

新能源汽车加速“开进”新农村

贵州日报天眼新闻记者 陈露

在安顺市镇宁自治县江龙镇街道有一家新能源汽车专卖店，可以买到哈佛、比亚迪、长安、奇瑞、吉利等品牌新能源汽车。

这家名为“勇光车行”的店，打通了街上的11个店面，排面不小。“节假日来看车、买车的人比较多，最近哈弗猛龙很热卖。”负责人周大光说，客源就是江龙镇及募役镇、本寨镇、革利乡等周边乡镇的村民。

以前，周大光是卖摩托车的。2017年，他嗅到市场变化，与妻子王小芬商量后改卖汽车。“刚开始时，只有两个店面，一个品牌。”王小芬说，如今规模大了、品牌多了，还招聘了两名销售员。

近年来，贵州大力开展新能源汽车下乡活动，并提供购车补贴和优惠，加上乡村充电网络的持续完善，新能源汽车消费潜力得到有效释放。在今年的新能源汽车下乡活动中，各地还推出了多种多样的促消费招数。

在黔西南州，中国建设银行黔西南分行整合公司业务、个人信贷、渠道运营等资源，制定“绿色汽车下乡行动方案”，并与比亚迪、吉利等6家车企签订合作协议，由合作车企首期投入专项运营惠民资金20余万元，实现了辖内乡镇新能源汽车销售全覆盖。

在六盘水市，当地商务局联合中国建设银行六盘水分行发起“悦享凉都购车补贴”活动。政企协同打出“组合拳”——政府3000至15万元的消费券叠加国补（油车1.5万元、新能源车2万元）、厂家置换补贴（最高8000元）及经销商让利，点燃了市民购车热情。

今年新能源汽车下乡活动的车型更加丰富，既有售价40万元左右的蔚来ES6，也有5万元起步的五菱缤果，车型目录覆盖一汽、江淮、比亚迪、小鹏、吉利、蔚来等众多汽车生产企业的124款新能源汽车。

特斯拉Model Y和Model 3是首次入选。该品牌贵州销售负责人杨煜桐说，他们不仅在六盘水、都匀、仁怀等地参与了新能源下乡车展，还在兴义、习水等多地举办了赛博车展与车主灯光秀。这些活动让更多乡镇消费者了解了纯电出行的便捷与智能，同时也助力特斯拉持续打开广阔的乡镇市场。

在下乡车型增加的同时，入选目录的车型在设计、性能等方面也更加贴近乡村地区消费者需求。搞货运的，可选择超大货箱的车型；兼顾生活和生意的，可选择5座、6座、7座的车型，以及纯电或增程的动力，满足多样化的使用需求。“今年新能源汽车下乡车型破百，更好满足了乡镇消费者的需求。”六盘水汽车行业商会会长庄伟说，几年前，乡镇消费者购买新能源车大多看重低价实惠，如今倾向于一车多用，兼顾生产与生活用途，更加注重实用性 with 品质。

近年来，贵州大力推进充电基础设施建设，形成了以快速充电为主的高速公路充电网络，和覆盖市、县、乡三级的公共充电网络，打通了新能源汽车下乡的“堵点”。同时，随着农村电网升级改造，充电桩、充电站、换电站等供电设施布局不断完善，新能源汽车下乡变得更加顺畅。



↑安顺市镇宁自治县江龙镇勇光车行展厅一角。
←悦享凉都购车补贴活动点燃当地市民购车热情。

相关新闻

哆啦好运电动重卡司机说：

“这台车一年仅燃料费就能省下10多万元”

贵州日报天眼新闻记者 管云

11月7日，毕节市金沙县沙土镇熊家湾煤矿，一辆辆电动重卡进进出出。这些每日运营里程超200公里的电动重卡，已成为金沙矿区一道流动的绿色风景线。

“比起以前开的柴油车，这台电动重卡一年仅燃料费就能省下10多万元，而且爬坡有劲、运行安静。”哆啦好运董事长尚剑波说，随着“电动贵州”、设备更新等政策相继出台，电动重卡在能源领域的推广应用成为了大势所趋，单车成本也已降至50万元左右，他们也从小规模试车转向了大规模投运。

金沙县是全国50个重点产煤县之一，也是哆啦好运电动重卡投放最集中的区域。目前，近200台哆啦好运电动重卡承担着当地矿区的煤炭运输任务。这也标志着哆啦好运成功实现了战略转型。

