

挺起高质量发展硬脊梁

——从两企业看“安顺制造”如何跃升

“时代铁建”订单已经排至2027年，“京三松”凭自主研发抢占市场，两家企业的创新实践正是安顺市以科技创新驱动“制造”跃升的缩影。当前，通过政策赋能与产学研深度融合，越来越多“安顺制造”正以创新之力挺起高质量发展硬脊梁。

移动破碎机物美价廉

贵州日报天眼新闻记者 彭杨

“我们的起步是从用履带背一条碎石生产线开始的，更是贵州的大基建市场鼓足了我们自主创新的信心。”2月6日，回忆起当年的创业过程，贵州京三松机械设备有限公司（以下简称京三松）创始人邓玉胜很谦虚。

2017年，贵州基建正酣，一种能把施工洞渣就地消化、直接变成砂石的移动设备，成了工地刚需。在一处工地上，邓玉胜、程龙、王启3个镇宁人围着一台进口移动破碎机算账：一台设备要七八百万元，租一个月也要二三十万元，坏了等待国外发配件，一等就是好几十天。

“其实，移动破碎机构造并不复杂，要求也不是特别精细。”京三松总经理程龙学过机械制造，他认为那台“洋机器”只是把固定式石头破碎生产线搬到履带上，让它能跟着工程队跑遍工地。并且贵州有家矿山机械厂能造。

“既然有贵州人能造，我们也可以搞！”邓玉胜说，3人把发动机、履带、破碎主机、给料机的供应商挨个问了一遍，把所有成本核算了一圈，造一台移动破碎机也就一百万元左右。

3人各有来头，程龙懂机械，是技术底子；王启常年跑工程，嗅觉灵敏，负责市场；邓玉胜熟悉供应链，负责原料采购。

但真正动起来，他们才知道制造创新远没有想象中的那么简单。零件不会造，全省找不到配套的供应厂家。破碎主机的技术最为关键，核心部件破碎主机里大轴需要热处理，好多企业缺乏此项技术，几经周折才找到一家有航空底子的工厂解决了问题。移动系统也是一道坎，邓玉胜跑到浙江等地挨家考察后，才得知可以用

液压系统驱动履带。

再难也要上。2019年下半年，公司第一台移动破碎机下线，王启卖给了一个相熟的供应商，连夜拖到四川绵阳的工地，整个工地的人都围过来看安顺造移动破碎机。没想到，机器刚从拖车上开下来，“嘣”的一声动力站的O型圈就被冲爆，液压油喷了一地。

公司连夜找来维修师傅，一测压力，才发现是扭矩参数不对。但这一次新机器“趴窝”，反倒成了公司最好的课堂。程龙带着3个售后师傅在工地上待了二十多天，把所有问题逐一记录、逐一解决。此后每售出一台设备，程龙都要亲自到现场盯着，争取做到完美。几年下来，公司设备已更迭至第四代，早期那些意外再也没出现过。

市场是最好的试金石。起初，人家一听京三松，直言没听说过，更不敢相信并出钱购买。但用过的客户都说设备产量高、售后服务跟得上。更让客户满意的是性价比和服务。目前，进口一台移动破碎机要三四百万元，而京三松只售一百多万元，且国内能买到配件，不耽误工期。

“出了故障，我们不计成本也要给客户解决。”程龙说，为了解决客户反馈的卡料、闷机等问题，公司研发出智能防闷系统；开发出“一台顶两台”的I214C机型，让单台设备就能完成两台设备的破碎流程，拿下了



贵州京三松机械设备有限公司生产的设备。贵州日报天眼新闻记者 彭杨 摄

安顺市科技创新奖。

目前，公司已拥有包括自主研发在内的30多项专利。

靠着这股拼劲和到位的服务，京三松在竞争激烈的移动破碎机市场撕开一道口子。2019年至今，公司累计销售约400台移动破碎机，年订单稳定在2000万元以上。公司生产的设备被中交、中铁等央企相中，跟着高铁、高速公路项目团队一路向西，走进乌兹别克斯坦、塔吉克斯坦等国家的基建工地。俄罗斯、中东的客户还专门到镇宁考察订购。

