



贵州佳里佳农业发展有限公司红薯酸辣粉生产车间。孙磊 摄

招引上下游 壮大产业链 县域“特字号”集群 这样炼成

编者按：产业集群是现代产业发展的重要组织形式,是衡量区域经济发展水平的重要指标。“十四五”以来,我省以产业大招商和产业集群化发展为突破口,加大县域特色产业与城镇化匹配力度,围绕“一县一品”“以产兴县”,推进县域特色产业做大做强,打造县域经济发展新的增长点和支撑点。同时,突出产业环节串珠成线、连块成带、集群成链,重点招引、培育产业链条较长、产业具有较强延伸性的强企业、好项目,打造了一批特色鲜明、优势互补、结构合理的县域特色产业集群。在县域产业集群的发展过程中,“链主”企业是引领产业链向新提质的“大象”,是产业生态的中心节点,通过其影响力和主导地位,将自身资源优势辐射至全产业链,实现了以点带面、以大带小的效果。

锦屏鹅养殖接二连三

贵州日报天眼新闻记者 王怡



黔东南州锦屏县敦寨镇亮村一村民在放鹅。杨晓海 摄（影像贵州）

走近黔东南州锦屏县铜鼓镇墩寨村一处山顶,“嘎、嘎、嘎”的叫声一片。

潘裕丰的鹅养殖基地就在这里。“月初,第一批商品鹅出栏,卖了23万元。”他说,基地里现在还有近万只。

这是一个新的养殖场。潘裕丰投资干这个的缘由在于今年2月,《黔东南州鸭鹅产业高质量发展三年行动方案(2025—2027年)》出台,锦屏又结合实际制定了三年行动方案。“一个产业要发展壮大,龙头企业带动不可或缺。”锦屏县鹅产业专班主任谭元文介绍,行动方案的出台,加上招商引资力度的加大,该县成功引进了以鸭鹅养殖为主业的国家重点龙头企业广西桂柳牧业集团,同时引来8家养殖大户落地。潘裕丰便是其中之一。

“得到了政府的大力支持。”潘裕丰说,他不仅拿到了圈舍建设、鹅苗采购、养殖保险等多种资金补贴,政府相关工作人员还时常与他联系,询问经营中有没有什么困难。

锦屏是全球最大的羽毛球生产基地之一,市场上每10只羽毛球,就有1只是“锦屏造”。在这里,贵州亚狮龙羽毛球公司是“龙头”,每天生产超10万只羽毛球。

“一只鹅只有14片羽毛可以用来做羽毛球,而贵州亚狮龙羽毛球公司一天需要这样的羽毛500公斤,光是锦屏当地的鹅毛远远不够。”锦屏经济开发区综合办公室主任龙正武说,目前亚狮龙使用的羽毛基本都从外省购买。

自身羽毛产能不足,无法支撑企业需求,这反而也是“产业链招商”的一个亮点。“今年以来,我们以亚狮龙、大桐利体等龙头企业对高

品质鹅毛的持续稳定需求为牵引,反向推动上游养殖环节的优化和提升,包括瞄准省内外优秀龙头企业进行‘招引’。”锦屏县投资促进局副局长龙正煊说。

在铜鼓镇岔路生态鹅综合养殖科技园,一座占地750亩的综合养殖基地正在建设中,平整的地面上已架起鹅舍框架。锦屏县鹅产业专班工作人员介绍,这个综合养殖基地建设完成后,将全部出租给桂柳公司使用。

“在提升养殖数量的同时,我们还计划引进或培育1至2家大型鹅肉精深加工龙头企业,并建设1个羽毛分拣中心和1至2家羽绒被服加工企业。”龙正煊说。

在贵州“村”系列持续走红的启发下,锦屏也有了新的想法:举办贵州“村羽”全国挑战赛,采用“周赛累计资格、月赛晋级、年度总决赛”三级挑战赛机制,开展全国赛事。

举办这样的赛事锦屏是有基础的。2019年,亚狮龙入驻后,锦屏就在县城和敦寨镇各建了一座专业羽毛球健身中心。“2020年以来,我们共举办‘贵州锦屏亚狮龙杯’各类羽毛球赛30余场次,参赛运动员超6000名,带动旅游人数40万人次,实现旅游综合收入3亿元。”锦屏县文体广电旅游局党组书记、局长杨荣莲介绍。

