

# “村超”，赛出农民精气神

□ 光明日报记者 陈冠合 靳晓燕

夏日傍晚，黔东南苗族侗族自治州榕江县“村超”足球场上，球员们并排正酣。场边里三层外三层坐满了人，牵着孩子的、举着手机的，刚从田间地头赶来的，助威声一浪高过一浪。

挤在人群中，古州镇月寨村村民张爱珍把铁盆敲得叮当响。“不管有没有我们村的比赛，每周我都要来球场逛几圈。”她热络地聊了起来，脸上满是自豪，“为啥看得这么劲劲？因为‘村超’是咱老百姓自己的比赛！”

这就是“村超”，一场由群众自发组织、自主决策、自行实施的乡村足球盛宴。队伍怎么组建、赛程怎么安排，全由村民集体说了算。比赛奖品更是带着浓浓的“村味”：冠军牵走一头黄牛，亚军抱回两头香猪，季军带走三只山羊……

这份热爱，不是凭空产生的。榕江人踢球的传统，得从抗战时期说起。20世纪30年代，广西大学西迁榕江，把足球的种子种在了都柳江畔。几十年来，河边沙滩、山脚空坪，几块石头一摆就是球门，村里的老老少少就这么踢了起来。如今，该县38.5万人里，注册球员就有2700多人，村村都有球队。

“这几年，参赛队伍从几十支涨到上百支，比赛从村队较量扩展到了

全省冠军赛、全国邀请赛，水平一年比一年高。”上届贵州“村超”冠军、忠诚村足球队队长董永恒说：“冠军当然都想要，但更重要的是，享受足球纯粹的快乐，踢出榕江人的精气神。”

2023年夏天，“村超”一夜之间火遍全网。网友和游客们起初是来看热闹，到了现场才发现，收获的不仅有一场球赛。

中场休息，球场上“画风突变”。身着盛装的姑娘唱起了侗族大歌，男女老少跳起了多耶舞，扛着农具走秀的乡亲们轮番登场。从广东来的游客刘女士看得目不转睛：“球赛踢得精彩，民族文化展演更是热闹好看。”

赛事火了，人也涌来了。赛场外，“村超”集市上，卷粉摊主陈艳正手脚麻利地卷粉、浇汁、打包。“村超”出圈后，陈艳便果断从浙江辞工，回乡摆起了卷粉摊。“生意好的时候，一天能卖几百碗。”她甩了甩手帕，笑着说，“客人越多，我们越高兴！”

人气旺了，县里也没闲着。交通不便，就加密公交班次、增开旅游专线；住宿不够，就引导村民把空置房间改造成民宿，全县新增床位数千张；安保、消防、医疗，每场赛事都有专人值守，确保远道而来的客人看得尽兴、玩得安心。

“村超”刚火那阵，大家担心昙花一现。几年下来，我们最自豪的是，这把“火”，火得可持久！”榕江县村超办公室副主任高松说起成功秘诀，“政府老老实实当‘服务员’，把舞

台搭好。同时我们坚持全民持股，把‘村超’品牌收益全都用于壮大村集体经济，办好球队、啦啦队和青训建设。”

舞台搭好了，群众唱主角。开出租车的司机是球队前锋，卖冰粉的阿姨是啦啦队队长，回乡创业的年轻人在场边开启了直播带货……据统计，“村超”走红以来，榕江县接待游客超2900万人次，新增市场主体1万余户。因为抱着西瓜到场边“投喂”游客而走红网络的“西瓜妹”熊竹青，如今成了榕江农特产品的“代言人”。“‘村超’带来了流量，带动更多好货出山，带着村里人的眼界变宽喽。”她说起自己的直播心得，“现在就连村里老人做的蜡染、刺绣，经过时尚设计加工，也成了外地顾客心心念念的‘爆款’。”

“过去，不少年轻人外出打工，村里打牌喝酒是常事。”丰乐社区党总支书记陈开华同样深有感触，“多一支球队、啦啦队，村里就少几桌牌桌、酒桌。如今大伙儿心思全变了，家家户户把房前屋后扫得亮堂堂，见谁都笑脸相迎，人人都是呵护‘村超’流量的担当。”

夜幕降临，球场灯光渐次亮了起来，又一场比赛即将开始。张爱珍把手机镜头转向欢呼的人群，热情地发出邀请：“我们月寨嬢嬢们啦啦队在加紧排练新节目，准备过一阵子给全国游客亮相。欢迎大家一起来‘村超’玩，更多精彩还在后头嘞！”



## 蚕种培育 产销两旺

6月8日，遵义市凤冈县何坝街道的贵州凤栖生态蚕种培育有限公司内一派忙碌，60余名工人有序开展抽茧、蚕蛹、推蛹等蚕种培育工序。据了解，该公司今年计划培育蚕种超6万张，产品除供应省内市场外，还销往四川、云南、浙江、广西等地。图①为工人正在蚕蛹。图②为工人进行抽蛹。