镇宁产业园区的公司新厂房内，一台800吨折弯机和一台激光切割机刚刚装好。王启说：“以前火焰切割有毛刺，现在10厘米厚的钢板切出来像切豆腐一样光滑。”

去年，公司从租了多年的孵化园厂房搬进自建厂区，两个车间合并后，月产能将提升到5台以上，把销售市场重点瞄准国外。

关键指标远超行业标准

铁路“雨衣”订单已经排到明年

贵州日报天眼新闻记者 沈长志

“我们的产品关键指标远超行业标准，所以备受青睐，目前已接到订单1.5亿元，生产计划已排到明年。”

近日，安顺高新区的贵州时代铁建工程材料有限公司（以下简称贵州时代铁建）负责人陈长城指着刚下线的防水板说，去年，公司中标广东深汕铁路和海南铁路项目，仅这两个“超级大单”就突破1亿元。

春节前后，公司均不停工为广东项目备货，必须确保工地上有材料可用。作为一家专注于铁路隧道防水板和铁路桥面防水涂料的省级“专精特新”企业，贵州时代铁建凭什么能手握“超长周期”订单？陈长城说，铁

路工程建设周期长，项目一旦中标，供货周期往往跨越数年。这种“长周期”的订单模式，让企业得以长线布局生产计划。

能够斩获超级大单，且在竞争激烈的国家重点项目中脱颖而出，答案藏在公司对品质的极致苛求里。陈长城说：“我们的产品在耐酸碱度、强度、伸长率等关键指标上远超行业标准。”

凭借这份硬实力，贵州时代铁建的身影频频出现在国家重点工程中。从早期的贵广高铁、沪昆高铁到沈白铁路，再到施工难度极大的川藏铁路，这家贵州企业从未缺席，始终以“贵州制造”的高标准为国家交通动脉保驾护航。

普定玉兔搬迁社区搭建产业链

五百个商铺从闲置到抢手

本报讯（记者 周强）“以前这里冷清得很，现在想找个铺面都难。”近日，提及安顺市普定县玉兔街道玉兔社区的变化，普定玉兔农业发展有限公司经理杨奎奎难掩喜悦。该社区542个商铺中，曾有503个长期闲置，如今仅余7个临时空闲。

走进玉兔社区服装生产车间，缝纫机高速运转，成品销往全国各地；电商基地里，主播热情推介农产品，打包员麻利分拣封装，让白芸豆、辣椒、芋头等特色农产品不

断走向全国餐桌；临街餐馆、中药理疗店、舞蹈培训班鳞次栉比，人流络绎不绝。作为2014年建成投用的搬迁社区，玉兔社区配套修建542个商铺，却因基础设施薄弱、产业支撑不足，大量商铺长期“沉睡”，闲置数量高达503个，街巷一度冷清。

转机始于2023年。当年，玉兔街道成立乡村振兴平台公司——普定玉兔农业发展有限公司，全面管理社区商铺，随即打出“基建

完善+精准招商+市场帮扶”组合拳，投入50万元完善基础设施，改善经营环境；精准谋划项目、靶向招商，引入多元业态；主动为经营主体跑市场、拓渠道，助力企业发展。杨奎奎回忆，他们曾赴周边区、县招商，其间，结识一位在外从事电商的普定老乡，在政策红利和服务保障吸引下，选择返乡创业。不久，集聚效应明显增强，如今社区已集聚8家电商基地、6家服装工厂，形成“服装加工+电商带货+生活服务”的多元业态矩阵。

围绕经营主体需求，玉兔街道牵头摸排全县纺织服装企业，组建行业交流群，推动信息互通、订单共享、抱团发展。为电商基地精准对接货源，不少本地农产品借助平台成功“出圈”，成为热销“爆款”。

随着企业扎堆入驻，餐饮、物流等配套产业加快集聚，人气持续攀升，如今的搬迁社区，商铺活了，人气旺了，产业链也建好了。

安顺经开区幺铺镇

一个村开了一百家民宿

贵州日报天眼新闻记者 杨曦

近日，安顺经开区幺铺镇羊场村钓鱼湖畔，34家在建民宿工地机器轰鸣、施工正酣，66家已营业民宿内，村民忙着检修设施、优化服务。负责人谢朝阳穿梭在工地上，一边叮嘱施工工人注意安全，一边细致查验施工质量。他说：“我做30多年厨师，跑遍昆明、贵阳、安顺等地，对各地游客需求的掌握，就是我开民宿的底气。”

