

茶香羊肉粉成网红,新茶饮直供全国10万家门店,湄潭茶产业年综合收入超186亿元——

万物皆可茶 一叶融百业

贵州日报天眼新闻记者 潘佳本

“一天能卖300多碗!”4月22日,遵义市湄潭县湄江桥头的遵义茶季羊肉粉店内,老板田维荣正忙着烫粉、浇汤,浓郁的茶香混着羊肉的鲜美,引得食客排起长队。

“我们将传统工艺和新茶饮完成了创新融合,造就了独一无二的茶香羊肉粉。”田维荣介绍,这碗融入湄潭茶香的创新美食,已经成为当地的网红人气爆款。

线下门店座无虚席,线上产能同样强劲。在贵州遵义茶季食品有限公司生产车间,自动化流水线将羊肉、原汤与料包分装打包,日产峰值10万袋的茶香羊肉粉正从湄潭出发,奔赴全国食客的餐桌。

一碗粉里有茶,在今天的湄潭已经不是新闻。过去,湄潭茶叶大多以干茶形式论斤卖,产业链条短,附加值低;如今,湄潭正把这片叶子“揉”进越来越多的日常事物里——翠芽啤酒、抹茶米酒、茶香板鸭等“茶+”产品陆续上市,一片茶叶正在突破单一农产品的边界,融入食品、饮品、文旅的

各个领域。

湄江河畔,一座名为“黔觅春山”的茶馆里,主理人谭选霞正修剪门前花木,准备迎接采茶季的游客。

沿楼梯而上,20间茶主题民宿各具特色。每个房间都配备茶元素洗护用品、助眠茶枕,并提供每日“三泡茶”服务——晨间醒神、午后静心、傍晚安眠。

2017年,谭选霞在遵义经营茶馆时发现,顾客不仅想喝茶,还对茶文化体验、餐饮住宿有更多需求。“为什么不能打造一个集品茶、用餐、住宿、体验于一体的复合空间?”带着这个想法,她回到家乡投资700多万元,打造了这处江畔茶文化综合体。

“我们想让客人真正住下来,慢下来,生活在茶文化里。”谭选霞介绍,2025年她的茶馆获评贵州省“银山级”民宿,全年旅游综合收入突破400万元。

从“卖茶叶”到“卖生活方式”,湄潭正

围绕“上山茶、游茶海、品茶饮、享茶餐、住茶宿”等九个维度,将茶文化融入食住行游。今年3月,中国茶海景区优化升级,推出涵盖采摘、制作、品鉴、创意体验的八大主题区域,让游客从“赏茶观景”到“乐享茶趣”。今年清明假期,景区接待游客超15万人次,同比增长87.4%,营收262万元,同比增长59.9%。

目前,湄潭已打造“滨河城市”“环茶海”等四大旅居集群,以“黔茶的馆”为代表的新中式茶生活空间落地湄潭城区、乌江寨、赤水丹霞、遵义1935街区,成为展示黔茶魅力的鲜活窗口,一片叶子,正转化为实实在在的经济增量。

茶旅融合的浪潮也涌上了云端。在湄潭中国茶海的万亩茶园间,主播们以茶山为背景面对镜头侃侃而谈。返乡青年、村干部化身“田间主播”,以茶山实景为幕进行直播带货,打通了产销双向通道。

“我们孵化了200多个人才账号,其中

20多支团队每天线上销售额超过1万元。”贵州村播信息技术有限公司总经理戴爱国说,2025年湄潭农产品电商销售额突破3亿元,入选全国农村电商“领跑县”典型案例。

从茶山到茶杯,湄潭茶正悄然破圈。在供应链端,贵州春水堂茶业24条生产线火力全开,茉莉茗香等爆品一年产值突破3亿元。贵州琦福苑茶业机械臂挥舞,正被打磨为目标年产量1.5亿元的新茶饮原料基地。更早落户的贵州唐茶茶业,原料颗粒拼配精确到0.01克。“你喝到的每10杯奶茶中,大概有1杯茶底来自湄潭。”公司总经理魏巍自信地说。2025年,湄潭新茶饮产值达6.33亿元,产品直达全国10万余家门店。

