

农特产跨界身价倍增

谁说农特产只能装进“菜篮子”？为了提升农特产附加值，安顺启动一场跨界“破圈”增值路。小黄姜进军日化做成洗发露，鲜鱼肉化身潮汕风味鱼丸，莲藕变身畅销的糕点……当农特产从初始鲜品衍生为多样化的深加工产品，利润空间一下子打开，实现了价值翻倍的华丽蝶变。



贵州锦隆种养殖有限公司工人正在加工鱼丸。(镇宁自治县融媒体中心供图)



水井村的莲藕深加工产品。贵州日报天眼新闻记者 杨媛媛 摄

荷花“开”出产业链

贵州日报天眼新闻记者 杨媛媛

6月5日，安顺市普定县化处镇水井村的藕粉粽子提前迎来销售旺季。中国航空工业集团驻村第一书记王冠介绍，这款用糯米和高原纯藕粉制作的粽子，因清香软糯备受青睐，目前接到2万单订单，需要生产28万个粽子。

一个小小的藕粉粽子，折射出水井村荷花产业发展的新变化。在水井村集体公司产品展示区，藕粉、藕粉蜂蜜月饼、荷叶茶、莲子芋泥羹等产品摆满货架。一池荷花的根、叶、果，被加工成各具特色的产品，串联起不断延伸的产业链。

时间回到2016年。彼时，水井村产业基础薄弱。中国航空工业集团启动定点帮扶后，如何培育特色产业成为必答题。一次外出考察打开了驻村干部的思路：莲藕浑身是宝——藕可加工藕粉，荷叶可制茶，莲子可开发食品，花可发展观赏花。水井村

海拔约1400米，昼夜温差大，十分适宜莲藕生长。

经多次赴山东考察选种，村里确定了优质藕种，通过“党支部+村公司+合作社+农户”方式，流转土地发展莲藕种植1000余亩，建成千亩荷花基地。

2018年，莲藕丰收却遭遇销售难题。鲜藕集中上市却难以短期全部出售，村里开始思考深加工。围绕藕粉生产，驻村工作队和村民不断改进工艺，产出的藕粉颗粒含量高达90%，品质优势明显。

藕粉加工成功后，产业思路进一步打开。荷叶被制成荷叶茶，莲子开发出莲子芋泥羹、莲子陈皮红豆沙。近年来，荷花酥、藕粉粽子等新品相继推出，产业链不断向下游延伸。王冠介绍，今年村里引入“圳品”品牌标准，全力打造“蓝天水井”品牌，产品已进入天猫商场等线上商超渠道。

荷塘里的风景也逐渐转化

为发展资源。村里连续举办9届荷花节，逐步形成集赏花观光、农产品销售、特色餐饮于一体的乡村旅游业态。2025年，荷花节吸引游客6万人次，实现综合收入420万元。村民沈岑岑在荷花节期间摆摊卖凉粉，生意相当红火，最多的一年她收入上万元。

依托莲藕产业，水井村村民人均可支配收入从2016年的4800多元增长至2025年的2万余元。产业发展的红利正不断为群众带来收益。

如今，水井村已形成集种植、加工、销售、旅游于一体的发展格局。2025年，莲藕相关产品销售额突破960万元，带动450余人就业，村集体经济增加至1500余万元。

下一步，水井村将持续延链、补链、强链，推出便携冲泡茶包、分装藕粉等适销产品，让村民在产业发展中获得更多收益。

小黄姜“十八变”

贵州日报天眼新闻记者 王涛

“别忘了帮我把姜片、定制洗发水一并打包发货。”6月3日，在安顺市镇宁自治县的贵州黔姜生物科技有限公司展厅内，广州客商曹晓华忙着叮嘱工作人员。

2024年，曹晓华品尝到该公司生产的红糖姜茶，醇厚的姜香让她印象深刻。后来又陆续试用了该公司依托小黄姜研发的洗发水、洗衣液等产品，一来二去便有了合作。此番专程赶来，就是为了接洽专属配方洗发水定制业务。

别看小黄姜制成的洗发水、洗衣液等产品卖得红火，而在10年前，小黄姜还只是粗放售卖的农产品，镇宁自治县种植面积仅1万余亩，地头收购均价每斤不到0.8元。受销路局限，小黄姜滞销折价成常态。

转机出现在2016年。黔姜姜生物科技落户镇宁，2018年建成投产，以精深加工破局，打破小黄姜只卖鲜原料的老路，逐步搭建起从种植、加工到分銷、出口的全链条产业体系。