2021年，谢朝阳春节返乡，看到村里游客日渐增多，便率先投资开起餐馆，凭着擅长多种菜系烹饪，收获大批回头客。随着羊场村避暑旅居名气渐长，不少游客建议他配套建设民宿。恰逢幺铺镇党委、政府谋划打造羊场村民宿，谢朝阳果断抓住机遇，今年初投资120余万元，推倒餐馆重建。

“主体工程已完成大半，4月重开餐饮，6月中旬民宿营业，预计今年营业额能超50万元。”谢朝阳说，民宿融入扎染等民族元素，推窗可见钓鱼湖与湖心桃花岛，而他的民宿，也是羊场村的第100家民宿。此前在安顺市区经营药店的羊场村村

民谢朝飞，于2023年初依托自家面朝十里荷廊的环境，改造房屋开办民宿，当年7月便顺利营业。去年营收17万元。更令他惊喜的是，民宿积累了不少忠实客户。2025年9月底，第三批广州游客退房时特意留下行李，提前预订了今年5月的旅居房间。他说：“客人多来自广州、重庆、湖南，奔着安顺的‘清凉一夏’而来。”

目前，幺铺镇民宿（含在建）共181家，分布在羊场、阿歪寨、牛蹄关等村落，各有特色，都是避暑旅居的好去处。今年，幺铺镇民宿协会成立，让谢朝飞更有信心：“协会能帮我们规范管理、共享客源，今年我还要升级空调设施、加大宣传，留住更多游客。”

羊场村民宿集群起步，是幺铺镇镇党委、政府统筹谋划的结果。幺铺镇党委书记谭军说，该镇将紧扣安顺建设一流旅游城市目标，坚持“冬建夏营”夯实硬件，拓展“民宿+康养”“民宿+餐饮”等业态提升服务，创新营销推动“四季经济”，让游客从“住得下”向“住得好”转变，实现从夏季避暑到全年旅居的跨越。

安顺古城喜庆祥和



春节期间，安顺古城张灯结彩，吸引市民、游客赏民俗、品美食、拍照打卡。古老街巷被欢声笑语浸润，尽显喜庆祥和。图为游客在安顺古城拍照打卡。

贵州日报天眼新闻记者 何晓璇 摄

「刘老实」搬家

贵州日报天眼新闻记者 胡玉山

“这里要对齐，管道铺装要仔细，大家辛苦一下。”近日，安顺古城历史文化街区红灯笼挂满街巷，“刘老实”餐饮店古城新店内外一派忙碌，餐饮店老板娘周英敏一边指挥工人，一边说：“这次‘搬家’，正赶上安顺文旅发展的好时候，得把最好的样子呈现出来。”

2002年，在安顺经开区幺铺镇，周英敏与丈夫刘成刚在一工厂旁搭起一间不到4平方米的简易棚户，开起小餐饮店。周英敏说，那时的幺铺镇路还没硬化，下雨天泥泞不堪，客人来吃饭脚全是泥，但靠着实在用料、地道口味和诚信经营、物美价廉，回头客依旧很多。客人还把刘成刚叫成了“刘老实”。

2006年，乘着时代发展的东风，安顺城镇化进程加快，花牌坊一带逐渐形成繁华商圈。夫妻俩决定“搬家”进城，在花牌坊开出第一家招牌店——“刘老实”。

可初入市的日子不好过。新店没人知道，每天营业额只有30多块钱。夫妻俩没有退缩。安顺人爱吃鲜，参鱼片火锅现杀现片，汤底用慢火熬煮4小时。凭着这份坚持，越来越多的人找到店里。5个多月后，店铺日均营业额涨到5000多元，“刘老实”的名气在安顺慢慢打响。

