

粤企入黔共话投资新机遇

贵州日报天眼新闻记者 方林

从珠江之畔到中国金州，约200名广东企业家跨越上千公里来到兴义，共话投资兴业新机遇，同谱粤黔协作新篇章。

11月4日，2025年粤黔协作“万企兴万村”暨“粤企入黔”助力黔西南州高质量发展会议在黔西南州兴义市举行。

“10年前我第一次来黔西南，需要辗转多种交通工具。如今高速公路四通八达，盘兴高铁即将开通，这里的区位优势正在引发区域发展的飞跃。”会后，惠州市青

年国际旅行社副总经理姚宏道出了许多参会企业家的共同感受。

“作为贵州向南开放的前沿门户，黔西南州喀斯特地貌广布，空域资源富集，年适宜飞行天数达320天以上，具备发展低空经济的天然条件。”深圳玖明通航科技有限公司副总经理钱俊表示，“我们十分看好黔西南的低空经济未来，也希望能在这里找到更多推动公司持续发展的机会。”

在黔西南州博物馆的展柜前，来自佛山市和平商会的丘建华对多种多样的中草药表现出浓厚兴趣。“依托优越的生态环境，黔西南的灵芝、艾草、黄精等中草药，不仅品质纯净，更蕴含独特药性。”他表示，这些产品在珠三角地区较为稀缺，具有很高的市场开发价值。

“第二次来到黔西南，我看到的是更加开放包容的发展环境，更加专业高效的服务意识。这正是我们投资者最看重的。”惠

州市崧铄生物科技有限公司董事长陆邦祥的话引得参会企业家频频点头。纷纷表示，希望与黔西南相关部门加强联系，发掘合适的投资项目，“共同助力粤黔协作取得更多成效。”

黔西南州政府相关负责人表示，将继续以“贵人服务”打造一流营商环境，为项目落地和企业发展提供全周期、高效率的服务保障，确保各位企业家在贵州投资放心、发展顺心、生活舒心。



粤企代表了解黔西南苗药品。

贵州日报天眼新闻记者 黄飞鸿 摄



粤企代表品尝黔西南白酒。

贵州日报天眼新闻记者 黄飞鸿 摄



粤企代表在山边温泉项目考察调研。

贵州日报天眼新闻记者 支太彝 摄

莫海媚：加码康养打造“心安之处”

11月4日，广东籍女企业家、万昌·山边温泉负责人莫海媚作为企业代表发言，分享了自己扎根黔西南的创业历程与感悟。9年前，莫海媚被万峰林的壮美风光吸引，开启在黔西南的创业之路。从兴义首个板式大平层万昌·康城，到贵州首个无惑通行社区万昌·杏林春晓，再到如今的万昌·山边温泉，她的投资项目不仅是商业布局，更是与当地山水、康养产业的深度融合。近期，万昌·山边温泉还在第四届康养贵州学术年会上获评“省级康养文旅示范项目”，彰显出项目的产业价值与发展潜力。

作为投资者，莫海媚在会上诚挚邀请广东企业家前来考察，共同把握康养贵州建设的机遇，在黔西南实现事业与健康的双赢，让这片土地成为更多人的“心安之处”。

黄仕科：

持续深化『新能源+』布局

贵州日报天眼新闻记者 祝庆燃

11月5日，“粤企入黔”黔西南州投资环境分享会上，中广核（贵州）新能源有限公司西南区域中心主任黄仕科分享企业在黔西南的投资历程与规划。

中广核作为最早入黔的新能源企业之一，2013年便在贵州注册分公司，深耕黔西南多年，成果丰硕。自投资贵州丰陇一期电站起，已在晴隆、普安等4县投运5个新能源项目，总装机37万千瓦，累计投资约15亿元，截至2025年10月发电量达19.47亿千瓦时，年纳税最高达3700万元，实现生态效益与经济效益双赢。

目前，中广核仍计划加码黔西南的投资：拟投资15亿元建30万千瓦风电项目，协助建设氢燃料电池发动机等生产线持续深化“新能源+”布局。黄仕科坦言，选择持续扎根，源于对黔西南的认可：这里自然人文资源富集，气候宜人，更有不断优化的营商环境。

黄双应：优势明显助力企业降成本

贵州日报天眼新闻记者 祝庆燃

“2023年在粤黔协作推动下，公司从惠州整体迁至安龙县。”在2025年粤黔协作“万企兴万村”暨“粤企入黔”助力黔西南州高质量发展会议上，贵州昌润电子科技有限公司董事长黄双应作为企业代表发言。

