

# 新农人的新“参”活

贵州日报天眼新闻记者    向淳

冬日本是农闲时节,遵义市道真自治县的中药材种植户、加工企业却一刻不得闲。在阳溪镇四坪村,每天一大早,老谭和小谭经营的加工厂就已经亮起暖黄色的灯光。

父亲老谭名叫谭登会,儿子小谭名叫谭进,父子俩经手的中药材,产值最高的是玄参。两人踱步车间内,谭进弯腰捧起一把烘干多时的玄参,轻轻一嗅,特有的苦香扑鼻而来——这是始终萦绕他心头的“乡土味道”。

正是这一抹药香牵引,2022年冬天,这个“90后”白领做出了人生中的一个重要抉择:放下高级写字楼里的光鲜亮丽,离开昆明回到家乡接手父亲谭登会的中药材事业。

“黔北药库”道真,是贵州高原北部的

净土,汇聚着600多种中药材,中药材产业逐渐形成规模化发展的良好态势。目前,道真全县有党参1万余亩、玄参6000多亩,“双参”产业年产值上亿元。

谭登会是道真有名的“中药材大王”,是全县最早一批专门从事玄参等中药材收购的能人之一,他创办的道真自治县好未来中药材产销专业合作社,在阳溪镇四坪村开设集加工、仓储于一体的生产基地。儿子归来,谭登会喜出望外,立即大展拳脚增加了收购量。

最初的日子,谭进每天跟着父亲走村下田收药材,一筐筐玄参、天麻等从地里装车运回加工厂,他的手掌磨出了水泡,又渐渐结成厚茧。“从田里开始学起,才能真正懂得农民的不易。”谭进记忆犹新。

年轻人扎根希望的田野,改变在悄然发生。老谭经营的合作社,过去一直以手工加工和代销为主,利润相对较低。谭进回来后,力主耗资上百万元引进加工设备。

“手工加工成本高,市场一波动就亏本。”谭进身后的中药材烘干机,是2023年购入的,一次烘干8000斤鲜玄参,只需72小时。而在以前,至少要个把月时间。

最初,合作社的“老把式”们对谭进这个“大学生老板”将信将疑,看到越来越多的中药材切片整齐地装箱发往全国各地,纷纷竖起大拇指:“这小子,真有能力。”

如今,合作社不仅精耕细作100多亩自有基地,谭家父子还每年收购玄参,年收购量占全县总产量的三分之二,销往江苏、安徽、河北等市场。去年,玄参、天麻、杜仲、黄柏等全年总销售额突破千万元。

“我们不只是做买卖,更是和农户一起成长,在农户和市场之间搭建‘桥梁’。”谭进说,合作社向农户提供种子、技术,高于市场价保底收购,让药农种得放心。

在谭进的手机里,存着30多位经销商的电话,谁家需要什么药材,哪种药材收益高,他都一清二楚。

每逢夕阳西下,望着满载药材的货车缓缓驶出山村,谭进似乎看到了脚下这片土地未来的路。身为返乡大学生,他不仅是“农二代”,更是“新农人”,在他的规划里,注册商标、打造品牌是下一步的重点。这片黔北的青山绿水间,一个新农人的新“参”活,正伴着药香静静绽放。

城  
乡  
要  
素  
走  
向  
『  
双  
向  
奔  
赴  
』

贵州日报天眼新闻记者    刘悦

夜幕下的铜仁市江口县寨沙侗寨,灯光璀璨,人流如织。曾经入夜便归于宁静的村寨,如今凭借民俗风光、灯光秀、音乐啤酒节等丰富活动,将“夜经济”演绎得淋漓尽致,吸引了大量周边市民前来打卡。

在夜市售卖棉花糖的摊主吴唤菊笑着说:“我每天都会来这里摆摊,人流量大,生意特别好!”寨沙侗寨不仅为多彩的民俗文化搭建了展示舞台,也让市民的休闲生活“乐”起来,更带动群众积极参与,掀起夜间消费热潮,助力周边村民增收致富。

过去,“一江春水向城流”是城镇化进程的鲜明写照;如今,“吃农家菜、住农家屋、赏农家景,在青山绿水间享受悠闲生活”成为越来越多城市人向往的田园理想。城乡关系正从“单向虹吸”走向“双向奔赴”,而乡村旅游正成为连接城乡最活跃的纽带。

