

今年，“凉都三宝”进入品牌跃升关键期。六盘水年初出台的三年行动方案明确四大攻坚方向：刺梨产品批量出口东南亚，猕猴桃出口新加坡，“凉都三宝”亮相世界品牌莫干山大会。8月采收季，本组报道以产业现场为切口，记录这个山地农业品牌的升级路径。

本报讯（记者 黄瑶）8月，六盘水的猕猴桃、刺梨开始采收。与往年不同，今年果农最挂心的不是枝头结了多少果，而是果子能不能“持证上岗”、搭上出海的航班。过去，猕猴桃摘下就装筐论斤卖，如今每颗都要“过五关斩六将”，测糖度、筛果径、查外观，每个环节都有标准可依。这正是六盘水市以标准化建设，推动“凉都三宝”提质增效的生动缩影。

2021年以来，依托东西部协作，广东中

山派出30名高级农业专家，深度参与六盘水特色产业技术标准制定，累计发布19个地方标准、8个团体标准。其中，《六盘水市猕猴桃生产技术标准体系》成为贵州省首个向国家标准委备案的市级地方标准体系。

目前，六盘水市猕猴桃种植面积达1003万亩，今年产量预计可达49万吨，产值约98亿元；刺梨产业建成“千斤园”35万亩，年加工能力突破100万吨，产品涵盖饮料、口服液、原浆、果酒等74个品类。

创新打造“刺小萌、猕小乖、春小茶”三大IP “凉都三宝”香飘海外

水城猕猴桃获国家地理标志产品认定，“水城春茶”入选全国“名特优新”农产品名录。

种得好，更要卖得远。今年，“凉都三宝”海外通道加速贯通，刺梨产品成功出口马来西亚、泰国、老挝，实现贵州刺梨汁批量报关出口零的突破。1月至5月，六盘水市刺梨加工产品实现产值2.98亿元，同比增长43.63%。贵州初好农业科技发展有限公司目前生产线满产运行，订单已超3000万

元，销售额同比增长超35%，公司开发的26款刺梨产品，市场覆盖全国20多个省份。立足优质产品，六盘水持续深耕品牌建设，提升产品附加值。4月，“凉都三宝”亮相广东中山农特产品推介会，打响品牌知名度。5月，水城农业集团携“凉都三宝”和“凉都手伴”系列亮相2026世界品牌莫干山大会，创新打造“刺小萌、猕小乖、春小茶”三大原创IP，融入水城农民画、苗族蜡染等非遗元素，提升产品文化附加值。水城农业集团董事长陶浩表示，将持续加大农产品精深加工和全产业链建设力度，让农特产品不仅销往全国，还要走出国门。

从标准建立到海外拓展，从品牌IP打造到全产业链布局，“凉都三宝”正从“种得好”迈向“卖得远、卖得贵”。8月果熟只是农时的注脚，真正的变革在于，一个山地农业品牌，正在完成从“土特产”到“金名片”的系统性转身。

↓贵州初好基地里正在收购刺梨。
晏康 摄

↓大黔茶公司茶叶基地工人使用机器采茶。
本报记者 黄瑶 摄



品牌突围

刺梨差异化卖出新路子

本报讯（记者 李蔓毓）8月20日上午，六盘水市水城区尖山街道发齐村，贵州初好农业科技发展有限公司生产基地里货车往来穿梭，金黄的刺梨鲜果源源不断卸入车间，将被制作成刺梨原浆、气泡水、果冻等产品。和丰富的产品矩阵相呼应，这家本土刺梨加工企业正是靠差异化定位，走出了一条品牌突围之路。

贵州初好副总经理王其勇说，长期以来，六盘水刺梨行业普遍主打“高维C养生”概念，扎堆做原浆，却忽略了刺梨天生酸涩、口感不通吃的特点，陷入低价比拼、品牌模糊困境。看清现状，贵州初好选择按人群细分、按场景定制、以口感破局，搭建起康养原浆、潮流饮品、休闲零食、功能饮品、特色酒饮五大产品矩

