

在黔贵大地的春耕图景里，一群裤腿沾泥的供销社人，正把惠农服务实实在在地送到田间地头。贵阳开阳31家供销网点打通农资配送“最后一公里”，电话一响农资就送到家门口；黔南州贵定供销社人全天连轴转配送农资，做农户最贴心的“跑腿人”；安顺平坝供销社不但送黑玫瑰葡萄种苗到农户手中，还送种植技术到田间地头……

贵州省“十五五”规划纲要提出，完善便捷高效的农业社会化服务体系。从买农资到扶产业，贵州供销社人用沾着泥土的脚步，踩实了为农服务的每一步，为乡村播撒下丰收的希望。



黔南州瓮安县金正达诺尔化学有限公司的化肥生产车间里，工人将化肥装车。肖伟 摄（影像贵州）

贵阳市开阳县：微信预约 送货到家

贵州日报天眼新闻记者 杨唯

“小李，麻烦给我家送5包辣椒种子，还有3袋尿素。”“好的，马上就来。”4月22日，贵阳市开阳县楠木渡镇为农服务中心工作人员李娟挂断电话，迅速驾驶小货车将农资一一送往该镇黄木村田庆友等4户村民家中。

走进楠木渡镇为农服务中心，各类春耕必备的化肥、农药、种子等农资整齐排列，储备充足。“今年以来，中心已销售各种农资3412吨、农机29台，累计进账156万元。”李娟介绍，为保障今年春耕期间的农资市场供应，中心还推出了上门送货服务，农户通过电话或微信预约，即可送货到家。

“以前买两三吨化肥，需要耗费大量时间和精力。现在，为农服务中心免费送货到家，农资采购价格还较市场价降低5%，节约了种地成本。”看到小货车来了，村民田庆友熟练地上前帮忙卸货，“工作人员还经常给我们讲解化肥使用知识、农机补贴相关政策等，为我们春耕提供了不少帮助。”

该县31家供销社聚焦主责主业，着力弥补乡镇供销社阵地空白短板，并将供销社阵地延伸到乡村一线，打通为农服务“最后一公里”，方便农户就近购买农资。

“只要一个电话，田管服务也能送到地头。”楠木渡镇副镇长叶星呈介绍，考虑到村民外出务工等原因，楠木渡镇为农服务中心还开展农业社会化服务，围绕耕、种、管、收、烘、贮、销等农业生产环节，承担土地托管、农资直供、农机服务、烘干仓储、统防统治等任务。目前，已推进农业社会化服务面积1600亩。



黔东南州榕江县供销社做好农资采购、调运、储备和供应，全力保障农户春耕生产农资需求。图为工作人员在清点肥料。韦贵金 摄（影像贵州）

黔东南州贵定县：保供稳价为农办实事

贵州日报天眼新闻记者 袁嵩芊 徐小迪

春耕开始以来，黔东南州贵定县昌明镇供销社为农服务中心农资售卖点负责人唐柒武特别忙，从清晨6点接待农户、接听配送电话开始，到晚上8点结束送货上门，几乎没有片刻停歇。

“最忙的时候一天要送3车货、大概10吨肥料，周边的村子基本上跑遍了。”他一边忙着搬运货物，一边告诉记者，裤腿上是泥点。该服务中心去年冬季储备的近200吨化肥、玉米种等农资，目前已售出近半。

春耕期间，农资价格直接关系到农户的种粮成本，也是农户最关心的事。贵定县供销社系统严格落实国家保供稳价政策，即便面临厂家涨价的压力，也始终坚持保本微利经营，坚决不跟风涨价。

“现在西洋复合肥批发价已达每吨3700元，我们的零售价仅定为每吨3800元，每包肥料差价只有不到10元。”贵定县庆熙社区供销社为农服务中心负责人朱国林告诉记者，供销社的服务宗旨就是为农户办实事，守住价格底线，最大限度减轻农户负担。为满足周边乡村的春耕需求，目前服务中心储备各类农资达300吨。

安顺市平坝区：送苗送肥还送技术

贵州日报天眼新闻记者 袁嵩芊 徐小迪

挖机定点挖坑，旋耕机行间松土。近日，走进安顺市平坝区夏云镇江西村的葡萄种植示范基地，种植大户朱有素正带领村民们忙着栽种黑玫瑰葡萄新苗。基地依托葡萄苗2米的间距，套种黄豆、地萝卜等矮秆作物，有效提升土地利用效率。

夏云镇的葡萄种植历史可追溯至20世纪90年代末，但长期以来当地农户以种植水晶葡萄为主，市场价值偏低，保鲜储运能力弱，产业效益不突出。为破解产业发展瓶颈，平坝区供销社主动作为、积极作为，联合夏云镇江西村打造葡萄种植示范基地，以品种革新、服务下沉、利益联结为抓手，将农业生产各项保障措施落到实处。