一叶融百业,县域经济兴。2025年湄潭茶叶产量达8万吨,产值64.51亿元,综合收入186.12亿元。一片绿叶,“融”出了一方百姓的美好日子。



中国茶海景区风貌。杨国庆 摄 (影像贵州)

龙大哥的「白水贡米」经

贵州日报天眼新闻记者 向涛

10年前,铜仁市碧江区滑石乡老麻塘村的龙启发还在广东工地搬砖,一年到头攒不下几个钱。如今,这位39岁的农民靠种白水贡米年入30万元,带动56户乡亲一起致富。

老麻塘村所在的滑石乡,海拔500到700米,好山好水孕育出了“一粒好米”。据记载,白水贡米从明朝嘉靖年间就是朝廷贡品,当地老百姓种了将近500年。

2016年,村里成立合作社,推动“白水贡米”规模化种植。龙启发辞工回了村。头一年试种20亩,收成一般。但他没泄气,跟着技术员学选良种、学绿色防控。第二年扩到50亩,年收入一下子突破15万元。

2020年,“白水贡米”获得国家农产品地理标志登记保护,又通过了有机和绿色认证。合作社统一包装、统一卖,普通米从一斤3元涨到6元,礼盒装更是卖到19元8角。

2025年龙启发种了200亩,收入30万元。“好米也怕巷子深,有了品牌就是不一样。”龙启发说,现在客户微信上招呼一声,他就开着车送货上门。

村里修了产业路,农机服务队一条龙服务。种田的法子也变了,从播种到收割全程机器干,200亩地三天就收完。“要是人工收割,要一个月。”龙启发说。

2025年龙启发雇了十几个村民,光工资就发了十多万。作为种植大户,龙启发毫无保留地把技术经验传授给乡亲们。56户村民跟着他加入合作社,户均年增收8000元。如今,滑石乡白水贡米种植面积达175万亩,年产量1200万斤,全产业链产值突破6000万元,带动上千户群众增收。

站在田埂上,望着连片的油菜花,龙启发心里有了新打算:扩大生态种植,搞“稻渔融合”,让城里人来插秧、割稻,走的时候后备箱再捎上几袋白水贡米。

遵义综保区 助力国台158桶原酒出口美国

本报讯(记者 徐春燕)近日,贵州国台酒业一批158桶原酒,通过遵义综保区完成报关报税,从上海港启运发往美国,这批货物总价值485.49万元。这是遵义综保区助力本土优质白酒开拓国际市场、走向北美市场的又一成果。

针对本次国台酒业出口业务,遵义综保区主动对接企业,提前摸清出口流程、目标市场准入要求,严格对照美国相关进口标准,全程跟进做好报关、出口报税、单证审核等各项工作。依托国际贸易“单一窗口”优化申报流程,精简办事环节,用专业高效的服务,为企业压缩通关时间,降低运营成本,确保货物安全、快速、顺利出海。

白酒是遵义的特色优势产业,也是外贸出口的重点品类。遵义综保区立足自身功能定位,持续优化营商环境,不断提升通关便利化水平,用心用情做好外贸企业服务保障,全力支持本土名优白酒走出国门、走向世界。经遵义综保区通关出口的遵义白酒,已陆续进入美国、韩国、日本及东南亚市场。

贵阳市云岩区政务服务中心 打造“线上+线下”双轨服务模式

本报讯(记者 李雪雷)4月22日,贵阳市云岩区政务服务中心联合云岩区人力资源和社会保障等部门,创新打造“线上直播+线下服务”双轨服务模式,前移服务阵地,构建常态化政企沟通纽带,提升服务效能。