黄双应介绍，公司主营液晶屏连接线及接插件等产品的研发与生产。在两地协作机制的支持下，公司与瑞龙产业园联合建立了“以老带新”“工厂+家庭”等模式，有效提升了员工技能，保障产品质量持续稳定。目前，这些模式已培养熟练工300余人，带动安龙、贞丰、兴仁、凯里，以及六盘水等地500多人实现灵活就业。

“在安龙，招工比珠三角容易，用工成本及水电费用相对较低。单是这两项，每年能为企业节约成本上百万元。”谈及选择到安龙办企业的考量，黄双应说，安龙县区位优势明显、交通便捷通达，且配套完善，服务高效到位，“欢迎各位企业家到安龙投资兴业，共谋发展。”

“村GT”火爆出圈 “让爱好者都能来”

贵州日报天眼新闻记者 祝庆燃

当引擎的轰鸣与山风的呼啸交织在一起，这场名为贵州“村GT”的汽车盛宴，不仅让二十四道拐化身全民竞速场，更以“大众参与、专业保障”的理念，为无数普通车手搭建起触手可及的赛车舞台。

10月24日至26日，2025年“激情贵州·赛动黔景”贵州“村GT”系列赛·晴隆站在黔西南州晴隆县举办，线上线下吸引了众多关注的目光。

“国内很多赛车运动要么是职业赛，要么是场地赛，费用高、资质要求高，我们普通人根本够不着。”兴义车手邓宇迪的话，道出了许多汽车爱好者的心声。对他而言，“村GT”不仅是一场赛事，更是一个圆梦的契机：“普通人也能在专业赛道上证明自己，这种成就感无可替代。”

“‘村’字代表大众，GT是指房车赛，合起来就是大家都能够参与的房车赛。”贵州省睿欧体育文化传播有限公司总经理熊威说。回溯赛事起源，公司及汽车发烧友从最初创办的CFMR中国公路定向赛，到如今更名升级为贵州“村GT”，目的就是为了“让热爱者都能来”。

此次贵州“村GT”精心设计了多元赛制：43公里的公路定向赛、二十四道拐爬坡赛，还有漂移赛、赛车巡游等。同时，增设了“漂移体验”环节。

拥有16款产品，最高月销6000箱（18吨），自2022年6月销售以来，实现利税1000余万元，预计今年年底销售额达3000余万元……

这是贵州时代酒业（集团）有限公司落户黔西南州贞丰县珉谷街道珉谷轻工业园区4年多交出的答卷。

赤水河以其独特的地理环境和微生物群落，孕育了举世闻名的酱香白酒。

流经黔西南州的北盘江，拥有与赤水河相似纬度、气候和微生物环境，具备酿造酱香酒的优越条件。

2021年，贵州时代酒业经过反复比对研究，确定北盘江流域的贞丰段完全符合酱香酒酿造所需的自然生态要求。

这个发现，开启了一个新区的故事。从项目落地到投产出酒，贵州时代酒业

从茅台镇引进70多名酿酒师 北盘江畔酱酒香

贵州日报天眼新闻记者 黄飞鸿

仅用了3个月。这背后，是贞丰县提供的“保姆式”服务——一个由县政协主席带队的工作专班，牵头完成了土地、审批等前期工作。

贵州时代酒业从茅台镇引进了70多名酿酒师，他们将传统的“12987”工艺（即一年一个生产周期、两次投粮、九次蒸煮、八次发酵、七次取酒）完整复制到北盘江畔。

“我们的酿酒师、工人全都来自遵义仁怀茅台镇。”该公司“好日子”酒品牌负责人张唯豪说。2025年9月6日，一场由贵州省食品工业协会组织的专业品评会，为这里的酒体发布了认证：口感与赤水河酱香酒的口感几乎一致。

“我们将酒的品牌命名为‘好日子’，蕴含着美好的期许。”张唯豪说。

最初，贵州时代酒业凭借“凭贞丰本

地身份证证送一瓶酒”的活动，送出10万瓶“好日子”酒，让家乡人先尝为快。随后，通过商会推广、经销商网络，酒香飘向黔西南州100多家门店，乃至河南、广东等地。

张唯豪亮出一组数据：如今公司拥有16款产品，最高月销6000箱（18吨），自2022年6月开始销售以来，实现利税1000余万元，预计今年公司销售额将达3000余万元。

