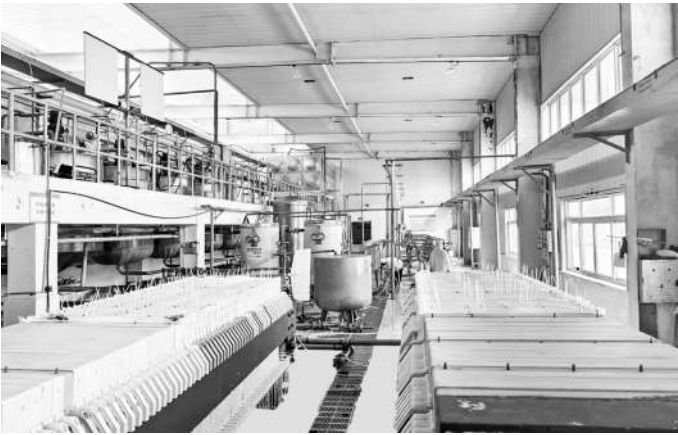


海拔3250米 牦牛奶渣的“身价之变”

◎全媒体记者 刘娅灵/文 炉霍县融媒体中心/图



俯瞰炉霍康巴圣德牦牛产业有限公司。



酪蛋白生产车间。

清晨六点，炉霍县宗塔乡的草原还笼在薄雾里。多吉没有像往年那样摸黑去牛圈，而是靠在床头划开手机。屏幕上，自家几十头牦牛的实时位置、体温、繁育周期一目了然。一头编号011的牦牛体温偏高，系统已标红预警。

“以前，牛病了得等它不吃草了才发现。”多吉把手机揣进藏袍，起身往牛圈走。他要去看011号牦牛，顺便把攒了半月的牦牛奶渣装上车——今天，县里的收购车要来收。

多吉记得清楚，几年前这些奶渣“吃不完只能堆着”，偶尔有人来收购。如今，收购价翻了一番还多，“大家有奶渣了都赶紧送去卖掉”。

收购车沿着县道驶向炉霍县城。四十分钟后，多吉的奶渣和全县数百户牧民的“白色原料”一起，被送进了一座灰白色厂房。

推开炉霍康巴圣德牦牛产业有限公司的车间大门，一股淡淡的酸香扑面而来。没有想象中作坊式的嘈杂，只有设备低沉的嗡鸣。不锈钢管道纵横交错，中控室的屏幕上，温度、酸碱度、提纯浓度等参数实时跳动。一名穿白色工服的年轻技术员正盯着曲线图，偶尔在平板上微调一个数值。

“这条线跑起来之后，一个班次只需要四五个人。”加工厂长格绒指了指头顶的管道，“以前的机器比较老旧，同一批货纯度能差出两三个点。现在系统自动控温控酸，批次间波动不超过0.3%。”

格绒说的“纯度”，是这间车间最核心的指标。2021年全省唯一酪蛋白生产项目落地炉霍前，产品纯度始终在90%上下徘徊，

仅够上食品级门槛。那段时间，西南民族大学、华南农业大学等高校的技术专家和本地技术骨干组成攻关小组，连续攻坚一年，反复调整酶解温度和离心转速。“最真实的时候，一个参数一天试十几遍。”格绒回忆，这些年企业拿下了20项自主研发专利。

最终，纯度稳定突破93%。这个数字意味着，产品可以进入食品添加剂，单价翻了近四倍。今年，公司新增省外高级别订单100余吨，正向着医药辅

料市场攻坚、冲刺。

多吉并不清楚这些技术细节。他只知道，现在工厂常年收购，“再也不用担心吃不完的奶渣浪费了，比过去能多挣一头牦牛犊子的钱”。

从车间出来往西走几分钟，是炉霍县农特产品加工园区。这里飘着另一股香气——烘焙青稞的焦香味。传送带上，金黄色的青稞饼干正被装入印着汉藏双语的包装袋，即将发往成都和广州。

“一斤青稞卖2.5元，做成饼干能卖到15元。”园区负责人随手拿起一袋成品，“今年上半年加工了800多吨青稞，产值过了1200万。”