随着安顺经济快速发展，花牌坊的小店渐渐容不下越来越多的食客。政府部门大力扶持小微企业，鼓励特色餐饮发展，还为刘成刚提供选址指导和政策支持。

2021年，他们再次“搬家”，在安顺经开区西航路建起2000多平方米的食府，“刘老实”有了宽敞的大厅、舒适的包间，每天能接待2000多位客人，还在安顺新天地和贵阳市各开了一家分店。

近年来，安顺全力打造安顺古城历史文化街区等核心文旅IP，2025年客流量突破1800万人次。周英敏说：“紧跟城市发展的脚步，生意越来越红火。”

电厂固废成绿色建材

普定经开区

本报讯（记者 杨媛媛）2月8日，安顺市普定经开区贵州智慧快刻环保科技有限公司生产现场，脱硫石膏经破碎、烘干、煅烧、搅拌等工序后，被加工成细腻均匀的喷涂石膏产品，随即发往贵阳、重庆等地。

公司负责人夏盛介绍，燃煤电厂在发电过程中，会通过脱硫工艺减少二氧化硫排放，由此产生大量脱硫石膏。同时，燃煤燃烧后还会产生粉煤灰。如何高效、安全地处置这些固体废物，一度是电厂面临的现实难题。

普定周边有国能安顺电厂、盘江（普定）电厂两座大型电厂，固体废物产出量大、种类集中。正是看中这点，该公司选择在普定落地，依托园区完善的配套条件，很快形成规模化生产能力，目前每小时可处理脱硫石膏60吨，年消耗量超过4万吨。2025年，该公司实现产值4500万元；2026年初，又签下六盘水3000万元项目订单。

沿着园区道路前行，几百米外的贵州胜焱新型建材有限公司生产车间内，一块块刚下线的加气砖整齐排列，等待养护完成后运往施工现场。

公司董事长姚富胜介绍，这些产品以粉煤灰为主要原料，混合电厂冷却水制浆，再通过高温蒸汽养护成型，重量仅为传统黏土砖的三分之一，具备良好的隔音、隔热性能，市场需求稳定。

在普定，这样“变废为材”的企业已形成集群。目前，普定经开区共有大宗固废综合利用企业11家，每年可消纳脱硫石膏103万吨、粉煤灰37万吨。

明“潮”市集人气旺

安顺云峰屯堡景区

本报讯（记者 何晓璇）2月21日，农历正月初五，安顺云峰屯堡景区，随着“屯门”开启，身着明代服饰的“锦衣卫”与“屯堡嬢嬢”鱼贯而出，瞬间将游客拉回六百年前的大明市井。

这是云峰屯堡景区“明朝市集”春节活动的现场。百余名工作人员组成的巡游队伍全天候穿行于古巷，古戏台上传统乐器琴声婉转，国风舞蹈快闪惊喜上演，游客们或观看表演，或跟随由景区打造的专属于云峰屯堡的IP——“云娘”漫步街道。

“从重庆一路自驾过来，古建筑是真的，人是‘穿越’的，一家人都玩得很开心。”重庆游客王俊麟说。

全新开放的屯堡文化展示中心与“四坊五匠”体验点，为游客提供了一份可触摸的文化记忆。射箭场中，孩子们在指导下亲手拉弓射箭；扎染坊里，年轻人将创意染进方巾。“今天带孩子来这一趟，感受到浓浓年味。”贵阳游客李凤霞说。

加班加点赶交千万订单

安顺经开区光大塑业

本报讯（记者 杨大塑）2月22日，农历正月初六，安顺经开区光大塑业有限公司生产车间，工人忙着投料、编织、切割、检验、包装，全线满负荷运转。车间主任陈帮文说：“今年订单较多，我们加班加点按时完成客户订单。”

这家深耕塑料包装生产十余年的民营企业，自落户安顺经开区以来，始终专注于塑料编织袋等包装产品的研发与生产。如今，企业产品达800多个品种规格，年生产量约9000万条，广泛覆盖农业、建材、化工等行业。今年以来，该公司订单持续饱满，市场需求旺盛，为确保按时履约交付，企业在春节期间不停工、不停产，加班加点赶制订单。

去年公司产值达5000万元。今年第一季度正赶交1500万元的订单。