在贵州城乡融合的实践中,乡村旅游架起了城乡要素流动的新通道。农房变民宿、老屋成咖啡馆,农事体验、窑烤面包、茶艺研习等新业态不断涌现。

贵阳市花溪区黔陶乡马场村的返乡创业者陈正琴道出了许多人的心声:“过去总想离开田地,如今只愿守护家园。”这个多民族村寨已成为近郊旅游热点,市民自驾前来亲水、品美食、住农家,沉浸于田园风情。来自上海的71岁老人吴珍就被这里的田园风光深深吸引,决定租住一段时光。

吴珍的旅居选择,对当地而言正是发展机遇。黔陶乡不仅发展产业,更引入文旅带头人,通过示范合作激发村民信心,创新入股合作、自建自营等机制,让返乡人才“回得来、留得住”。精品民宿、农事体验、“陶咖”等新业态盘活闲置资源,不断延伸产业链。截至目前,黔陶乡已建成特色院落54栋,提供床位400余张,入住率持续攀升。

在推动城乡融合的过程中,基础设施一体化建设正在打通“最后一公里”。在黔东南州剑河县久仰镇摆伟村,“5G数智乡村”平台实现“一屏观民情、一网管全村”。数字技术打通政府与居民的双向反馈渠道,促进数据流动与资源合理配置。

料、工艺与品质控制上的长足进步。

获奖茶企将在贵阳曹状元街熙苑·那里老茶铺举办为期三个月的金奖茶“坝坝茶”市民推广活动,以“长板凳+盖碗茶”的市井形式推广,让“金奖好茶”成为“百姓口粮茶”。

活动现场还举行了产销对接签约仪式,正安县怡人茶业有限公司、贵州贵天下盛兴茶业有限公司、贵州卡午茶业等获奖茶企与北京露轩醇贸易有限公司、北京利顿上京国际物流有限公司等企业签订采购协议达4406万元,标志着“金奖好茶”正式开启市场化旅程。

## 29家酒企入围“赤水河谷 中国酱香”区域品牌矩阵

本报讯（记者 湛泽梅）11月18日,由省工业和信息化厅、遵义市政府、毕节市政府共同主办的中国消费名品全国行（贵州站）暨“赤水河谷 中国酱香”区域品牌推广活动在仁怀市茅台镇举行。茅台、习酒、珍酒、国台等29家酒企进入“赤水河谷 中国酱香”区域品牌矩阵,涵盖从龙头领军企业到创新新锐企业的完整梯队。

为维护 and 提升“赤水河谷 中国酱香”区域品牌的核心竞争力与独特价值,活动发布《区域品牌公约》,明确提出:敬畏自然、珍爱产区;传承工艺、精益求精;严格管控、确保质量;真实标注、合法竞争;绿色生产、低碳发展;强化自律、共谋发展。

会上,省市场监督管理局(知识产权局)、省发展和改革委员会联合仁怀市、习水县、金沙县、汇川区、播州区、赤水市和桐梓县共同发布了“赤水河谷 中国酱香”区域产业地图,该地图清晰标注出“四区多点”的产业布局,直观呈现了该区域从“原料—酿造—销售”的全产业链优势。

（上接第一版）

2023年,该团队就注册新媒体平台账号,拍摄短视频,展现村里的美景和美食,很多网友喜欢上了大海村。

今年夏天,内蒙古、四川、江西、湖北等地的游客慕名而来,在民宿一住就是十天半个月。

眼下,该村正引导村民改造闲置房屋为特色民宿,预计到明年,村里的民宿将增至20家。

“云端”浪涌为小山村带来越来越多的新变化。

来自宁夏的短视频博主“挖机小何”来大海村游玩,被村里的美景和淳朴的民风吸引,拍摄了短视频,让上千万网友认识了大海村。

在广东中山做灯具的商户商天平看到大海村视频,驱车千里进村免费安装70多盏墙灯,让村庄的夜晚更迷人;

2024年10月,大海村获评“省级青年发展型村寨”,村“青春志愿”小队常态化入户服务,为老弱病残村民送温暖,开办“红领巾学堂”让孩子有了充实多彩的成长平台,村里每月还开展放映电影等丰富多彩的活动……

孩子们从害羞胆怯到自信大方,老人们笑容越来越多,让陈银河坚信“富口袋”与“富脑袋”需要同频共振,她说:“乡村全面振兴除了需要扎根土地,还需要拥抱数字未来,不能只算经济账,更要算‘人心账’和‘未来账’。”

深山里的村庄,正因为有这样一群年轻人,焕发出新的生机。“希望我们的努力,能帮助大海村产业更兴旺、环境更优美、乡风更文明、治理更有效、生活更富裕,成为一个留得住人、引得回人、充满生机与活力的和美乡村。”陈银河说。

武汉,没想到现在门店开到了武汉……”在好一多的网络公众号中,网友“蔡大人”的留言充满温暖。好一多武汉门店开业当天,她特意开车来到江汉路,把当天上架的所有鲜奶及酸奶系列产品都买了一份,“就像见到了老朋友!”