陈昌霖/摄

规模以上工业增加值同比增长8.7%。

# 六盘水市工业经济跑出发展“加速度”

□ 尚宇杰

六盘水市近日公布今年1至4月工业经济运行数据：该市规模以上工业增加值同比增长8.7%。其中，采矿业同比增长9.7%，制造业同比增长29.4%，成为拉动工业增长的重要力量。

从重点行业看，煤炭开采和洗选业同比增长10.2%，有色金属冶炼和压延加工业同比增长91.9%，石油、煤炭及其他燃料加工业同比增长53.9%。这些数据表明，六盘水市工业增长正在从“资源开采支撑”向“资源开发与加工制造协同发展”转变。

近年来，贵州深入实施“富矿精开”战略，推动资源优势向产业优势、经济优势转化。六盘水市依托丰富的矿产资源，持续推进产业链延伸和价值链提升，加快发展煤化工、新材料、装备制造等产业，推动资源开发由“挖矿卖矿”向“精深加工”转变。

在这一过程中，六盘水市资源加工制造环节不断壮大。从煤到焦、从焦

到化，从矿到材、从材到产品，越来越多资源在本地实现转化增值。资源开发创造一次价值，精深加工创造二次价值，产业链延伸则创造更多附加值，成为推动工业增长的重要动力。

当前，六盘水市工业发展也呈现出“采矿业稳盘、制造业挑梁、新产业蓄势”的特点。煤炭产业仍是工业经济“压舱石”，但增长动能正在向制造业和新材料等领域拓展，工业发展的“含新量”“含金量”不断提升。

8.7%的增速，体现的是工业经济稳中向好的运行态势；而增速背后的结构变化，则展现出一座资源型城市转型升级的探索与成效。随着“富矿精开”深入推进，六盘水市正加快实现从资源输出向产业输出、从原料生产向产品制造转变，为高质量发展积蓄更加坚实的产业支撑。

围绕“四新” 主攻“四化”

从营业亏损到产值翻番、从山野酸涩到出海飘香：

# 春启新研“黄金果” 归承匠心拓远洋

□ 贵州民族报全媒体记者 宋兰

“我第一次尝到刺梨时，觉得又酸又涩，谁敢想后来我会投身刺梨产业。”春归刺梨科技有限公司（以下简称“春归科技”）董事长杨梦海感慨，道出了自己与刺梨的不解之缘。2008年杨梦海初到贵州，彼时的他从未预料到，日后他会扎根贵州，和刺梨打上18年交道。

目前，春归科技共有四款产品（黔之梨牌有机刺梨原汁、黔之梨牌刺梨原汁、蝶丝花牌刺梨汁、春归牌有机刺梨原汁）入选“贵系列”品牌矩阵。

## 深挖核心价值 静待产业风口

2008年，接触刺梨后的杨梦海，在查阅资料时发现刺梨维生素C含量极高。凭借食品检测的专业素养，他并未轻信网传数据，而是通过文献查证、专业成分分析反复验证，最终证实刺梨富含维生C、SOD、黄酮等活性成分。

从发现价值到落地创业，杨梦海沉淀了近十年时间。2017年，春归科技正式成立，主营刺梨原汁。但创业初期步履维艰，由于大众对刺梨认知度不高，市场接受度弱，公司首年营业额仅100余万元，整体处于亏损状态。

转机随国民健康消费升级如期而至。2019年，天然健康饮品市场需求激增，药企集团推出刺梨饮品“刺宁吉”，成功将刺梨带入全国消费者视野，单品销售额突破亿元，彻底打开刺梨消费市场。2020年，贵州着力打造“贵州刺梨”省级公共品牌，出台良种选育、标准化种植、龙头企业培育等系列扶持政策，将刺梨产业列为脱贫攻坚重点产业。依托政策支持与市场推广，刺梨彻底摆脱酸涩野果标签，成为家喻户晓的“黄金果”。

乘着产业东风，春归科技凭借扎

实的产品品质与完善的全产业链布局，公司刺梨原汁销量大幅攀升，2020年销量突破2000万元，较创业初期翻了近20倍；2025年，品牌刺梨原汁年销售额近亿元，实现跨越式增长。

## 深耕技术标准 以品质筑根基

春归科技的突围之路，核心在于破解产业痛点、坚守品质底线。长期以来，刺梨酸涩的口感是市场推广的最大阻碍，而传统调味工艺又会破坏其核心营养成分，口感与营养的平衡难题，一度制约整个产业发展。

为突破技术瓶颈，春归科技在中国农业大学等高校的帮助下，率先引入HPP超高压非热加工技术。通过纯物理杀菌保鲜方式，既最大限度保留刺梨原有营养活性，又有效弱化酸涩口感，让产品适配大众消费口味，攻克了产业核心技术难题。