阵。面向儿童与年轻消费群体，改良口感开发软糖、果冻与气泡水；针对注重食补的中老年客群，则坚守本味推出高纯度刺梨原浆，真正做到“因人调味、按需造品”。

同时，该公司依托凉都本土文化打造“刺小妮”系列文创伴手礼，将刺梨与地域文旅深度绑定。仅2025年六盘水马拉松赛事期间，与赛事同步亮相的“刺小妮”文创及衍生产品销售额就突破500万元，让刺梨从农特产品升级为凉都文旅名片。

如今，贵州初好刺梨产品畅销全国20余个省份、170个城市，远销东南亚国家，成长为黔货出海的亮眼名片。

科技赋能

茶产业从一季采到全年香

本报讯（记者 黄瑶）8月20日早上8点，晨雾还未散尽，六盘水市钟山区大河镇的茶园已醒了。采茶机轰鸣着驶过茶垄，片片鲜叶卷入机仓。7月25日启动的秋茶采摘正酣，将持续至11月中旬。3600亩茶园，80%实现机械化采摘，一天最多能采20吨鲜叶。

“不少茶园采一季春茶就歇了，我们这里能从3月干到11月。”贵州大黔

茶实业有限公司大河基地负责人范佐军说。4月至6月，大黔茶已生产春茶、夏茶50余吨，销往杭州等地，销售额突破300万元。目前，1500平方米碾茶厂房正在建设，预计9月底投产，届时年产能将跃升至500吨以上，产值有望突破3000万元。

十几公里外的钟山区科技孵化园，茶博士（贵州）生物科技有限公司内正上演着关于茶的“魔法”。密布

的管道、闪烁的仪表盘、巨大的萃取釜，这套国内唯一的超临界二氧化碳靶向萃取设备，能精准“剥离”茶叶中的咖啡因，让产品达到欧盟≤0.4%的脱咖啡因茶叶标准。

贵州大黔茶实业有限公司、茶博士（贵州）生物科技有限公司董事长谢坤介绍，这项自主研发技术，不仅让贵州茶叶拿到进入欧盟市场的“通行证”，还与霸王茶姬等头部品牌达成长期合作。2025年，公司脱咖啡因茶叶销售额突破1000万元。

从一季鲜到四季忙，从卖原料到卖技术，钟山人正用科技这把“金钥匙”，撬动黔茶从区域特产向更高价值链迈进。

冷库，储存量达1万吨，配备常温库、低温库和气调库，猕猴桃最长可保鲜8个月左右，实现错峰上市。

放眼整个六盘水市，以大中型骨干项目为枢纽、分拣配送中心为支撑、产地冷库为补充的三级冷链体系已初步成型。2020年以来，中央及衔接资金累计投入68208万元，撬动84个产地冷藏保鲜项目落地，新增库容146万立方米。目前，六盘水市500亩以上坝区冷链项目服务覆盖24个，覆盖率49%，蔬菜损耗率约15%。不断延伸的冷链网络，正在为六盘水山地特色农业铺就一条高效可靠的出山通道。

线路为试点，当地投放27辆新能源车，将站点搬进市区、沿线设站，票价从56元降至43元，载客率很快从30%攀升至70%以上。同时回收线路经营权，将个体承包人转为企业聘用驾驶员，落实薪资、社保及分红保障，规范行业秩序。

公交化改造既便民，也让老牌客运企业重焕生机。全面替换纯电动公交后，企业每年节约油费120万元，维修保养开销大幅降低，营收从2022年的500万元跃升至2025年的5700余万元。企业持续升级出行服务，今年上半年更新14辆老旧车辆、增设28个标准化公交站牌，并与毕节客运公司合作延伸线路，同步开发“一站式”购票小程序。

“传统客运的黄金时代过去了，但公共交通服务民生不会变。”六盘水市交通运输局道路运输中心副主任蒋先铨表示，今年计划完成30条农村客运班线公交化改造，持续织密普惠均等的民生交通网。

“和润黔家”婚调实训走进六盘水

本报讯（记者 李莎）8月20日，贵州省“和润黔家”婚调婚辅暨“巾帼普法基层行”活动在六盘水市钟山区举办，300余名妇联、司法、基层调解工作人员等代表参加实训，通过实景实操提升家事矛盾纠纷化解能力。

