
■七星关小组到禾野牧歌生态园了解草莓的种植情况。


■七星关撒拉溪盛园蛋业每天生产的鸡蛋,约七成运往大湾区。


■七星关小组到禾野牧歌生态园了解葡萄种植、销售情况。

广东省粤黔协作工作队毕节工作组七星关小组:

当好牵线人铺路者 以农业现代化壮大富民产业

一盒盒产自七星关撒拉溪的鸡蛋清晨刚落地,傍晚便成为千里之外的粤港澳大湾区市民餐桌上的嫩滑蒸蛋;深秋的乌蒙山腹地,林下天麻破土而出、铺满地面,很快就被收购商收走;而在岔河镇的智能温室里,一盆盆高山杜鹃正含苞待放,不久后将南下"花城"赴一场花市之约……

日前,新快报记者赴七星关报道组获悉,从乌蒙山区到粤港澳大湾区,这条跨越千里的产销通道,正是广东省粤黔协作工作队毕节工作组七星关小组(以下简称"七星关小组")以产业帮扶为抓手、以市场对接为纽带、以科技赋能为支撑,多措并举推动七星关区农业现代化发展迈出的坚实步伐。

■采写:新快报记者 曾贵真
■摄影:新快报记者 王 飞


■七星关小组组长,七星关区委常委、副区长唐国华(中)到禾垚园林公司调研。

打通产销路
百万鸡蛋"飞"入湾

鸡蛋是每家每户必备的食品,七星关区撒拉溪镇蛋鸡存栏达500万羽,是供应大湾区市场的主力之一。近年来,七星关小组依托广州作为粤港澳大湾区门户枢纽的市场优势,把"撒拉溪鸡蛋"作为消费协作重点品牌推广:协助企业在天河区设立广州云间谣供应链有限公司等销售窗口,推动农特产品申报"圳品"认证,并通过贵粤荟天河"反向飞地"共创空间、广博会、广州地铁推广、年货节和丰收节等渠道持续曝光,多措并举为七星关鸡蛋拓宽大湾区销路。

如今,撒拉溪鸡蛋以每天百万枚的规模"飞"入大湾区市场,七星关辖内所产鸡蛋七八成销往大湾区。盛园蛋业是七星关最大的蛋鸡养殖场。盛园蛋业相关负责人介绍,企业在撒拉溪基地养了约100万羽蛋鸡,每天产蛋可达70万枚,约70%运往以广州、深圳为主的大湾区市场,每天发40车往广东,带动40多人就业。

同样落地七星关区的亚林养殖场每天产蛋约30万枚,八成销往大湾区。2025年在七星关小组牵线搭桥下,亚林养殖场在广州设立了广州市智慧田野商贸有限公司,与广州、深圳等地大型商超建立稳定供销关系,日均向广州市场供应鸡蛋800至1000件,今年以来销售额已达3000万元。

在粤黔协作的助力下,七星关鸡蛋已实现了从"提篮叫卖"到"湾区直供"的转变。

布局全产业链
天麻从零散种植到25万亩

天麻是七星关的另一重要农业产业。最近,七星关天麻进入集中挖采期,新快报报道组在撒拉溪云端精品天麻基地看到,一颗颗大小不一的新鲜天麻被挖出来后铺于地上,很快就被收购商收走。

七星关区地处乌蒙山腹地,海拔1200至2100米,森林覆盖率超56%,是贵州省天麻核心产区。2026年,全区天麻种植面积达25万亩,产量预估5.5万吨,全产业链产值突破35亿元目标,已培育天麻经营主体700余家、家庭农场600多户,带动全区1.6万余人稳定就业。

这一变化的背后,凝聚着七星关小组多年帮扶结出的硕果。七星关小组组员,七星关区农业农村局党组成员、副局长郭锋介绍,2026年投入655万元东西部协作资金支持天麻产业发展,并连续多年推荐七星关天麻到广州参加广博会等展销,拓展大湾区市场、擦亮品牌。这笔资金重点用于以下几方面:建立价格指数平台,定期收集、公布全国天麻各大产区价格指数,让种植户主动掌握市场主动权、定价权和话语权,不再因缺乏市场信息透明而吃亏;建立专家工作站和科技小院,及时解决种植科技难题;盘活撒拉溪镇龙凤村废弃小学建设冷库,延长鲜天麻存放期一个多月,避开高峰期价低伤农问题;继续支持建设低价有偿共享初加工中心,让种植户就近、低价进行初加工,提升产品附加值,多措并举促进天麻种植产业提质增效。