“要想拉高附加值，核心得靠技术研发。”该公司董事长夏应书介绍，公司联动高校共建研发平台，累计研发投入超500万元，深挖小黄姜食药同源属性，跳出初级加工局限，开发出红糖姜茶、洗发水、洗衣液等18种深加工产品，原料增值数倍至十余倍。

镇宁气候温润、土地肥沃，种出的小黄姜肉质致密、姜味浓烈，姜辣素、姜油含量优于其他生姜，是国家地理标志产品，为精深加工提供了优质原料基础。依托这一优势，该公司带动本地近2万种植户参与种植实现稳定增收，带动上千名劳动力就近就业。公司生产的小黄姜系列产品不仅销往国内多地，还出口东南亚、欧洲等地。

如今，镇宁小黄姜种植面积已达25万亩。黔姜姜生物科技去年加工生鲜小黄姜2万吨，2025年销售额4300万元。今年公司还新开辟电商渠道，截至目前营收已达500万元，老客户复购率达70%。

鲟鱼“游”出致富路

贵州日报天眼新闻记者 彭杨

“每月稳定发货2万斤左右，主要销到贵阳、六盘水、黔西南等地，活鱼虽不愁卖，利润却薄。”6月5日，梳理着今年上半年的出货单，安顺市镇宁自治县贵州锦隆种养殖有限公司负责人谢忠发说。

依托天然冷水流优势，镇宁养出的鲟鱼肉质紧实。但近年来，活鱼行情波动剧烈，“1斤鱼的养殖成本八九元钱，活鱼批发价也就卖10元左右，满打满算一斤只能挣个一两元。”谢忠发介绍，近几年鲟鱼市场起伏不定，行情好的时候一斤能卖到十五六元，利润可观；而行情一旦走低，养殖户就只能勉强保本。“单纯卖活鱼始终‘靠天吃饭’。”

转折源于2025年。谢忠发远赴广东潮汕拜师学习鱼丸加工，“包教包会包设备，学成后立马就把全套机械订回了家。”

他投资180万元建设鱼丸加工厂，并拿下安顺市首张水产品生产

加工许可证。2025年12月，首批用新鲜鲟鱼肉打制的潮汕风味鱼丸正式下线。

深加工带来的效益跃升，谢忠发心里早早算清：3斤鲜鱼打1斤鱼丸，做成鱼丸出厂价50元至55元，纯利润比卖活鱼多出四五元，附加值大大提升。“我们的鱼丸含肉量高，口感鲜美有嚼劲。”谢忠发说。6月3日，该公司刚与成都成飞集团旗下购物平台签订供货合同，鲜鱼丸以688元包邮单件上线销售，迈出走向省外大市场的重要一步。

谢忠发的突围，是镇宁推动冷水鱼产业提质增效的缩影。目前，该县生态冷水鱼养殖规模达4000吨，产量稳居全省前三。当地正全力推动传统养殖向特色食品转型，打造养殖、加工、销售一体化全产业链，让一条鲟鱼不仅“游”出高附加值，更成为带动周边群众就近就业、稳定增收的“富民鱼”。

“看着买卖双方笑着握手道别，再累都觉得值得。”6月7日下午，安顺经济技术开发区贵聚富生猪交易市场开票员陈林芝整理完最后一张票据，笑着说。忙了一天，她指尖酸痛、嗓音沙哑，却满脸笑意。这天，陈林芝开出了713张成交单。

该市场自2025年10月运营以来，已成为连接养殖户与市场的关键纽带。市场负责人代空介绍，日均成交量稳定在300余头，最高单日突破900头，短短7个月时间，累计成交生猪超3.5万头，盈利近150万元。生猪从安顺及云南、湖北等地汇聚于此，再流向各地，销路畅

贵聚富交易市场一天成交713单 安顺经开区猪市火

贵州日报天眼新闻记者 杨曦

通让养殖户鼓起了钱袋子。

市场秉持“诚信、惠农、便民”宗旨，每成交一头猪仅收30元场地清洁费，几乎“保本运营”。针对50公里内出行不便的养殖户，还提供免费“接猪”

服务：工作人员上门称重、检疫、装车，全程代办销售，将卖猪款送到养殖户手中。

这份服务温暖了很多像普定县水井村张耀铭夫妇这样出行困难的老人。69

岁的张耀铭与老伴养了16头肥猪，正愁运猪卖猪时，看到贵聚富交易市场免费“接猪”服务的短视频，他立即联系，没两天市场工作人员上门，不仅顺利卖了猪，还卖上了好价钱。“服务周到贴心，要不是他们，我们真不知道该怎么办。”张耀铭说。

