全国市场，干香菇走进上海家庭的餐桌，竹荪成为广州食客的煲汤优选，火花大米赢得北京消费者的青睐。

为了在“强特色、提品质”上做足文章，该县持续推进特色产业集群化发展、标准化生产、规模化经营，从源头把控农产品质量，实现农业发展质效双升。同时，借助东西部协作的东风，为农特产品搭建起产业链升级“快车道”，为紫云好物闯市场增添了“硬底气”。

赴蓉推介特产卖断货

贵州日报天眼新闻记者 彭杨

“才卖了一天，带来的3款辣椒面有2款卖断货了。”11月4日，在四川成都举行的安顺镇宁农特产品推介活动上，贵州十里哈食品有限公司总经理王勇一边紧急协调补货，一边分享热销喜悦。在他身后，香气四溢的炸土豆片配上公司的辣椒面，成为本次推介会上的“爆款产品”，引来顾客争相购买。

当天，以“对口帮扶架金桥，东西协作赢未来”为主题的推介会上，21家镇宁农企带着腊肉、牛肉干、茶叶等美食前来。事实证明，地道的好风味，总能抓住食客的胃。

贵州众帮顺农业开发有限公司的腊肉，因其肉质紧

实、咸香适口中备受青睐，活动首日销售额就有7万多元。在贵州牛来香实业有限公司的展位上，2名工作人员一人介绍、一人打包，忙得不可开交。贵州金瀑生态黑茶有限公司也有好消息，“有两位客人订购了50多块黑茶砖，对我们产品认可度很高。”该公司负责人陆靖表示，推介会的成效远超预期。

“第一天就有好几家卖断货，都在加急补货。”镇宁自治县商务局副局长王沛看着眼前热闹的景象，深有感触。“目前我们的牛肉干、腊肉，茶叶等特色食品还有一些手工艺品都挺受欢迎。通过此次展示，拓宽了地方特产销售渠道。”

企业销售矩阵畅通出山路

贵州日报天眼新闻记者 杨曦

“200多件参展商品，首日就几乎售罄。”11月9日，回忆起此前天津中国国际农产品交易会上的场景，贵州零一一鑫创贸易有限公司总经理田歌难掩激动。

作为安顺经开区农特产品推广的骨干企业，该公司布局“线下体验+线上辐射”的立体营销网，让农特产品不仅赢得国内消费者青睐，更收获了国际客商的认可。“我们展会上，就是为了把安顺的好东西推介出去。”田歌说。

位于安顺经开区“安顺味道”品牌体验馆是该公司立体营销网的重要支点，店内货架上金刺梨制品、牛肉干、文创产品等琳琅满目，创新打造了“安顺城市会客

厅”一站式场景，成为游客感受地方特色的重要窗口。“每年6月至8月旅游旺季，门店日均销售额能达2万元。”体验馆负责人王君介绍，今年以来，门店销售额已突破200万元，金刺梨制品和本地酒类产品最受游客追捧。线下人气高涨，线上渠道同样多点开花。该公司搭建了线上矩阵，让200余种当地农特产品突破地域限制，销往全国。

热销，并非偶然。近年来，安顺经开区引导零一一鑫创贸易整合资源，销售安顺市80家企业600余款特色产品。目前，该区已在北京、上海、广州等多个城市建立销售点，为农特企业搭建起稳定的外销平台。

多角度创新政务公开范式

安顺

本报讯（记者 龙海若）11月6日，安顺市民王女士打开安顺市政府网站查询新生儿落户事宜。看到页面上的智能政务问答助手“小安”时，她点击输入问题。“小安”将办理落户所需资料、时限要求等关联事项罗列出来，“一键完成挺方便的，不用再翻找其他页面了。”

智能政务问答助手只是安顺市打造智能化、场景化、集成化的政务公开新范式的亮点之一。从信息发布到精准服务、从单向传递到双向互动、从分散办理到集成服务的全面升级，安顺市政务公开通过系统化创新，有效助力营商环境优化和治理能力提升。