这枚小小的羽毛球,像一颗投入湖面的石子,激起的涟漪持续扩散。在锦屏县半山首府小区,“鹅美食一条街”正在火热招商中。锦屏县投资促进局副局长龙正煊说,“打比赛、吃美食,我们不仅要吸引你的人,更要留住你的胃。”

相关数据显示,2024年,锦屏县羽毛球产量突破550万打,产值57亿元,远销60多个国家和地区;鹅产业“接二连三”发展,逐步构建起了“上游养鹅、中游制球、下游赛事康养”的融合发展新模式,该县现有规模以上鹅养殖场35家,今年1至10月鹅产业链产值达到8.19亿元。



贵州亚狮龙体育文化产业发展有限公司羽毛球生产基地质检车间。杨晓海 摄（影像贵州）

思南红薯藤串起产业链

贵州日报天眼新闻记者 杨聪 吴采丽

生产线24小时开工,每天“吞下”1200吨红薯,铜仁市思南县贵州益兴淀粉加工有限公司产销两旺。自9月下旬开秤收购红薯以来,已累计消化鲜红薯8.35万吨,产出淀粉1.3万多吨。

这些淀粉全部被贵州佳里佳农业发展有限公司“吃下”。佳里佳是目前我省最大的红薯酸辣粉加工厂。“我们把红薯收购和淀粉加工环节剥离了出来,交给专业公司来做。”佳里佳董事长张诚介绍,近年来,随着市场急速扩大,公司自有产能“吃紧”。去年,在地方政府统筹协调下,专门成立益兴公司,建设了年产15万吨的淀粉生产线和配套日处理4000吨的污水处理厂,这一“专链专攻”实现了效率和品质的双提升,缓解了佳里佳的燃眉之急。

在“链主”佳里佳的领跑下,像益兴公司一样,一帮伙伴企业“赶来”延链、补链、强链,互相耦合、一体发展,思南红薯产业聚链成势茁壮成长、蓬勃发展。

在上游,陈薯种业发展有限公司自主研发的薯种“陈薯1号”“陈薯2号”“陈薯3号”,节省种苗成本数百万元,具备独立知识产权专利就有8项;

看中游,引来郑州料包供应链龙头企业成立贵州匠兴邦食品有限公司,投资4000万元建成4条自动化生产线,每天生产各类调料包10万件60万包;

在下游,招来广州琪丰包装公司投资6000万元建成思南县智能包装项目,方便纸桶日产量达18万件,专供“陈薯”包装用。

“就像一根红薯藤,贵州佳里佳公司是薯种,仅在思南就接二连三‘结出’了10家红薯产业企业,去年全产业链综合产值超12亿元。”张诚形象比喻:“产业链越拉越长,分工专业,聚力抱团,实现了互补、共享、共赢。”

从政策规划到集聚平台,思南围绕红薯产业精心布局,一条以佳里佳为“链主”,涵盖粉丝粉条智能加工、淀粉加工、智能包装、红薯粉调料包生产等在内的产业链已然形成。“链主”佳里佳自身更是枝繁叶茂,旗下除了陈薯种业发展有限公司,还“结”出3家公司——贵州佳里佳食品有限公司,粉条粉丝日产68吨,日包装10万件,获有机食品认证、国家级绿色食品A级认证,通过欧美出口资质认证;贵州佳里佳电子商务有限公司,在抖音、淘宝、京东、拼多多、快手等20家平台布局了40多个网络店铺,把产品销往50多个国家和地区;在深圳成立的陈薯食品科技有限公司,聘请博士研究团队,聚焦产品研发、口味配方、产品包装、品牌搭建,捕捉行业前沿动向,挖掘拓宽消费市场,基本每季度就要推出一款新产品,“东部研发+贵州基地”的发展模式逐步形成……