本次活动创新采用实景调解、模拟法庭相结合的方式，完整还原家事维权全流程。由妇联干部、心理咨询师、律师组成的专业团队，聚焦家暴认定、未成年人保护等难点问题，开展心理疏导、法律咨询，并现场实操人身安全保护令申请等维权流程。模拟法庭严格遵循民事诉讼程序，围绕抚养权判定、财产分割等热点争议展开，以案释法让基层人员熟练掌握从柔性调解到司法裁判的完整工作闭环。参训人员纷纷表示，沉浸式实训打破传统经验式调解模式，助力掌握情理法融合的专业处置方法，实用性极强。

“和润黔家”是省妇联特色普法调解品牌，已在省内多地落地开展。本次六盘水站活动延续品牌特色，将优质婚调婚辅资源与法治宣传服务精准送至基层。

六枝组织高校毕业生观摩本土创业实践

本报讯（记者 顾冰洁）8月20日，六盘水市六枝特区举办“职引黔程·筑梦六枝”高校毕业生创业实践观摩活动，80名高校毕业生走进本土标杆企业、创业孵化一线，在真实生产场景中感知产业脉动，读懂“家门口的机遇”。

活动采取“实地观摩+企业宣讲+政策赋能+精准指导”模式。毕业生先后走进2025年省级创业孵化基地六枝特区电商运营中心、贵州张氏兴农业综合开发有限公司，了解企业孵化成效、创业历程与用人需求。

观摩结束后，六枝特区人力资源和社会保障局专业指导团队围绕简历打磨、面试礼仪、职业定位等开展一对一辅导，并解读创业担保贷款、税收减免、社保补贴、见习岗位等扶持政策。该局相关负责人表示，将持续打好就业服务“组合拳”，线上搭建常态化招聘信息平台、直播带岗、云端宣讲，线下推出“招聘夜市”“创业沙龙”“技能特训营”等品牌活动，统筹园区、企业、项目等优质资源，形成“政策扶持—能力提升—岗位对接—创业孵化”全链条服务体系。

钟山区强监管 守护外卖食品安全

本报讯（记者 黄瑶）打开手机，下单，等候。这份便利背后，谁来守护“舌尖上的安全”？今年以来，六盘水市钟山区市场监管局用一套“组合拳”给出答案，让每一单外卖都经得起“阳光下的检验”。

钟山市场监管部门对辖区5000余家次外卖商户进行数据比对，筛查出信息不一致商户1000余家次。工作人员兵分两路，一查平台是否实地核查，二查现场突击检查。最终，20户“幽灵外卖”被强制下线，14起涉嫌犯罪线索移送公安。

该区还与美团、淘宝闪购2家平台建立信息互通机制，平台每月报告入网商户信息，监管部门每月推送异常数据。目前，平台协助处置证照异常商家315家、证照过期商家216家，下线经营异常商户583家。

同时，钟山区按照“示范引领一批、规范提升一批、依法查处一批、停业取缔一批”的思路，对入网商户分类施策。标准高的，引导接入“互联网+明厨亮灶”智慧监管平台，做示范，问题轻微的，现场指导帮扶，补齐短板；存在违法违规行为的，责令限期整改、依法查处。今年以来，已累计责令整改116家，立案查处402家，关停取缔17家。

中山文联赴水城 送文艺公益培训

本报讯（记者 李佳琪）8月18日至22日，广东省中山市文联“薪火连营”暑假文艺公益培训班在六盘水市水城区米箩镇开展。来自中山的6名文艺教师为当地170余名中小學生，带来了为期5天的书法、美术、文学、舞蹈等课程。

课堂上，授课教师结合学生年龄特点，通过示范、讲解和互动，引导孩子们在学习实践中感受文艺魅力，现场气氛轻松而热烈。

中山市贵州商会慈善委员会主任梅正应介绍，此次活动是粤黔协作在文艺领域的一次深情输送。通过专业教师面对面授课，为乡村孩子打开一扇感受艺术、表达自我的窗口，让其在学习中开阔眼界、迸发创意。米箩镇党委书记、镇长郭福泉表示，希望以此次活动为契机，进一步深化中山与水城两地文化交流，让更多优质文艺资源走进乡村，不断丰富孩子们的精神文化生活。