据介绍，该市通过整合政策资源，打造一站式智慧文件库，实现多维度分类和智能检索，并引入AI技术提供精准推送、智能导读等服务，打通政策落地“最后一公里”。

同时，该市整合全市政务微信、微博、客户端等平台，构建协同发声、覆盖广泛的新媒体传播体系，提升政务信息传播效能；推进“线上+线下”融合，线上打造场景化政务专区，集成政策、办事、互动功能，线下规范设立政务公开专区，推动服务向基层延伸；推出“教育一张图”“安旅通”等特色应用，以可视化、场景化方式提供教育、旅游等领域的精准服务；融合便民地图、知识图谱、办事服务等功能，对接本地特色应用，实现数据共享与服务集成，为群众和企业提供一站式智慧生活体验。

得宝农业 日榨金刺梨鲜果200吨

安顺经开区

本报讯（记者 沈长志）11月7日晚，位于安顺市经济技术开发区的贵州得宝农业科技有限公司生产车间灯火通明，新鲜的金刺梨被源源不断地输送到加工设备中，经过清洗、破碎、榨汁等一系列工序加工变成刺梨果汁。

“现在是金刺梨的采收旺季，每天都有大量金刺梨送来加工。”该公司生产部经理王显起介绍，“为确保在最佳鲜度下完成榨汁，最大程度锁住原果的天然风味与营养，我们24小时生产，日均压榨鲜果200吨左右。”

该公司是一家集科研、生产、销售于一体的综合性农业科技产业，已建成8条生产线，产品涵盖金刺梨+天麻、金刺梨+余甘子、酱香刺梨、刺梨柚等多个品类，深受市场青睐。

为从源头把控刺梨品质，该公司在刺梨生长的关键节点，组织技术团队深入签约基地，指导修枝、施肥。采收前，还会开展多轮随机抽样检测，只有检测达标的鲜果才纳入采摘计划。

“我们目前自有金刺梨种植示范基地1200亩，明年还计划扩大自有基地建面积。”该公司总经理张文凯说。

“超长待机”晚秋梨 错峰畅销

普定县

本报讯（记者 周强）“我们的晚秋梨保质期长，在树上能挂到过年，这个‘超长待机’的本事，让它成了‘金果果’。”11月11日，安顺市普定县白岩镇双坑村的晚秋梨种植基地里，种植户黄勇笑着介绍。

走进果园，沉甸甸的晚秋梨挂满枝头，单果最重可达3斤。“一般梨子六七月上市，我们的晚秋梨10月才成熟，挂在树上不采摘可以挂到春节。”黄勇说，错峰上市让晚秋梨极具市场竞争力，目前售价每斤8元。

“这梨子太让人惊喜了，越存越好吃。”市民全胜刚连续3年专程来买梨。他告诉记者，晚秋梨刚摘下时带着淡淡果酸，存放时间越长口感越甜，是难得的耐存好果。

追溯起来，这颗“致富果”落地源于2010年的一次尝试。当时，黄勇从朋友口中得知河南晚秋梨口感佳、能错峰销售，便与两个合伙人引进种苗试种。2015年首次结果时，每棵树结出的果实只有个位数，前4年亏损了20多万元，合伙人相继退出。

2018年，黄勇迎来转机，村里的水泥路直通果园，安顺市农科院的科技特派员手把手传授管护技术。黄勇坚持使用腐熟半年的农家肥，每棵树年施200多斤，配合精细修枝，如今每棵树能结30至40个果，亩产量达2000多斤。

从2023年起，果园迎来丰收季。2024年收入达20万元。在黄勇带动下，20多户村民加入，种植面积超100亩，产值突破百万元。

智能大棚养殖 肉兔多产快长

本报讯（记者 周强）“现代化管理方式实现工厂化养兔。”日前，在安顺市普定东昇兔业有限公司，负责人邓学林介绍。

该公司在马场镇店子村建有10座面积千余平方米的养兔棚。大棚内智能环控系统高效运转，显示屏上实时跳动着温度、湿度数据——18至22℃的适宜温度、70%左右的湿度，再加上持续运转的通风设备，为肉兔打造舒适的环境。

据了解，一只母兔一年能产6至8胎，一胎8至12只，环境适宜繁殖幼兔更多。

该公司将10座大棚分为5个养殖单元，每8天就能完成一批肉兔的集中配种和出栏，最大化发挥肉兔多产快长的优势。目前，养殖场存栏种兔7000余只、商品兔48万余只，肉兔市场售价稳定在每斤8.3元至8.5元。

肉兔产业让周边村民实现家门口就业。63岁的店子村村民林显美谈及收入满脸笑容，“刚开始月工资2000元至3000多元。现在月均能拿到7000元至8000元，最高时月工资1.9万元。”