线下,云岩区“企业之家”流动服务队走进贵阳印象城,深入商圈开展“滴灌式”走访辅导,详细解读热点政策,手把手指导办事流程。

“我们想申请办理就业补贴,但是不清楚要准备什么资料。”店主张女士提出了自己的疑问。对此,云岩区“企业之家”流动服务队队员当即即为张女士介绍《支持经营主体高质量发展政策一本通》,针对申请补贴的对象范围、补贴标准、申请方式都作了详细介绍。

线上,工作人员化身“政务主播”,通过镜头,向经营户“全景式”推送“高效办成一件事”“预约办”等惠企政策内容,同时耐心解答弹幕提问,有效实现了政策送达的精准化与覆盖面最大化。

贵州刺梨集团 举办产销对接会

本报讯(记者 梁柔)4月20日,贵州刺梨集团举办产销对接会,与多家科研院所、高校及企业签署合作协议,从产、学、研、销等多方面发力,助力刺梨产业发展提速。对接会上达成多项产销合作与渠道拓展意向,签约金额上千万元,为刺梨SOD产品走向市场奠定基础。

作为刺梨产业链核心企业,贵州刺梨集团聚焦产业智能化、绿色化、融合化转型升级,打通产学研转化与产销对接关键环节。

在本次产销对接会上,贵州刺梨集团与贵州省天然产物研究中心、四川大学农产品加工研究院、贵州大学签约,聚焦SOD提取、功效验证、标准制定等关键技术攻关,共建产学研创新平台;与贵州水利水电职业技术学院、贵州电子商务职业技术学院深化合作,共建人才培养与实践基地,定向培育产业技术、营销、电商专业人才,破解营销人才瓶颈。

黔东南州施秉县 百万棒甜糯玉米卖到上海

本报讯(通讯员 杨健 记者 钱仕豪)4月22日,满载20万棒甜糯玉米的货车从黔东南州施秉县新红大健康园区鸣笛启程,驶向上海。这标志着施秉县3月底签订的100万棒甜糯玉米订单正式进入交付阶段。

施秉县依托良好的生态禀赋,将甜糯玉米产业作为突破口,在新红大健康园区搭建集加工、包装、冷链物流于一体的综合平台,打通“种植—加工—销售”全链条。

黔东南中村电子商务有限公司创新推行“农户订单+合作社+培育大户”模式,带动3000余亩甜糯玉米规模化、标准化种植,构建起紧密的利益联结机制。借助中国投资有限责任公司帮扶力量,政企携手搭建产销对接桥梁,让施秉甜糯玉米成功叩开上海中高端市场。

企业“点单”提要求 干部“接单”做服务

安顺市西秀区“六单”机制为企业解忧

本报讯(记者 牟元媛)“潘总,上次招聘的那几个熟练工,得用没?需不需要继续给您发布招聘信息?”4月17日下午,西秀区企业服务专班的张周勇来到安顺市西秀区丰达塑料制品有限公司走访。

“用上了,帮了大忙!后期如果人手不够肯定第一时间还找你们。”正在厂房忙碌的公司负责人潘春晨抬起头回应。

从丰达塑料出来,张周勇几人又接着转进了旁边的企业,“这是《西秀区产业惠企政策汇编》,给大家送最新的政策,同时看看你们有没有遇到什么新难题……”

2026年开年第一会,省委、省政府召

开全省推动经营主体高质量发展大会,明确提出“大抓产业、大抓项目、大抓招商、大抓经营主体”的工作要求,将培育壮大经营主体作为全省经济工作的“牛鼻子”来抓。

不用汇报材料,也不用专门接待,只敲门、进门、问需求。潘春晨没想到,自己随口一句“缺人”,很快就得到了回应。“1月初,我们反映用工难,当天就有人联系我问具体的用工需求。”潘春晨回忆,仅一天时间,微信公众号上的招聘信息就挂出来了,没多久企业就成功招聘到4名熟练工。