本版责编：朱邪 杨红 胡耀元
版式设计：王玉

猕猴桃要在枝头等一等

采收定标准

本报讯（记者 李佳琪）8月20日上午，六盘水市水城区蟠龙镇百车河社区，晏庭银在自家院坝里忙得不可开交。作为中国邮政在此设立的红心猕猴桃收购点负责人，他正和妻子麻利地称重、分级、装箱，新鲜下树的红心猕猴桃即将寄往全国各地。

院坝这边胶带撕拉声此起彼伏，几步外晏庭银自家的10余亩猕猴桃种植基地却“静悄悄”。“再等等，让果子在树上多长几天，糖分和营养攒够，风味才能出来。没达到标准，客户再催也不能摘。”晏庭银说。

日前，水城区农业农村局与区猕猴桃产业研究所联合发出防早采收倡议书。按照六盘水地方标准，红阳、东红品种的可溶性固形物（糖分）分别达到65%、7%即可采收，而晏庭银把自家基地的“及格线”提高到了7.5%和8%以上。

8月以来，他每隔两三天就取果测糖、放熟试吃，观察红心周围一圈的果肉是否变成金黄色。“采收日期应该在9月初，但这只是预计，最终还是果说了算。”

晚下树意味着更高的管护成本。晏庭银给果树施用生物菌肥、菜籽饼等，亩均管护成本约7000元。“投入不低，但很值得。”依靠品质，他已积累七八百名稳定客户，回头客逐年增加。今年，他的基地亩产可达4000斤，采用分级销售，最高售价每斤13元，约三分之二销往省外，亩均收益超2万元。

在晏庭银看来，只有把好品质从枝头守到消费者手中，水城红心猕猴桃这份“甜”才能一年接着一年。而这也正是防早采收倡议书发布的初衷。



晏庭银在自家基地察看猕猴桃长势，坚持达标才采收。
本报记者 李佳琪 摄

六盘水全域完成“公交优先示范县”创建 城际出行首选公交

本报讯（通讯员 宋迪 赵庆常 钟维）8月7日上午，一辆薄荷绿新能源城际公交车从六盘水中心城区驶出，开往盘州市红果街道。67岁的邵利坐在靠窗位置，常年往返钟山区与红果老家的她，真切感受着这趟城际公交带来的便利。

单程43元，比大巴便宜13元；30分钟一班，到点就走；市区多点停靠，无需辗转客运站。短短几年，这条因传统客运站客流锐减倒逼而生的城际公交，已然成为市民跨城出行的首选。

2022年11月1日，六盘水至盘州城际公交

正式开通，成为全省首条城际公交线路。以此为起点，六盘水市推进客运班线公交化改造，截至目前已开通城际公交6条、定制公交21条，完成22条农村客运班线公交化改造，覆盖160个村，成为全省首个全域完成“公交优先示范县”创建的市州。

定制公交精准破解特殊群体出行痛点。六盘水市第十中学高一学生赵悦颖家住毕节市威宁自治县东风镇。以往上学，她要先到邻近的钟山区大湾镇转车前往六盘水市区，再换乘公交到校，单程耗时超2小时，她和不少学生常无奈乘坐20元的“黑车”出行。

出行提质背后，是传统客运行业的转型。2022年初，六盘水市交通运输集团旗下振通客运公司受出行方式冲击陷入经营困境，账面资金仅500万元，客流下滑70%。为破局，六盘水市交通运输局组织企业外出考察后，确定走客运班线改城际公交之路。以六盘水至盘州

6月18日，“大湾区至市十中”定制城际公交专线开通，实现乡镇聚居点直达校园，单程票价仅8元。赵悦颖家校往返减少了1次换乘，单程耗时缩短至1小时10分钟。目前，六盘水市已开通9条通学班线，覆盖6个乡镇多所学校。