安顺经开区农林水利局数据显示，该区生猪存栏4000头，各类养殖场(户)185户，曾面临“销路窄、定价难、运输烦”的痛点。交易市场的出现，让“小养殖户”对接上“大市场”。代空说：“我们的目标，就是让养殖户想养、敢养、能养好。”

分级分类培育个体工商户 安顺107家“个体户”升级

本报讯(记者 周强)前台登记、房间调配、游客咨询解答……6月5日，安顺市萍居酒店管理有限公司的民宿里，负责人何洁萍忙得团团转，但节奏有条不紊。随着避暑季到来，公司旗下50余间民宿客房预订热度持续提升。这样的繁忙，从6月起将一直延续至9月避暑旅居旺季结束。

萍顺势办理“个转企”，走上企业化经营之路。依托安顺市“个转企”政策扶持，于2025年10月顺利完成升级。

在安顺市，越来越多像何洁萍这样的个体经营者，随着经营规模持续壮大、业务需求不断扩容，主动选择“个转企”，谋求规范化、规模化长远发展。

贵州繁丝商贸有限公司负责人陈龙，是安顺本土理发品牌创办人，他在创业初期以个体工商户模式单打独斗。随着口碑积累、合伙人加入、经营版图拓展，原个体工商户难以适配发展需求，于是果断启动“个转企”。“转型为企业后，财务独

立、股权明晰，经营管理更加规范，品牌影响力和市场认可度也大幅提升。”陈龙说。

在办理“个转企”业务过程中，安顺高效便捷的办事效率让经营者连连点赞。当天提交申请，次日便可领取新营业执照，原有字号、经营业态全部得以保留。

这得益于全省制度改革的持续提速。2025年7月，《贵州省个体工商户转型升级为企业“一件事”工作实施方案》落地。经营者只需登录贵州政务服务网，进入“个转企一件事”专属服务端口，一次性提交全套申请材料，原有成立日期、信用代码、

商号字号均可完整延续，材料齐全最快1个工作日即可办结。截至目前，安顺市已累计办理该项业务107件。

在精简流程、提升效能的同时，安顺市持续加大市场主体培育力度。安顺市市场监管局微企发展科科长张彦宏介绍，该局以贵州省市场监管综合业务管理系统对全市个体工商户的转型升级结果为基础，对生存型、成长型、发展型三类个体工商户实施分级分类精准培育。对优质潜力商户，引导申报“名特优新”认定，纳入重点培育库，在财务管理、品牌打造、合规经营等方面精准辅导。同时，借助宣传、日常入户走访等方式，介绍“个转企”惠企政策，引导具备条件的老字号、特色门店主动升级。

下一步，安顺市将持续深化“个转企”改革，细化服务保障、压实工作责任，引导扶持更多“个体”蝶变为“企业”。

西秀区 八成抹茶远销海外

本报讯(记者 梅世桂)“今年上半年，抹茶已卖出1000万元，目前正持续生产。”6月5日，安顺市御茶村茶业有限公司总经理邵欣宇说。

在抹茶生产车间，自动研磨设备有序运转，细腻翠绿的茶粉如烟轻盈，车间内茶香清冽。该公司成立于2007年，种植茶叶品种10余种，产品远销欧美及东南亚市场。2018年，随着抹茶市场升温，公司迅速布局，建设生产抹茶的遮荫茶园200亩，历经近8年发展，如今已达1200亩。此外，该公司还依托专业团队，搭建起种植、加工、检测全流程管控体系。

“采摘前15至20天持续遮光培育，让叶绿素与氨基酸充分富集，茶叶色泽浓绿鲜亮、口感鲜爽醇厚。”邵欣宇介绍，茶叶采摘后，先经杀青、碾茶、风选、烘干完成初加工，严控脱水均匀度；继而进入球磨粉碎、精细筛分、无菌分装等工序，才能制作出品质优良的抹茶。

目前，该公司80%的抹茶产品远销欧美、中东、东南亚等地。2025年，该公司抹茶产量达300吨，产值约1500万元；2026年预计产量增至600吨、产值攀升至2500万元。