2018年，哆啦好运以无车承运人身份起步，专营车货匹配业务。2022年，公司敏锐把握市场脉搏，率先挺进绿色物流赛道，重金购入首批新能源重卡。“当时每台车近百万元，业内普遍不看好，但我们坚信这是未来趋势。”哆啦好运董事长尚剑波说，随着“电动贵州”、设备更新等政策相继出台，电动重卡在能源领域的推广应用成为了大势所趋，单车成本也已降至50万元左右，他们也从小规模试车转向了大规模投运。

今年8月，哆啦好运订购了500台徐工新能源重卡，目前已到位100余台，预计11月底将完成下一批次交付。目前，该公司还在全国大宗货物流集散地投放运营电动重卡超

540台，联合运营车辆超600台。

“电动重卡每公里能耗成本仅12至15元，比柴油车降低45%。”尚剑波算了一笔账：按200台车年行驶10万公里计算，每年可节省燃料费用超2000万元。此外，保养成本降低40%，噪音降低15至20分贝，可有效改善矿区工作环境。

数据显示，截至目前，哆啦好运已深度服务5800余家货主企业，整合运力10万余台，累计管理货源近8000万吨，订单总量超480万单，日均发运4300车次，平台交易额突破70亿元，成为西南地区最大的“互联网+大宗物流”创新平台。从数字平台到实体运力，哆啦好运的绿色转型之路越走越宽。



产品处于供不应求状态

贵州雅友的“锂”想照进现实

贵州日报天眼新闻记者 陈露

CNAS实验室认证、三体系认证（质量、环境、职业健康安全）、IATF16949认证，和“高新技术企业”、省级“专精特新”中小企业认定。

“为应对供不应求的紧张状态，今年，我们将通过内部技术改造，把一期项目磷酸铁的年产量从10万吨提升至12万吨。”杨代红说，在海外市场的销售与布局上，该公司产品已成功打入韩国市场，正积极拓展整个东亚市场。

“我们的目标是成为世界级锂电池正极材料前驱体供应商。”杨代红说，依托瓮安得天独厚的磷资源优势，抓住黔南打造全国重要的新能源电池材料生产加工基地的机遇，“我们将大展拳脚。”

目前，贵州雅友新材料生产所需的磷酸一胶、液氨、七水硫酸亚铁等重要原料，在300公里范围内就能全部配齐，物流成本相对较低。“这就是我们落地瓮安的原因，也是我们发展的底气。”杨代红说。

“从未担心过市场的问题。”
“2026年的生产计划已排满。”
“预计今年产值将达到13亿元。”
……

日前，记者走访贵州雅友新材料有限公司，该公司副总经理杨代红的话语处处显露出“‘锂’想照进现实”，公司发展进入了“顺风顺水”的佳境。

贵州雅友新材料2021年底落地黔南州瓮安县经济开发区，2022年投产。“年产量和产值飞跃式增长。”杨代红介绍，该公司生产的磷酸铁是生产磷酸铁锂电池正极材料的核心原料，自2022年底投产以来，就一直处于供不应求的紧张状态。在国轩高科、中航锂电等头部电池企业产业链中，都有该公司产品的身影。

扎根锂电池产业链，三年时间，贵州雅

本报讯（记者 管云）11月19日，中国振华电子集团有限公司与长光卫星技术股份有限公司签署战略合作协议，双方将围绕吉林一号商业卫星系统方向开展深度合作，共同推动商业卫星产业链的自主可控与创新发展。

中国振华党委委员、振华科技总经理沈建华表示，中国振华立足贵州、面向全国、着眼全球，锚定“打造知名电子元器件产业生态链”的目标，持续推动创新链、资本链、人才链深度融合，未来，将为商业卫星等高端装备领域发展提供设计、制造到测试、筛选的全链条服务。

长光卫星是我国第一家集卫星研发制造、运营管理和遥感信息服务于一体的全产业链商业遥感卫星公司。长光卫星副总经理贾学志表示，长光卫星与中国振华已在多个型号卫星的电子元器件配套方面建立了良好合作基础，面对商业卫星市场快速发展的新机遇，双方将进一步整合资源，建立常态化协作机制，推动关键技术联合攻关与成果转化，共同打造具有竞争力和影响力的商业卫星产品与服务。