园区里，一块电子屏滚动着当日的青稞收购价和外地客商求购信息。这是县里搭建的产销对接平台之一。过去牧民卖青稞要自己找买家，如今打开手机就能对接订单。同样的逻辑也用在耕地上——全县建起了耕地“一张图”监测平台，土壤墒情、作物长势24小时回传，田间管理从“凭经验”变成了“看数据”。

夕阳西下，多吉的手机震了一下：011号牦牛体温恢复正常，系统解除了预警；县城边上的酪蛋白生产加工车间里忙碌依旧，新一批酪蛋白正在提纯线上缓缓成型，明天，它们将以食品级原料的身份，出现在千里之外某家企业的采购清单上。

多吉很开心，牦牛的情况他能随时掌握，明天早上醒来，手机上的进账又会多几笔。

陶罐待“证”，氧气有“码” 甘孜州探寻医疗器械监管新路径

◎全媒体记者 闫杰 见习记者 陈思亚

一排复制器械介绍：这是放血刀，这是铜灸罐。墙上悬挂的80幅藏医唐曼，画中的器械形制被逐一复刻放大、陈列展示。这些器械多数已退出临床，真品难寻，只能复刻存形，少数仍在诊室使用的，也大多面临与陶罐同样的处境——有传承，没标准；有疗效，没身份。

变化正在发生。甘孜州市场监管局已开展摸排筛选，将一批工艺成熟、临床效果稳定的藏医器械纳入重点培育清单，下一步实行“一品一策”精准帮扶，全力推进二类医疗器械注册，为藏医器械告别“有传承、无标尺”、走向规范化打开通道。

传统藏医器械需要“确权”，现代器械供给需要“规范”。这是同一把标尺的两端。海拔3700多米的木格措景区观景台旁，几名游客裹紧外套，喘息着走到一台智能售货柜前，扫码、付款、取货，不到

一分钟，一罐便携式氧气到手。柜身醒目位置，产品检验报告、医疗器械注册批件、经营备案凭证一一公示，并且后台可实时监测每一批货的进销状态，流向全程可追溯。

就在几年前，这里的景象截然不同。旅游旺季，无证商贩背着氧气瓶打“游击”，执法人员到场就散，人走又聚，整治一轮接着一轮。游客图一时方便，用氧安全却无从保障。

“与其处处堵，不如把合规供给送到游客手边。”甘孜州市场监管部门选择疏堵结合，推动在景区和国道沿线观景点布设百余台智能售货柜。合法供给，无证商贩的生存空间被持续挤压，乱象得到明显遏制。

“以前在景区买氧气，心里总有点打鼓，不知道是不是正规的。现在扫码取货，检验报告、注册批件都在柜子上，放心多了。”来自成都的游客陈女士说。

标尺要立得住，根基在产业。近年来，甘孜州同步补齐另一块短板：针对藏药制剂一度存在的“同名异方、同方异名”问题，当地编制质量控制标准，首次实现全州制剂标准统一；州、县、乡、村四级藏医诊疗体系建成，1082种制剂、56项诊疗项目纳入医保，2025年中藏医服务量占比接近50%。德格县建起面积超7000平方米的GMP标准生产中心，宗萨藏医院开通互联网医院，藏医药的服务半径不断延展。

展厅里，复刻的千年器物还在玻璃柜里；诊室里，那口陶罐还在冒着热气；景区观景台，氧气柜前游客来来往往。在给传统藏医器械“确权”，到给现代器械供给“规范”，再到给藏药制剂“立标”，甘孜州市场监管局正把医药产业一件件摆上标准化的轨道——让优质医疗惠及更多人。

康南物流园区网络的核心节点。与此同时，项目将与理塘县乡镇公配体系项目一期紧密衔接，优先补齐濯桑、拉波、下坝片区商贸流通设施短板，带动村级服务站点“补链”建设，推广“邮快合作”模式，提升末端寄递服务能力，畅通各类商品上下行双向通道，形成对外辐射中转有力、对内循环流通高效的物流服务新格局。