近年来，西秀区以“明前茶做高端、夏秋茶做出口”的资源利用思路，持续推动茶园提质增效。目前，该区茶园面积超10万亩，茶产业经营主体97家，产值稳居安顺市第一。

安顺经开区 老厂区焕新迎游客

本报讯(记者 杨曦)6月2日，安顺经济技术开发区的原O11基地602库改造后迎来新生——黔院文旅综合体焕新试运营。这座沉寂多年的工业老厂区，以浓厚的三线文化底蕴和多元休闲业态，迎来首批省内外游客。

原O11基地602库是贵州省第二批工业遗产，拥有独特的历史价值与区位优势。为盘活闲置资源，安顺经开区产发集团下属安顺悦升文化旅游运营有限公司，深挖工业文化内涵，以传承弘扬三线文化为核心，发展避暑旅居产业为抓手，对老旧厂区进行改造升级，打造出集三线文化体验、户外休闲、避暑旅居于一体的黔院文旅综合体，让闲置工业遗产“活起来”。

试运营首日，游人络绎不绝。复古供销社成为热门打卡点，游客驻足端详怀旧老物件、聆听三线建设故事；户外烧烤帐篷区欢声笑语不断，游客围坐尽享美食；在咖啡区，三三两两的游客或拍照打卡，或聊着家常……

游客褚时宇告诉记者，综合体环境整洁舒适、空气清新，供销社怀旧零食、老物件种类丰富，充满年代氛围感。

“项目总占地56亩，现阶段核心业态已全部落地。”安顺悦升文化旅游运营有限公司总经理谭畅介绍，目前综合体已建成18间客房的民宿、12顶户外烧烤帐篷、1个咖啡馆，可同时容纳200余人休闲娱乐。

黔院文旅综合体将持续增设酒吧、特色手工、地方小吃、主题餐饮等业态，细化景观布置，完善文旅配套体系，不断提升综合体品质与游客体验感。

安顺经开区上头铺村 旅居客爱上共享菜园

本报讯(记者 周强)“这是我们的共享菜园，旅居客人可自己种蔬菜自己摘。”6月5日，在安顺经开区上头铺村，村委会主任杜建林指着眼前这片约1亩的菜园说。

菜园由闲置荒地改造而成，一片片辣椒、香葱在暖阳下茁壮生长。“村民能种，客人也能来体验。”杜建林说。

上头铺村距安顺西高铁站仅约500米，毗邻杨湖公园，交通便利，全村403户1323人，富余农房面积近1万平方米。近年来，村民们抓住避暑旅居的东风，将闲置房屋改造成民宿，截至目前，已有26家民宿投入运营，床位近400张，另有10余家正在筹备。

“旅居客人少则住一周，多则一两个月。如何让他们住得舒心、玩得有趣，是我们一直在思考的问题。”杜建林说，村里征求旅居游客意见后，将荒废的边角地改造成共享菜园，让游客尽享田园乐趣。下一步，村里还将持续完善菜园配套，扩大种植品种。

黄果树旅游区 户外劳动者有了暖心港湾

本报讯(记者 胡玉山)为切实解决户外劳动者的实际难题，安顺市黄果树旅游区完善13个户外劳动者综合服务站设施，为环卫工人、交通从业者、秩序维护员等户外工作者筑起“暖心港湾”。

服务站内干净整洁，配备了沙发、桌椅、储物柜、独立卫生间等设施，安装了空调、冰箱、无线网络，同时配备微波炉、饮水机，可随时提供饮用水、饭菜加热等基础服务。此外，服务站还常态化储备常用药品、雨衣、雨伞等应急物资，满足户外劳动者休息、补给、应急等需求。

目前，该公司积极践行社会责任，通过“企业+基地+合作社+农户”模式，带动周边农户就业增收、稳定致富，有效推动金刺梨产业升级。下一步，公司将持续加大科研与产能投入，发挥省级龙头企业示范引领作用，赋能乡村振兴。

贵州得宝 获评省级龙头企业

本报讯(记者 何晓璇)近日，贵州得宝农业科技有限公司被认定为“贵州省农业产业化省级龙头企业”。

该公司扎根安顺，深耕贵州金刺梨全产业链发展，集标准化种植、精深加工、科研研发、品牌销售于一体。企业依托产学研合作平台开展技术攻关，拥有多项自主知识产权，推出刺梨原液、果醋等多款优质产品，产品畅销国内市场。

同时，该公司积极践行社会责任，通过“企业+基地+合作社+农户”模式，带动周边农户就业增收、稳定致富，有效推动金刺梨产业升级。下一步，公司将持续加大科研与产能投入，发挥省级龙头企业示范引领作用，赋能乡村振兴。