为获得年轻人的青睐,品牌更通过跨界联名、主题快闪店等营销方式,强势嵌入都市的时尚生活图谱。一场在市中心举办的“好1多·自然觉醒”艺术展,将牧场的绿意与科技的光影融为一体,吸引了无数潮人打卡;一场国际友谊小姐总决赛上的亮相,把好一多和“美”再次链接;一张微信上的电子奶卡,让人们享受足不出户鲜奶上门……

“我们要进一步提高全产业链的含绿量、含新量、含金量,让产品更好地为消费者提供健康价值和情绪价值。”张琴说。

本版主编:刘皓    本版责编:李阳  
版式设计:侯刚    张睿

## 让金奖茶从荣誉展台走向百姓茶桌 秋季斗茶赛“坝坝茶”推广活动启动

本报讯（记者 潘佳本）11月17日,2025年贵州省秋季斗茶赛颁奖仪式暨秋茶产销对接会在贵阳举行。仪式揭晓了备受瞩目的五大“金奖茶”榜单,同时启动了“坝坝茶”系列推广活动,推动“赛级好茶”从荣誉展台走向百姓茶桌。

本届斗茶赛延续“绿色·标准·传承·创新”主题,历时近两个月,经过各

地初赛选样、专家评审、大众审评及理化及农残指标检测等环节,最终从105只参赛茶样中评选出金奖5个、银奖8个、铜奖12个、优质奖12个及产品创新奖1个。

本届大赛严格执行“质量安全一票否决”制,农残指标全部合格。参赛茶样水浸出物含量普遍超过40%,最高达49.4%,其中绿茶与工艺白茶的平均含量分别高达

44.4%和44.08%,显著体现了贵州冷凉气候下夏秋茶独特的内含物优势与卓越品质。

本次参赛茶样覆盖了湄潭、都匀、普安等核心产区,囊括了都匀毛尖、遵义红等传统名优茶以及刺梨红茶等创新品类。茶样整体品质优异,绿茶呈现“嫩栗香、浓爽味”的典型特征,红茶则表现出“复合型香气、甜醇滋味”的丰富层次,充分展示了贵州茶在原



省公安厅驻村工作队

## 产业帮扶激发乡村振兴内生动力

通讯员 邹颖颖

元,用于建设屋顶光伏发电上网项目。现已全部并网发电并产生收益,预计每年将为8个村集体增收13.3万元。

在贞丰县的广袤乡村,阳光的馈赠从屋顶延伸到田间,在鲁容社区百香果种植示范点,藤蔓在支架上肆意攀爬,翠绿的叶片间缀满了圆润饱满的果实。凭借得天独厚的充足日照与“低海拔、高热度、大温差”的气候优势,这里枝头上的果实更加甜腻。

省公安厅驻村工作队盘活鲁容社区惠民农公司闲置大棚15亩,带动村民种植百香果。自9月下旬百香果上市以来,鲁容社区百香果示范基地已卖出百香果2000余斤,村集体收入1.5万余元,而采收期将持续到12月,保底产量将达2万斤。

与此同时,10公里外的落烟村,省公安厅驻村第一书记谭本新正带着村民在55亩的蜂糖李种植示范基地里压车。

“近年来落烟村村民自发种植蜂糖李

面积4500余亩,但由于种植技术落后,产量都不高,为帮助落烟村蜂糖李种植产业向高标准、高质量、高产量发展,我们对示范基地进行标准化改造,并请来专家,教授村民科学种植技术。”谭本新介绍。

乡村振兴,产业振兴是关键。省公安厅驻村工作队结合各个村的实际,发挥资源优势,积极帮助村集体和村民谋划产业项目,拓宽增收渠道,跑出产业兴村富民的“加速度”。

## 科技范与时尚秀：好一多的出圈密码

贵州日报天眼新闻记者    邓钺洁

“跟随小红书、大众点评等软件的推荐,我特地来青云市集,找到了好一多牛奶的门店!”近日,从河南来贵阳旅游的刘女士打卡好多热门产品——“贵之鲜”牛奶和各种口味的酸奶。

一盒牛奶成为小红书上热门推荐的“来贵阳必打卡美食”,不禁让人发问——“它有什么特别之处吗?”