佳里佳是从深山小村起步的企业,7年时间成长为集红薯品种研发、选育、种植、淀粉加工、产品开发、销售及薯渣烘干利用等全产业链发展的农业产业化国家重点龙头企业、国家高新技术企业。

产业链日渐延伸,但它的根深扎在乡村振兴的土壤里。不仅带动了铜仁及周边规模化种植红薯12万多亩,更带动思南县周寨村建起红薯育苗基地、红薯酒厂、红薯干厂、大米加工厂、肉牛厂,成为乡村特色产业超亿元村、全国“一村一品”示范村镇。

“目前,我们正冲刺10亿元销售额的目标。”张诚说,“‘十四五’期间,我们带领3万多名群众发展红薯产业实现了增收。下一个五年,我们要继续把红薯产业做优做强,联农带农增收致富。”

(上接第一版)

变革的活力涌动在田野乡间。在古州镇车江大坝“稻蟹共生”基地,来自安徽的技术顾问兼销售总监钱晓陆从水中捞起一只青壳白底的肥蟹,风趣地说:“看这品相,膏黄饱满!明年我们还计划上市‘六月黄’抢鲜市场。”

这种“一水两用、一田双收”的生态循环模式,实现了亩产商品蟹超150斤、优质水稻1100余斤,亩产值突破万元,每年支付的人工费用超120万元,成为周边农户稳定增收的“钱袋子”。

政府引导、企业主导、群众参与,正在让昔日广袤的丰沃稻田,成为一个个生态循环、价值倍增的“聚宝盆”。

无声处,“管理者”变身“服务员”

“看球间隙,15分钟异地申办身份证,太方便了!”广西游客黄先生对球场边的“政务服务站”连连点赞。将服务从“窗口”延伸到“路口”,是榕江推动政务角色从“管理者”向“服务员”转变的生动缩影。

走进榕江县政务服务“企业之家”,“榕易记”“榕易贷”“榕易调”等9个专项窗口有序排开,各司其职。自“审批代办服务中心”和“工程项目联合审批服务中心”实体化运行以来,已累计为42个重大项目提供全周期服务,平均审批时间压缩50%以上。

个体户吴珍有切身感受。因不熟悉电脑操作,她未能及时完成企业年报。焦虑时,“榕易记”窗口工作人员主动上前,免费帮她办妥了

所有手续。在这里,服务是集成打包的:资金周转难题,“榕易贷”窗口如同金融管家,已为企业精准对接担保贷款超2800万元;法律条文看不懂,“榕易调”窗口有64名律师轮流坐班,提供免费专业咨询。

“以前各部门像‘专科医生’只守着自己的‘一亩三分地’,现在我们要努力成为懂全局、通流程的‘全科医生’。”县政务服务中心主任张有蓉说。她指着“企业之家”内的免费刻章点介绍:“从咨询、审批到出证,企业不用多头跑,在这里就能实现‘只进一扇门,办成所有事’。”

服务的速度与主动性,让企业经办人贺进军印象深刻。华诚生物·榕江绿果甜村超可乐罗汉果产业园项目启动时,面对立项、环评等一系列审批事项,他曾感到无从下手。县审批代办服务中心的工作人员主动上门,不仅带去了清晰的审批流程指南,还量身定制了帮办代办台账,指派“首席代办员”提供“一对一”服务,推动项目快速开工。

服务的深度,更体现在破解难题的决心上。榕江县电冶炼公司与某单位之间的一场产权纠纷,纠缠近二十年,历经多次协商、诉讼仍未解决。设在县检察院的全省首家营商环境投诉监督中心介入后,工作人员杨丽和同事调阅了上百份卷宗材料,厘清法律症结,先后组织十余次面对面协调,最终于今年8月促成双方和解。该中心成立以来受理的36件涉企诉求已全部办结,回访满意率达到100%。