叶强平 李刚

实施乡村振兴战略 建设新时代美丽新村

“小啤酒”酿出共富好生活 乡城县登仲村以品牌下沉，激活集体经济新动能

◎王福成

秋日的黄昏时分，在乡城县香巴拉镇登仲村，一辆面包车正沿着村道缓缓驶出，车里码放着几十件青岛啤酒。开车的是村干部，搬货的是村里的党员——这个没有专职配送员的村子，正靠着义务劳动将一车车的啤酒送到全县130多家商户的仓库。

过去，登仲村集体经济虽然早已实现“破零”，但长期面临底子薄、业态单一、缺乏支柱产业等难

题，增收后劲不足。在镇党委的引导支持下，村“两委”一直在探索风险小、见效快、可复制的强村富民新路。经过多方考察对接，最终将目光锁定在品牌代理这条新赛道上。从今年1月正式引进青岛啤酒代理项目至今，不到八个月时间，登仲村累计销售额已突破140万元。这个高原村用品牌代理的“小切口”，撬动了集体经济发展的“大文章”。

●村干部贷款三十万，集体“第一桶金”这样凑出来

时间回到今年初，镇党委专题研究村级集体经济发展路径，提出“品牌下沉、微业态赋能”的思路——与其让村集体从零开始搞产业，不如借助成熟消费品牌的力量，用最短时间、最低成本实现稳定收益。

登仲村率先响应。村“两委”迅速启动青岛啤酒代理项目对接，但在启动资金上卡了壳。村集体账上没有足够的流动资金，银行贷款又需要担保。最终，两名村干部以个人名义向银行申请贷款，作为项目启动资金。

1月20日，第一批青岛啤酒运抵登仲村仓库，项目正式落地。代理项目落地的第一步是打

开市场。登仲村地处县城近郊，仓储空间充足，村干部和村民此前有协作运输的基础。村“两委”决定以此为突破口，快速建立“订单接收—配货—送达”的本地服务链。

配送环节是最大的现实难题。没有经费聘用专职配送人员，村干部和村里的党员主动站了出来，组成义务配送队。谁有空谁出车，谁顺路谁送货，配送全靠这支“义务车队”一趟趟跑出来。目前，登仲村青岛啤酒已稳定供应全县130余家商户，市场占有率约四分之一。在县城的大街小巷，印有登仲村标识的配送车正成为一道流动的风景。

●一瓶啤酒串起多个场景，集体经济有了“联动效应”

登仲村的啤酒代理项目，从一开始就不是“单打独斗”。村里有场地、有仓储、有劳动力，婚庆场地出租和啤酒销售这两个业态，天然就能“搭上手”。

每逢村里或周边群众办婚庆，村级活动场所就成了最热闹的地方。场地是村集体的，啤酒也是村集体的。来参加婚庆的亲朋好友，喝着登仲村自己配送的青岛啤酒，不少人当场就问：“这个酒你们对外卖不卖？”一来二去，婚庆现场成了啤酒的“活广告”，啤酒客户又反过来给婚庆场地带来了人气。

两个业态相互带动，让登仲村的集体经济从“单一经营”走向“联动发展”。婚庆场地不再只是一个出租的场地，啤酒销售也不再只是一车一车的配送，两者相互赋能，把村集体的资源用活了、用足了。

对登仲村而言，青岛啤酒代理项目最大的意义不在于卖了多少酒，而在于村集体有了可拓展的、稳定的、可持续的收入来源。

据村干部介绍，登仲村还计划在县内持续拓展供应范围，同时逐步向周边县延伸。条件成熟时，还计划举办啤酒节、“青岛杯”篮球比赛等活动，扩大品牌影响力、激活终端消费力和群众参与度。

登仲村的实践，为高原乡村发展集体经济提供了一个可复制的样本。其核心经验在于：不贪大求全，而是根据本地实际选择与优质企业合作，把成熟消费品牌引进来，用最小的成本、最快的速度实现稳定收入，把人气变成财富。

一瓶啤酒，一支义务车队。登仲村用最朴素的方式证明：高原乡村的共富之路，不在项目体量的大小，而在发展思路的破立之间。

泸定县岚安乡千群围桌话产业 “聊”出发展新思路

日前，泸定县岚安乡举行2026年文化旅游人才骨干培训暨民宿康养产业发展座谈会。本土乡贤、行业骨干、从业者代表等齐聚一堂，围绕乡域文旅发展机遇、民宿康养产业提质升级进行深度交流。