2025年国庆长假,好多青云市集直营店单店销售便突破14万盒,全新开业的篮球主题店售出超6万盒。依托贵之鲜纯鲜奶、原酸奶及鲜享系列等核心产品,好一多将贵州生态优势与乳品创新深度融合,打造出一张独具地域特色的“贵州味觉名片”。

◆出圈密码一    高品质保障

来到深藏于群山之间的好一多生态牧场,每一头荷斯坦奶牛都拥有自己的电子身份证,它们每日的采食量、运动

步数、健康状况乃至情绪波动,都被转化为数据流,实时汇入“智慧牧场”管理平台。

“我们通过大数据模型,为不同生长阶段的奶牛定制营养餐单,确保源乳营养均衡、品质上乘。”牧场负责人介绍。当奶牛踏上全自动并列式挤奶机,系统便在无声中完成识别、按摩、挤奶、监测的全流程。

刚离体的原奶通过密闭管道,在秒级时间内被瞬时冷却至4℃,牢牢锁住天然活性物质。这条贯穿牧场的“安心密码”,便是好一多品质与风尚的基石。

90年代末,做了多年乳品代理商的张琴选择自主创业。在超高温灭菌奶占据市场主流的年代,张琴毅然将目光锁定保质期仅7天的巴氏鲜奶。为保证高品质奶源,2010年,作为好一多乳业董事长的张琴,带领企业投资3亿元自建牧场。“贵州山多地少,养牛成本

高”“进口奶牛风险太大”,有同行甚至觉得这是“赔本买卖”。

“没有自己的奶源,贵州乳业永远站不起来。”正是这份“执拗”,成就了好一多的突围之路。从新西兰引进荷斯坦奶牛,在修文县打造全封闭智能化牧场……

长路漫漫亦灿灿。如今,好多牧场不仅将日产30吨的鲜奶产能提高到了200吨,原奶品质远超欧盟标准,彻底扭转了贵州优质奶源短缺的市场劣势,更带动周边2000余户农户种植青贮玉米,让村民在家门口端上“生态饭碗”。

◆出圈密码二    融入本地特色

凌晨3点,当城市还在沉睡时,好多一的冷链车已穿梭在黔贵大地。从牧场到工厂2小时,杀菌灌装4小时,清晨6点准时配送——这条“与时间赛

跑”的供应链,让好多一多占据了贵州鲜奶90%的高端市场份额,成为贵阳市民每天最好的健康陪伴。

作为贵州首家被列入国家优质乳工程的企业。好多一多满足于生产传统的产品。

“贵州人爱吃折耳根,我们作为有着几十年贵州基因的企业,为何不生产一款折耳根酸奶试试?”2019年,由好多一多率先研发的“折耳根+酸奶”组合意外爆红,不仅连续霸榜多个热搜,更在小红书上收获了超2万条品鉴笔记。外地游客一边被“鱼腥草”冲击皱眉,一边又忍不住二次回购:“越喝越上头!”

这款被网友戏称“贵州特调”的产品,藏着张琴的品牌密码。“快消品迭代迅速,企业要有创新思维,善于洞察市场需求,并不遗余力开展产品创新。”为此,张琴带领团队坚持产品创

新,将铜仁有机抹茶、修文猕猴桃、青岩玫瑰等“贵”字号风味融入乳品研发,推出更多样化的产品线,还有各种口味的鲜奶冰淇淋,让消费者在享受美味的同时,也能体验到贵州的地域特色和文化魅力,打造了一张独属贵州乳品的“金色名片”。

◆出圈密码三    注重颜值拥抱时尚

“它长得就不像‘传统’的牛奶,更像一款设计感十足的饮品。”一位时尚博主在社交平台上分享道。

“小胖墩盒子造型从小时候就有,已经形成线条记忆。远远一看就知道这是好多一多牛奶。拿着它拍照有一种时尚感。”

今年初,贵州好多一多武汉首店正式亮相武汉市江汉路,吸引了众多网友纷至沓来,打卡“网红酸奶”。

“我从小喝好多一多牛奶,去年嫁到