“政府把我们当‘自己人’来帮,我们创业

干事的底气更足了!”在新媒体电商产业园,榕江聚农农产品有限公司总经理石模昌告诉记者,过去曾因一些资质问题受到“职业打假人”举报的困扰,如今政府主动服务,帮助企业规范、快速地办理了相关证件,彻底打消了后顾之忧。

“我们公司的联系领导是王飞县长,这让我们感到既有依靠,更有信心。”由县领导挂帮联系的贵州辣椒食品有限公司总经理谢波林感同身受,“从项目落地的十余项审批全程代办,到日常经营的关心支持,在这里,我们感受到的不是客套,而是家人般的归属感”。

烟火里,“共同体”凝聚“向心力”

“‘村超’背后确实有高人,高人就是我们的人民群众。”球场边朴素的标语牌,道出了这片土地的发展密码。

“村超”球场东面的“感恩墙”上,密密麻麻记录全国各地在榕江洪灾时伸出的援手。县“村超”办副主任王永贵说:“榕江人重情,每一份恩情都铭记在心。”

爱,是这里一切故事的起点与归宿。绿茵场上,奔跑的是身边的货车司机、老木匠、小学老师、小餐馆老板;看台上,身着侗族、苗族等盛装的乡亲是最投入的啦啦队;解说席上,普通话、侗语、苗语切换自如;中场休息时,激昂的芦笙舞与空灵的侗族大歌轮番上演……这场完全由“群众主创、群众主演、群众共享”的草根盛宴,唤醒了根植于乡土的家国情怀与集体认同。

与爱相伴的,是文化的生命力,转化成实

实在的经济价值。“我们售卖的不仅是产品,更是一个个承载文化的故事。”在月亮山深处的摆贝苗寨,“90后”非物质文化遗产代传承人潘发勇和妻子龚良兰共同经营着“月亮山部落蜡染工坊”。直播镜头前,妻子巧手翻飞制作百鸟衣,丈夫则用质朴的语言讲述着纹样中蕴含的古老传说。“过去盛装仅供自用,如今成了连接深山与世界的文化‘信物’。”村党支部书记刘正文感慨,“村超”带来的巨大关注,为村寨引入数百万元的投资,让古老的技艺实现从传承到市场的跨越。

这份文化与信与开放包容,让“来了就是榕江人”成为有温度的见证。面对“村超”带来的如织客流,当地选择用最朴素的方式守护“金字招牌”:党员经营户带头“亮身份、亮承诺、亮职责”,信用监督融入日常点滴。当外地游客对着美食地图犹豫时,本地人一声热情的“跟我来”和商家实诚的经营,便是最好的招牌。

今年夏天洪灾突袭时,妇女们自发组织抢救蔬菜驰援灾区,左邻右舍支起大锅供应饭菜,社区依托“十户一体”联动机制高效组织群众转移……没有动员令,只有“一家人”守望相助的本能。

“灾后重新开业,接到的第一单生意,就是县委书记徐勃带着同事们来捧场。”“玉碧醉鹅”的店主杨玉碧君回忆起那个场景,依旧动容。生意恢复后,她主动化身“鹅姐”,通过直播不遗余力推荐榕江的山水与美食。“政府想着我们,我们也要为家乡尽份心、出份

力。”共渡时艰,更懂共享发展。在大利侗寨,村民们自发集资购置了观光摆渡车,收益通过透明机制分红,短短数月便为村民带来近46万元创收。

“寨子好了,家家都能跟着好。”村党支部书记杨波的话很实在。这份因“村超”而愈加兴旺的事业,让凝聚力可感可触。洪灾时,全寨出动70多辆三轮车救援,所有民宿500余床位向驰援救援队伍免费开放。“家里有吃的就拿出来,没人计较得失。”灾后,村民互相提醒“不涨价、不欺客”。真诚,换来了游客“来了不想走,走了还想来”的眷恋。