不止于技术创新，春归科技更主动担当行业标准建设者。公司深度参与国家标准《超高压食品质量控制通用技术规范》、行业标准《刺梨汁》的制定工作，主导制定《非热杀菌的刺梨纯汁生产工艺标准》《非热杀菌的刺梨纯汁产品通用要求》两项团体标准。此外，春归科技还获得质量管理体系认证、HACCP体系认证以及有机认证。这些标准和认证不仅规范了行业发展，更成为消费者识别品质的“硬指标”。

依托严苛的品质管控，春归科技打造体验式消费模式，依靠产品实力实现口碑自发传播，形成高复购、高传播的市场优势，稳稳扎根健康饮品赛道。

在产业链上游，公司搭建标准化绿色种植体系，打造6000亩自有及合作专属种植基地，辐射周边种植面积近万亩。全程采用测土配方施肥、绿色病虫害防控技术，通过“公司+合作社+农户”的模

式，联动40余家合作社带动农户规模化种植。

在生产端，优化40余道生产工序，建成专业非热加工生产线，稳步扩大产能。稳定的产能带动刺梨原料收购价维持在合理区间，形成“技术升级—产能提升—农户增收”的良性循环，让刺梨产业成为助力乡村振兴的重要纽带。

## 扬帆出海拓界 擦亮黔果名片

深耕国内市场的同时，春归科技持续布局全球市场，推动贵州刺梨从山野特产走向世界舞台。早在2019年，春归科技的刺梨产品便走出国门，作为特色礼品远销海外。如今，已顺利通过欧盟、美国、俄罗斯等多个国家和地区的出口认证，业务覆盖全球15个国家。

4月8日，在中韩农产品出口对接会上，春归科技作为特邀企业推介刺梨产品，再度向国际市场展现贵州刺梨的独特价值。

谈及未来布局，杨梦海表示，公司将持续完善跨境电商与国际销售网络，加大科研投入，丰富产品矩阵，全力抢占国际健康食品市场份额。目前，企业正积极申报刺梨药食同源食字号批文，若能顺利获批，刺梨将从普通食品升级为药食同源产品，解锁更广阔的市场空间。

从无人问津到年销近亿元，春归科技的发展历程，正是贵州刺梨产业蓬勃崛起的真实写照。昔日深藏大山的酸涩野果，依托产业发展完成华丽蜕变，从本土特色资源转身成为畅销全球的健康产品，上演了一场亮眼的产业逆袭。

## 贵品溯源

## ——“贵系列”品牌故事

小积分兑出大文明

# 兴仁市积分超市激活乡村治理新活力

□ 段源兴

“森林防火、扫地、捡垃圾、帮助老人，都会给我们积分，积分可以兑换东西，油、纸等都可以换。”黔西南布依族苗族自治州兴仁市新龙场镇大屯村村民田春在积分兑换现场笑着说。

大屯村近日开展“屯尚新风聚民心·小积分兑文明”积分兑换活动，依托“屯尚人家”积分超市引领文明新风。在兑换现场，村民们依次排队，工作人员认真核对积分信息，大家根据需求自主挑选物资，完成签字

领取后实时扣减积分，流程规范高效，账目公开透明。

针对偏远村组群众、高龄老人、残疾人等出行不便群体，大屯村推出流动积分兑换超市，组织工作人员上门服务。同时推行“点单式”物资征集模式，将农药、化肥等农用物资纳入兑换清单。

村民王福琴说：“我们离得远，村干部还开车送东西来给我们兑换，服务很好，现在大家共同努力，村民的日子越过越好了。”

大屯村通过制定完善的积分评分细则，涵盖产业发展、基层治理、人才培养等方面，并借助红黑榜公示等举措，有效深化移风易俗工作。

大屯村党支部书记、主任章涛说：“积分超市有效激发了群众参与乡村振兴、公益活动、基础设施建设的积极性，包括移风易俗方面，群众意识也提升了，文明新风蔚然成风。”

下一步，大屯村将持续开展文明新风倡导活动，根据群众需求丰富兑换品类。

如今，积分超市已成为兴仁市引领文明新风、推进基层治理的重要平台。从大屯村的生动实践到兴仁市的逐步铺开，“小积分”正汇聚起乡村善治“大力量”，有效激发群众参与环境整治、邻里互助、移风易俗的内生动力，助力兴仁市乡风文明建设和基层治理再上新台阶。

贵州民族报 分告 登报热线: 0851-86616485 手机 17885552577 遗失. 声明. 公告

通知: 尊敬的乐湾国际业主: 我开发的云栖谷18栋住宅... 贵州宏德置业有限公司 2026年6月10日 声明