“我们本次选用的‘黑玫瑰’葡萄新品种，相较于传统水晶葡萄，兼具高产、抗病性强、适应性广等突出优势，更打破了常规果树2年至3年挂果的周期限制，实现当年种植、次年7月即可采收上市，大幅缩短了农户的收益周期。”平坝区供销社白云供销社副总经理马璐介绍。

“平坝区供销社不仅送苗、送肥，还送技术，解决了我们这些种植户的后顾之忧，也坚定了大家发展特色产业的信心。”朱有素告诉记者。

平坝区供销社面向参与种植的农户推出“免费扶持”举措：统一提供优质葡萄种苗和绿色有机肥，组织技术人员下沉田间地头，手把手指导修剪、定植、管护等关键环节，将技术课堂直接搬到田间，确保农户一看就懂、一学就会。

“为让葡萄不愁卖、卖得好，平坝区供销社将充分利用自有基地资源与稳定客源，提前搭建订单销售渠道，实现订单直购直销。”马璐表示。



一种种植大户朱有素（左）和技术员交流沟通。（受访者供图）

较于传统水晶葡萄，兼具高产、抗病性强、适应性广等突出优势，更打破了常规果树2年至3年挂果的周期限制，实现当年种植、次年7月即可采收上市，大幅缩短了农户的收益周期。”平坝区供销社白云供销社副总经理马璐介绍。

“平坝区供销社不仅送苗、送肥，还送技术，解决了我们这些种植户的后顾之忧，也坚定了大家发展特色产业的信心。”朱有素告诉记者。

平坝区供销社面向参与种植的农户推出“免费扶持”举措：统一提供优质葡萄种苗和绿色有机肥，组织技术人员下沉田间地头，手把手指导修剪、定植、管护等关键环节，将技术课堂直接搬到田间，确保农户一看就懂、一学就会。

“为让葡萄不愁卖、卖得好，平坝区供销社将充分利用自有基地资源与稳定客源，提前搭建订单销售渠道，实现订单直购直销。”马璐表示。

村超市”，还开始尝试直播带货。村“两委”成员上阵当起“主播”，在屏幕前一口一个“家人们”热情招呼。

“不少省外客户就是通过这个渠道找来找下订单的。”颜加运说，品牌立住了，销路打开了，群众种植的积极性自然就跟着上来。到2025年底，街上村红米种植面积突破800亩，成了乡里的红米核心种植区域。

“传统种植，产量上不去，形不成规模。”高坡乡农业农村综合服务中心负责人王思达介绍，在品牌化发展的同时，该乡积极引入优质品种，改进技术和品质，目前该乡红米种植面积突破2000亩。

“眼下高坡旅游产业越来越火，红米不光能当主食，包装好了更是最好的旅游商品，供应农家乐、民宿和酒店。”王思达说，品牌化发展已为高坡红米打开一定知名度，这颗传承了600年的“老种子”，靠着以精取胜的路子，迈出了从藏在深山无人识到品牌化发展走向市场的关键一步。

从“不想种”到“抢着种”

——花溪高坡红米闯出品牌新路

贵州日报天眼新闻记者 朱迪

4月底的一天清晨，贵阳市花溪区高坡乡街上村，村民张全在田埂上揭开拱棚两头的覆膜，轻轻拨开一片嫩绿的秧苗。“长势不错，再过几天就能移栽。”张全眯眼笑道，最近天气忽冷忽热，还不敢把膜全撕掉，只能先打开两头通风降温。

“秧好一半禾，苗好七分收。”前两年，他还只守着自家几亩田地要不要种红米而发愁，但今年不一样了，他把村民撂荒的地接过来种，准备将红米种植面积增加到30多亩，光种子就撒了18斤。

“现在村里有品牌，不愁卖，价格也上去了，当然想多种点。”张全笑着说。他的

信心，来自街上村打出的那张农特产品牌——“街上红芯”。

2024年，街上村驻村第一书记颜加运刚到村里调研时，发现全村种了500多亩红米，老百姓却越种越没劲头。“高坡红米富含维生素和氨基酸，入口糯软爽口，在高坡乡已有600多年的种植历史，但产量不高，且没有统一品牌和销售渠道，价格上不去。”颜加运告诉记者，老百姓算来算去不划算，谁也不愿多种。