中国振华与长光卫星签署战略合作协议

绿色税制助力煤炭产业加快转型

贵州日报天眼新闻记者 余昌旭

近年来，贵州税务部门以政策红利为引擎、以精准服务为纽带、以绿色税制为导向，为煤炭产业结构升级、生态保护与效益提升持续注入“税动力”。

贵州发耳煤业有限公司顺利通过省级“绿色矿山建设”验收就有绿色税制的“功劳”。“环保税减免、增值税即征即退等政策就是真金白银的支持。”该公司财务负责人唐春艳算了一笔“转型账”：2023年以来企业累计享受税收优惠3000余万元，全部投入矿山生态修复和环保设备升级，让该公司产业底色越变越绿。

贵州税务部门还针对煤炭行业特点组建“税惠政策服务小分队”，不仅提供政策解读、退税核算、电子税务局操作等“一对一”辅导，更通过企业精准“画像”，实现税收优惠政策“点对点”直达。

盘江恒普煤业的瓦斯发电项目就是税惠政策催生的一个绿色转型样板。之前，为解决煤炭开采中产生的大量瓦斯，企业规划建设5台1000千瓦瓦斯发电机组，但资金压力一度让项目推进“受阻”。关键时刻，5400多万元留抵退税款到账，保障了项目的顺利投产。如今，该项目日发电量达5.5万度，年利用瓦斯1400余万立方米，不仅为企业节约用电成本500余万元，更显著改善了厂区及周边空气质量，实现了环保效益与经济效益的双提升。

今年以来

印江农特产在大湾区卖了3.51亿元

本报讯（记者 蔡茜）“从基地采收到送达东莞的商超，全程冷链运输仅需16个小时。”11月16日，在铜仁市印江自治县沙子坡镇天星村粤港澳大湾区“菜篮子”基地，贵州互立农业综合开发有限公司总经理朱悟颀话语里满是兴奋。

今年，印江木黄镇种植大户吴锦堂采取轮种和错峰种植的方式，使得冬瓜亩产提高到了2.4万斤，且价格较往年也有所增加，效益大大提高。此外，自2023年以来，木黄镇新民社区全面推广黑皮冬瓜种植，依托得天独厚的土壤与气候条件，培育出的黑皮冬瓜不仅个头大、产量高，品相更是出众，深受福建、广东等市场青睐，是印江直供粤港澳大湾区的另一个“菜篮子”基地。

作为贵州对接粤港澳大湾区的农产品供应地之一，印江依托梵净山生态优势与东西部协作机遇，今年已有价值3.51亿元的辣椒、大米、茶叶等农特产销往大湾区，让大山里的鲜味跨越千里，直达湾区市民餐桌。

“接下来，我们将按照大湾区‘菜篮子’标准，升级辣椒、大米等农产品深加工生产线，开发更多符合湾区口味的产品，让印江的农特产成为湾区市场的‘硬通货’。”印江自治县农业农村局副局长樊正海说。

本版主编：岳振 本版责编：刘杰 版式设计：蔡桂莉

贵州日报报社

贵州日报当代融媒体集团

欢迎订阅2026年度《贵州日报》《当代贵州》和系列报刊

·广告·

《贵州日报》
刊号：CN 52-0013
邮发代号：65-1
全国发行
全年订价：536元

《当代贵州》
刊号：CN 52-1108/C
邮发代号：66-78
全国发行
全年订价：416元

《贵州教育报》
刊号：CN 52-0043
邮发代号：65-6，全国发行
全年订价：396元

《贵州法治报》
刊号：CN 52-0042
邮发代号：65-12，全国发行
全年订价：348元

《贵州体育报》
刊号：CN 52-0040
邮发代号：65-77，全国发行
全年订价：190元

《晚晴》
刊号：CN 52-1006/C
邮发代号：66-46，全国发行
全年订价：240元

《电影评论》
刊号：CN 52-1014/J
邮发代号：66-9，全国发行
全年订价：480元

《能源新观察》
刊号：CN 52-1158/TK
邮发代号：66-87，全国发行
全年订价：312元

《乡村地理》
刊号：CN 52-1160/K
邮发代号：66-20，全国发行
全年订价：200元

《贵州文旅》
刊号：CN 52-5037/K
邮发代号：66-107，全国发行
全年订价：150元

《媒体融合新观察》
刊号：CN 52-1172/G2
邮发代号：66-68，全国发行
全年订价：168元

《孔学堂》
刊号：CN 52-5035/C
邮发代号：66-90，全国发行
全年订价：320元

《环球美酒》
刊号：CN 52-1159/TS
邮发代号：66-92，全国发行
全年订价：168元

征订热线：0851-86741225 86625300 86625301 85892697
客服邮箱：ddgz999@sohu.com