撒拉溪镇党委书记赵明顺深有感触地说:"刚开始时,撒拉溪镇只是零散一两百亩地种植,蜜环菌都要到外地采购。在粤黔协作共同助力下,完成了产业链闭环,从前期两菌生产到后期天麻深加工,打通并建强了完整产业链条,如今全镇天麻种植面积已稳定在3万至4万亩。"

■七星关撒拉溪云端精品天麻基地,工人正在挖天麻。



扶生产拓销路
"省花"香飘大湾区

杜鹃是贵州的"省花",高山杜鹃种植也是近年来七星关小组重点培育的产业。2024年,七星关小组深入禾垚园林公司调研,针对企业陷入发展迷茫之时,为其指明花卉转型之路。

当年11月,郭锋带着企业一行人奔赴广州寻找出路。七星关小组投入300万元东西部协作资金,企业自筹500多万元,在岔河镇500余亩土地上科学布局规模化花卉种植基地,修建智能化玻璃温室大棚,配齐全自动装袋机、播种机、上料装载机,育苗装袋、装盘、播种全流程实现自动化、工厂化作业,主攻高山杜鹃和绣球花等品种。公司配备了冷库,结合智能温室,依靠温控技术,轻松实现高山杜鹃反季节生产。有了反季节生产,企业的高山杜鹃就能控制开花时间,集中在春节前后出售,卖出好价钱。

七星关小组还通过"带出去、引进来"方式不断牵线搭桥拓销路:2024年11月推荐企业到广州市花卉行业协会座谈交流,三次会面敲定百万元订单;2025年春节,带着毕节高山杜鹃首次亮相广州花博园年宵花市;2025年与广州市场17家经销企业、门店达成合作,仅广州市场年销售额就达四五百万元;2026年春节直接供货给广州市花卉行业协会,形成稳定供销关系。最近,广东省花卉协会一行18人走进禾垚园林调研转型经验、洽谈合作。对此,禾垚园林董事长宋敏难掩激动:"没有粤黔协作,就没有我们的健康发展。"目前公司有高山杜鹃20万盆左右、绣球花30多万盆,销售渠道打通了,品牌效应出来了,增资扩产将是下一步重点。

支持建生态园
一人返乡创业带动一片

在七星关区归化街道常丰社区,当地青年施广返乡建起禾野牧歌生态园,盘活了此前闲置的130个温室大棚,种上不同品种的葡萄和草莓等,以采摘体验等模式带动农旅融合发展。基地还养殖跑地鸡,用葡萄残次果投喂,并开设餐厅,葡萄鸡成为一道特色菜。"我们七星关这里昼夜温差大,种出来的葡萄非常甜,虽然产量没有其他地方高,但口碑很不错。"施广对新快报记者说。

施广原在外地做生意,因懂农业生产技术,在当地政府鼓励下返乡创业。基地盘活大棚后每年付给当地15.6万元租金,常态化带动30多名村民就业,每天100元还包一餐,促进了当地的农村妇女和五六十岁中老年人就业。日前,七星关小组到基地走访调研生态园发展情况,现场了解创业难处。七星关小组组长,七星关区委常委、副区长唐国华表示:"返乡青年回来创业不容易,这个产业联农带农效果明显,我们特地来调研,看看他们还有什么需要帮助的难处,探讨拓宽葡萄销路的可能。"

撒拉溪的鸡蛋从"提篮叫卖"做到每天百万枚直供湾区,天麻从零散种植走向全产业链闭环,高山杜鹃持续稳定对接广州花市,靠的都是一条逻辑——市场牵引、科技赋能、链条打通、联农带农。唐国华表示,在推动农业现代化的过程中,七星关小组始终当好"牵线人"和"铺路者"角色,把七星关的好东西对接上大湾区的真需求,让老百姓在产业链上稳稳当当受益。未来,七星关小组将继续支持七星关特色农业产业高质量发展,重点做强全产业链和精深加工,持续擦亮品牌、拓展湾区市场,强化科技人才支撑,加大联农带农力度,让协作成果更多惠及当地群众。