村“两委”反复商量，决定换个思路，先从销售破题。街上村依托注册成立的村集体“1+1”公司，创立了“街上红

芯”品牌，对红米实行统一收购、统一定价、统一销售。

颜加运说，街上村的红米产量不算高，必须走精品路线，村里定下一条规矩，收购的红米必须颗粒饱满、色泽红润，达不到标准的一律不收，“品牌立起来了，就不能砸了招牌”。

品控严格，品质过硬，红米价格自然水涨船高。2024年，“街上红芯”品牌渠道就卖出10多万斤红米，全村增收180多万元。

为了持续拓宽渠道，村里借着全国红色美丽乡村建设试点的契机，办起了“红

岑巩创新金融服务助力打火机特色产业集群发展

“贷”动就业 “燃”旺产业

贵州日报天眼新闻记者 申川



贵州杰博电气科技有限公司车间。贵州日报天眼新闻记者 申川 摄

黔东南州岑巩县龙江河畔，有一个50亿元级的工业园区。

“目前，全球每15支打火机就有1支岑巩造。我们生产的打火机主要销往东南亚、南亚、中东及非洲地区。”近日，贵州杰博电气科技有限公司厂长赵跃华面对记者采访时说。

近年来，岑巩经济开发区大力发展以打火机为特色的轻工产业，共引进打火机生产及配套企业16家，总投资达156亿元。赵跃华介绍，她们是来自湖南的企业，2017年通过招商引资入驻岑巩经济开

发区，在当地大力支持下，得到迅速发展。“当时来这里，厂里职工全是骑摩托车，现在基本换成小汽车了。”

“如果没有当地金融机构的帮助，发展不会这么迅速，2025年实现17亿元的产值。”赵跃华告诉记者，当初建厂的时候就得到了地方银行的支持。

企业发展，除了前期基建投入后，生产运营费用就会成为主要成本。赵跃华介绍，她们一个月的流动资金都需要800万元以上，仅仅是原材料成本就需要500万元左右。

“由于原材料都是现金采购，所以最开始时，流动资金常常比较紧张，而且工厂里有500个工人，人力成本支出也比较大。”赵跃华说，当初没想到，岑巩农信联社为她们在园区的打火机企业专门设计一款金融产品“工资贷”。

赵跃华告诉记者，这个金融支持太及时了，她们从“工资贷”获得300万元纯信用循环贷款，申请使用后，半年之后才需要还款，然后又可以继续申请新的使用金额，刚好解决了企业所售产品回款周期的时间差问题。

“特别是疫情期间，‘工资贷’的金额解决了80%的人力成本支出。”赵跃华说。

岑巩农信联社工作人员姚道镜介绍，赵跃华说的“工资贷”，就是“企业工资贷”的简称，是专门为县域内企业、农村集体经济组织发放的用于按月支付员工薪酬或阶段性集中用工薪酬支付，授信额度不超过300万元的贷款。

姚道镜介绍，在研发推广“工资贷”时，面向净利润率不低于10%、资产负债率不高于60%的企业，遵循先评级、后授信、再用信的原则，按照企业总资产的

20%、净资产的40%，取最小值进行授信，进行“一次核定、随用随贷、余额控制、周转使用”动态管理。

贵州汉豪电气有限公司也是园区内一家生产打火机的民营企业，由于打火机从生产到销售再到资金回笼需要一段时间，支付员工工资成为该公司遇到的现实困难。岑巩农信联社获悉后，第一时间上门服务，及时为该公司授信290万元，成功解决了该公司资金周转问题。目前，岑巩农信联社累计支持该公司29次，累计发放“工资贷”2427万元。

“企业‘工资贷’是金融支持劳动密集型产业发展的缩影，也是地方金融机构服务县域经济发展的务实举措。”姚道镜介绍，截至目前，岑巩农信联社向岑巩经济开发区打火机企业以“企业工资贷”累计支持94次，累计发放6875万元。

本报讯（记者 朱登芳）记者近日从“一码游贵州”平台获悉，2026年“票根联动·多彩贵州欢乐购”促消费活动将在原有优惠政策基础上围绕票根类型、参与人群等维度进行优化升级。其中，新增“电影票根”作为第五类主要票根，将省内消费者纳入优惠范围。

据悉，本次优化方案在原有四类“主票根”基础上，新增“电影票根”作为第五类主票根，将“观影”这一高频生活场景正式纳入票根消费券的核销体系。此前，贵州“票根联动·多彩贵州欢乐购”活动主要面向A级景区门票、文化演艺门票、体育赛事入场券、重大展会入场券四类票根持有者。

消费者在贵州省内电影院观影后，即可凭电影票根在“一码游贵州”平台申领最高500元的票根消费券，享受合作的餐饮、商超、零售店、加油站等场景八折立减优惠。

此前，“票根联动·多彩贵州欢乐购”活动的参与者为到贵州旅游、参展、参赛、参加演唱会等重点消费活动的省外消费者。本次优化方案将活动范围扩展至省内参与体育赛事、演艺活动、展会、观影的消费者，以及省内跨州市旅游的消费者。