在包装车间，20余名工人熟练地操作着。他们中很多是易地扶贫搬迁群众。“企业目前用工200余人，涵盖生产、包装、后勤等岗位。”张唯豪说。

在不远处的酒库里，5000多吨基酒正静默陈化。它们是贵州时代酒业向2026年8000万元销售额目标迈进的底气所在。

培训“三员” 提升人大新闻策划能力

本报讯（记者 段源兴）11月6日，黔西南州人大信息员、网评员、通讯员业务能力培训会在兴义市举行，来自全州各县（市）40余人参加。

此次培训分别围绕《全媒体时代新闻策划与写作》《切实提升舆情处置能力和引导能力》等主题开展授课，助力学员提升新闻策划与内容生产能力，增强学员的网络安全意识和舆论引导本领。参训学员纷纷表示，此次培训内容充实、重点突出、案例教学贴近实际，理论阐述与实操指导紧密结合，对日常宣传工作具有启发性和实用性。大家将充分消化吸收培训内容，把知识转化为推动工作的实际行动，持续提高讲述人大故事、传播人大声音的能力和水平。

举行消防宣传月宣传活动

本报讯（记者 支太彝）11月7日，以“全民消防 生命至上——安全用火用电”为主题的黔西南州2025年11月消防宣传月集中宣传活动在兴义市街心花园举行。

活动现场设置了安全常识宣传区、模拟实验演示区、器材装备展示区、文创作品展示区、灭火演练和着装体验区、自建房火灾演示区、电气火灾警示教育播放区等内容，向市民宣传消防知识。据悉，今年黔西南州消防宣传月将持续至11月底，还将组织开展“安全用火用电”系列宣传活动，包括安全用火用电大提示、安全用火用电大排查、群众体验式宣传大互动、火灾案例大警示、消防实操面对面大培训、消防科普教育馆（站）大开放、“低行动能力”家庭大走访等。

携手武汉高校共建研究中心

本报讯（记者 杨雯）11月6日，“张之洞与‘加油文化’研究中心”在湖北武汉揭牌。该中心由武汉工商学院与黔西南州社会科学界联合会共建，是湖北省首个专注研究“张之洞与‘加油文化’”的学术机构。

此次校地共建旨在挖掘“加油文化”的历史根脉与时代价值，推动优秀传统文化的创造性转化和创新性发展。研究中心将以深研、活用、共融为方向，系统梳理文化脉络，推动研究成果走进校园、融入社会，并深化与黔西南州在文化研究和教育交流等领域的合作，助力地方文化品牌建设。

依托万峰林景区开办农产店

本报讯（记者 杨雯）“这些菜都是纳录村菜园出的，新鲜得很。”11月7日，黔西南州兴义市万峰林街道纳录村的万峰林农产店人声鼎沸，游客挑选蔬菜、蜂蜜、米花糖等特产，店员一边结账一边介绍。这家小店开业不到1个月，已得到游客的认可，成为万峰林景区的农特产品体验点。

据了解，近年来纳录村依托万峰林景区的游客流量，积极探索“农特产品进景区、本地品牌出山”的发展模式。在万峰林农产店，游客不仅能购买农特产品，还能了解生产过程。店内大部分产品来自村民合作经营的“共享菜园”，不施化肥、不用农药，生态种植，蔬菜品质有保障。纳录村文旅推荐官邹艳表示：“我们希望游客吃得放心，也让村民收入稳定增长。”目前，店铺销售额稳步上升。

十月的黔西南，望谟县蔗香镇山间弥漫着柠檬清香。

在青柠檬现代产业园里，全自动选生产线高速运转，刚从基地采摘的青柠檬经过清洗、分选后，精品果直供珠三角、长三角等地，其他鲜果则榨汁成瓶装原汁发往全国。

2017年，经省发改委牵线搭桥，望谟县引进贵州中志农业科技有限公司，在荒山坡地播下青柠产业的“种子”。8年深耕，昔日的荒山已变身4600亩青柠檬产业园，配套建成2000平方米加工厂及冷链设施，形成完整产业链条。

“目前生产线每小时能筛选1万至15万斤青柠，日压汁量约100吨。”公司负责人江照道介绍，有机原汁每吨售价318万元，普通原汁每吨23万元，今年营业额预计可达800万元左右。

小小青柠檬不仅让荒山披绿，更让村民端稳“家门口的饭碗”。在加工厂工作的村民陈彩荣干劲十足：“不用外出奔波，一个月能挣3000元左右。”目前，该产业已在蔗香镇形成“产业扎根乡村、收入留在本土”的良性循环。

随着市场需求持续升温，4600亩种植面积已不能满足订单需求。该公司与广东汕头好心情食品集团签约，每月供应60吨青柠。“接下来肯定要继续扩大种植规模。”江照道说。

不仅是望谟，安龙县笃山镇万家店村2023年引进“尤力克”四季青柠檬，由贵州中志农业科技有限公司提供技术指导和回收鲜果；在册亨县岩架镇，科技特派员团队常年扎根田间地头，为果农开展种植管

望谟青柠“链”动荒山辐射周边

贵州日报天眼新闻记者 唐波