话题从岚安这些年的变化说起。乡里介绍了近年来经济社会发展情况、未来工作谋划及相关项目筹备、建设情况。围绕泸定县委“12345”工作思路，大家把重点放在产业提质、业态创新、抱团发展、共富增效上，从业态延伸、品质提升、品牌打造、客流引流、农产联动等方面找短板、谈思路，也进一步明确“红+绿+古”三色资源活化利用的方向。

数据里有变化，也有底气。近年来，岚安乡大力推动本土人才归巢创业、引资新村民进驻兴业，从2019年岚安第一家本土民宿“辛巴五普”的建成，到2021年首家外来民宿“归山牧云”的到来，先后吸引41名来自广东、辽宁、成都及周边等地的创业者在岚安扎根兴业，同时带动本土民宿发展，民宿康养产业实现从无到有、从少到多、从点到面，打造出四季可游、全域可赏的乡村新业态，成功获评4家四星级、4家三星级州级民宿。2023年以来，全乡接待游客3万人次，实现旅游综合收入3000余万元，昔日深山古寨正

成为甘孜东部小有名气的云端康养度假目的地。

政策答疑环节，泸定县级部门围绕新农人队伍建设与乡村人才振兴、宅基地审批、林地使用政策、旅游规划与新兴民宿打造、食品安全与市场经营秩序、涉旅安全生产与应急救援等内容，现场作政策解读和业务培训，回应从业者关心的问题。

聊到具体事项，各村组、民宿经营者围绕基础设施改善、红色研学线路打造、非遗体验开发、农特产品品牌包装等提出务实建议。从如何引流到怎么留住客人再到泸岚路通行后的发展方向，新老村民坐在一起谈经验、说资源、找合作，政企之间、新老村民之间实现了经验互通、资源对接。大家越聊越具体，思路也越聊越清晰。

乡党委书记徐元龙表示，下一步，岚安乡将立足红色革命底蕴、高原绿色生态、贵琼古寨民俗三大核心资源，持续推进“归雁回巢、新村民兴业”双轮驱动，搭建新老村民共建共享的利益联结机制，全面构建“红色研学+生态徒步+乡村民宿”全链条文旅产业体系，让“红色铸魂、绿色生金、古色润韵”，走出一条传统村落活化、各族群众抱团共富的特色振兴之路。

转载自9月22日川观新闻

02
甘孜日报

州
内
新
闻

2026年9月29日
星期二

责任编辑 刘娅灵
编辑 泽央
校对 杨燕
版式设计 边强

新闻热线
0836-7777385
投稿邮箱
garb@gzznews.com

理塘 G318 智慧冷链物流集散中心加速成形

本报讯 近日，成都航流物流有限公司运送的理塘蜂蜜水、变电机等约20吨物资顺利抵达甘孜州康南(理塘县)物流园一期的康南物流仓储运营中心，标志着该物流基础设施项目正式投入运营阶段。

该项目位于理塘县城，于2022年12月正式开工建设，批复总投资4000万元，由中央预算内投资和浙江对口支援资金共同支持。项目总规划用地

34.92亩，总建筑面积8000平方米，主要建设内容包括综合性辅助用房1122.81平方米、物资仓库4227.43平方米、冷冻库2649.76平方米。

目前，厂房、冷冻库钢结构、屋面及办公楼、门市和厂房总平工程合同约定的全部建设内容均已完工，并于2025年8月22日顺利通过竣工验收。为保障项目后续顺利投运，2025年投入840万元同步实施理塘县

物流港冷库及仓库设备购置项目，相关设施设备采购安装工作于2026年8月全面完成。

项目整体建成后，将形成服务西南地区、辐射川藏沿线的现代化物资集散枢纽，打造立足甘孜、面向川滇藏青、连接全国的G318线智慧陆上冷链物流集散中心。依托“互联网+物流”模式和云车、云物流系统，项目将实现车源与货源高效精准匹配，全面整合区域公路物流资源，成为