此前,贵州志成三合牧草有限公司想在西秀区轿子山镇租30到50亩土地种牧草,申请上级资金支持。专班了解诉求后,主动对接、全程跟进,推动项目入库,争取到460万元黔黔东西部协作资金。1月29日,肉牛养殖场项目顺利完工。

在西秀区,这样的“点单式”服务不是个例。11天,解决翰瑞电子人才公寓配套需求;18天,万峰矿业50万元应拨未拨专项资金到账;45天,同正畜牧科技卡了多年的规划、消防验收和产权证,一并办妥,融资顺利落地……

贵州“十五五”规划纲要将优化营商环境列为事关全局的重点工作,明确要求持续优化营商环境、培育壮大经营主体,完善民营企业诉求闭环管理机制,切实降低企业生产经营成本,让企业有实实在在的获得感。

一个个诉求精准落地,一个个难题迎刃而解,“烦心事”变成了“顺心事”。“这得益于2025年1月西秀区专班推行的‘安心经营’六单推进工作机制。”西秀区企业服务专班主任赵玉斌介绍,“‘六单’是收单、研单、派单、办单、督单、回单。”赵玉斌说,以前是企业上门找,现在是干部上门帮。专班接到企业诉求的2天内就要完成“综合会诊”,并分类、派单到具体部门,简单问题5个工作日办好,复杂问题专班每周调度,直至办妥。

据了解,自该机制运转以来,专班已累计协调解决用工、子女入学等难题251项,帮助企业追回各类专项资金1200多万元,还助力企业获批了1亿元的发展基金。

东西部协作10年赋能——

小南瓜转动大产业

贵州日报天眼新闻记者 汪瑞梁

瓜与山地农业的奇缘。

“过去,乡亲们种的是本地南瓜,皮厚肉薄产量低,除了自家吃就是喂猪,没什么市场。”农耀公司副总经理刘操介绍,“后来公司大力推广蜜本南瓜,这种瓜既受国内外市场欢迎,又适宜贵州山坡地种植。”

随着市场的打开,群众从最初的观望、犹豫,转变为主动扩大种植规模。如今,越来越多农户和返乡创业青年投身蜜本南瓜的规模化、标准化种植,并与农耀公司签订了保底收购协议。

一颗小小的南瓜,在织金成长为种植、加工、出口一体化的产业链。昔日贫瘠的山地,变成了充满希望的沃野。

在东西部协作资金支持下,农耀公司先后投入1亿多元,引进先进烘干线、加工设备,建成多座冷藏库。现每年可生产南瓜条、南瓜颗粒7500吨,成为我国南方地区最大的南瓜订单种植、加工及国际国内贸易农业产业化龙头企业。

“在黔黔协作毕节、织金工作组的支持下,公司通过广交会等形式衔接粤港澳大湾区和国际市场,拓展了销售渠道。”曾爱生告诉记者,如今公司已成为黔黔协作产业示范园,“订单南瓜”种植规模不断扩大。

以织金为精深加工、销售集散地,农耀公司带动贵州省内种植南瓜35万亩、省

外长江以南地区种植超50万亩,合作农户辐射整个西南地区。8年来,农耀公司在织金带动超2万户群众增收,累计发放劳务工资近5000万元。

“公司今年投资9000余万元的20万吨南瓜智能仓储库正在建设,还拟投资1500万元建设速冻蔬菜加工生产线。”曾爱生说,项目建成后,将为不断拓展的国际国内市场提供原料保障。

勇闯大世界的小南瓜,背后是东西部协作的持续发力。“扶上马还要送一程,目的是带动更多群众持续增收。”黔黔协作织金工作组负责人表示,“十年来东西部协作陆续在资金支持、市场拓展等方面为农耀公司提供支持,帮扶成效显著。”

如今,农耀公司生产的脱水南瓜条等产品远销韩国、越南等国外市场,2025年营收1.45亿元,其中出口额近5000万元。



织金南瓜远销海外。贵州日报天眼新闻记者 汪瑞梁 摄