省内消费者在贵州省内观看电影、参加体育赛事、观看演艺活动、参观展会，或者进行跨州市旅游，所持有的相关票根同样可以申领消费券。

自2025年12月贵州出台《促进“票根经济”发展工作方案》以来，“票根经济”已成为推动贵州文旅消费的核心抓手。目前，贵州票根经济联盟已吸引了6000多家线下门店加入，覆盖全省主要商圈、连锁超市、大型餐饮及中石油、中石化等合作加油站。

新增「电影票根」省内居民同享福利

毕节煤炭外运专线从织金北站首发

本报讯（记者 李蔓轲）近日，一列满载2560吨优质煤炭的集装箱专列从织金北站专用线启程，标志着贵州煤炭外运迈入专业化、常态化新阶段。在列车发车的同一时间，贵阳铁路物流中心与西部红果煤炭贸易有限公司党建共建委员会正式揭牌，为路企携手共赢、保障能源运输添足了动力。

依托织金北站高效的装卸能力和铁路干线直达的运输优势，这趟专列避开了传统运输的中转环节，能够快速将优质煤炭直送下游需求企业，不仅打通了黔中地区能源物资运输的关键通道，更精准补齐了煤炭规模化、稳定化外运的短板。

随着首趟专列成功发车，织金北站专用线的能源运输价值也将进一步释放。这条运输线路将逐步增加专列发运频次，持续拓宽贵州煤炭外运的覆盖范围，同时拓展煤炭、化工产品等多品类货物运输规模，全力打造贯通黔中、辐射周边的绿色能源物流大通道。

路企党建共建委员会由贵阳铁路物流中心与西部红果煤炭贸易有限公司基层党组织联合组建，始终坚持“党建引领、路企协同”的工作思路，打造组织共建、资源共享、难题共解的合作平台，将党建引领的政治优势转化为能源运输攻坚与服务地方发展的实际效能，推动路企合作更加顺畅、运输保障更加有力。

白山云入选“2026中国边缘计算企业20强”

本报讯（记者 李婧）近日，边缘计算社区发布“2026中国边缘计算企业20强”榜单，作为中国领先的独立边缘云服务提供商，贵州白山云科技股份有限公司成功入选并位居榜单前列。

该榜单已连续发布八届，是国内边缘计算领域最具权威性的年度评选之一。本届评选聚焦“边缘×AI”融合趋势下，具备核心技术商业化落地能力的领先企业。

白山云长期深耕边缘计算领域，构建起网络、安全和智算能力一体化的全球边缘云平台。截至目前，白山云已在全球60多个国家及地区、290余个城市建设1500多个边缘节点。在东南亚、中东、中亚、非洲、拉美等海外市场，白山云均已部署算力基础设施，形成了具备毫秒级服务交付能力的全球分布式计算网络。

围绕边缘智算能力建设，白山云已形成多项核心技术积累，包括服务网关全网调度技术、异构算力弹性调度技术、大文件加载优化技术、算力服务单元推理优化技术等。通过一系列技术创新与优化，白山云已实现GPU利用率提升30%、模型响应速度提升100%、模型扩展时间成本降低94%，为低延迟AI推理提供了坚实基础。

“我们将继续加大在边缘AI领域的投入，深化全球节点布局与全栈智算能力建设，推动AI技术在更多产业场景中落地应用。”白山云相关负责人表示。

总投资2.5亿元 印江储能电站项目开工

本报讯（记者 蔡茜）近日，铜仁市印江自治县木黄新光100MW/200MWh储能电站项目正式开工。该项目为省级“5+3”重点项目，总投资2.5亿元，占地23516平方米，将建设40个集装箱式电池舱、40个PCS交直流转换一体舱及配套升压站。

该项目为省级“5+3”重点项目，工期7个月，预计2027年春季并网发电，建成后可实现电能时空平移，缓解电网调峰压力，提升清洁能源消纳能力与供电可靠性，助力印江优化能源结构、落实“双碳”目标，赋能乡村振兴与经济社会高质量发展。

建成后年产值达5亿元 麻江酸汤全产业链项目开建

本报讯（通讯员 周召均 李青青 记者 钱仕豪）4月28日，贵州耀创—麻江酸汤全产业链项目在麻江县宣威镇翁保村正式开工建设。

该项目是贵州省特色食品产业重点项目之一，计划总投资3.5亿元，规划用地300亩，将建设标准化生产车间、研发中心、仓储物流中心、原料预处理基地及产品展示体验中心等配套设施。项目聚焦红番茄、白酸汤、酸汤底料、预制菜等系列产品，依托麻江优质番茄、辣椒、生姜等原辅料基地，建立从田间到餐桌的全程可控产业链。

项目预计2026年11月试生产、12月正式投产，建成后年产值可达5亿元，带动就业500人。项目将有效补齐麻江酸汤产业化、规模化、标准化短板，提升黔东南酸汤产业核心竞争力，打响“麻江酸汤”品牌，同时联动本地种植户、合作社建立稳定原辅料供应体系，助力乡村全面振兴。