这片充满人情味的热土,正形成强大的“引力场”。“村超”出圈以来,2000余名游子选择返乡创业就业。更有像四川姑娘“一一”这样的外来者,被这里的淳朴民风吸引,最终选择在大利侗寨留下经营非遗织染工作室:“这里让人安心、踏实,像家一样。”

从赛场上的万众一心,到市场中的诚信经营;从灾难面前的众志成城,到日常生活的互助共享;从游子的归巢,到新人的扎根……榕江的故事表明,最好的发展,永远植根于“人”,成就于“人”。

晨雾散尽,阳光洒满绿茵场,呐喊声依旧响亮。

这片被足球唤醒的投资沃土、发展热土,不仅守护着纯粹的快乐,更孕育着无限的希望,书写着中国式现代化榕江实践的精彩答卷。

紫云新能源产业瞄准十亿级

贵州日报天眼新闻记者 杜廷卿

初冬时节,安顺市紫云自治县马岭镇,天高云阔。20台巨型风力发电机矗立山巅,随风转动。

“单台风机每转一圈,就能产生约2元收益;20台机组每年可输出205亿千瓦时清洁电能。”马岭风电场项目经理莫春葛话语俏皮,“这效益是大风刮来的。”

山顶有风电,山间有光伏。在该县火花镇,一个农业光伏发电项目同样亮眼:一期总装机容量200兆瓦,2022年12月全面并网,每年可供应2.4亿千瓦时绿电;二期同年启动,装机容量1567462兆瓦,于今年6月实现全容量并网。

“追风逐日”的热情推动紫云在新能源赛道上加速奔跑。中核紫云储能电站——我省首座集中式、数字智能化大型储能电站犹如一个“超级充电宝”,削峰填谷消纳绿电,仅需2小时即可储存约38万度电能,可满足7万户家庭同步使用。而它总储电量可达400兆瓦时。该电站运维员邹超举例讲解:“按常见的1万毫安时充电宝算,这里相当于存放了4000亿个‘充电宝’。”

近年来,紫云锁定新能源产业“追光”“乘风”“储能”“逐绿”,大唐猴场光伏、中核火花光伏、马岭风电等标志性项目相继并网,总投资92亿元的中核储能电站填补了贵州集中式大型电化学储能电站的空白,为该县打造超千万千瓦级新能源基地筑牢了支撑。数据显示,紫云新能源产业已累计实现产值6.56亿元,正稳步向“十亿元级能源强县”目标迈进。

中航电梯远销十六国

本报讯 (记者 孟锦群)近日,贵州中航电梯有限责任公司传出好消息:出口业务从“开门红”迈向“全年红”,产品远销中亚、东南亚以及非洲和美洲等地区的16个国家。

“2019年,我们借助共建‘一带一路’东风,首次敞开海外市场的大门,电梯出口吉尔吉斯斯坦。”该公司销售中心副主任许仁瀛介绍,此后公司通过“渝新欧”国际铁路联运大通道、“渝满俄”国际铁路班列、西部陆海新通道等,成功出口电梯200余台,累计出口额500多万美元。

贵州中航电梯是我省唯一一家集电梯设计、制造、生产、安装、维保、改造为一体的电梯制造企业,拥有欧盟CE认证、中亚EAC认证,具有出口资质。目前,公司拥有200余项专利。

为拓展海外市场,近年来中航电梯主动出击,通过参加国际电梯展览会,邀请马来西亚、越南、乌兹别克斯坦、哈萨克斯坦等国的建筑商和房地产商到公司参观考察,与俄罗斯、乌兹别克斯坦、哈萨克斯坦等共建“一带一路”国家建筑商签订战略合作协议,外派技术人员到国外提供技术支持等,与国外客户建立长期合作关系。

“今年,我们的订单量和出货量同比增长了18%,总营收预计超5亿元。”该公司党委副书记、总经理朱洁表示,明年争取实现出货量增长20%,力争达到30%,重点拓展海外市场与省内旧楼加装、以旧换新市场。同时,将持续推进数字化升级与科技创新,走智能化、绿色化发展路。

责任编辑:胡卡妮 刘杰
版式设计:查雨施 张睿