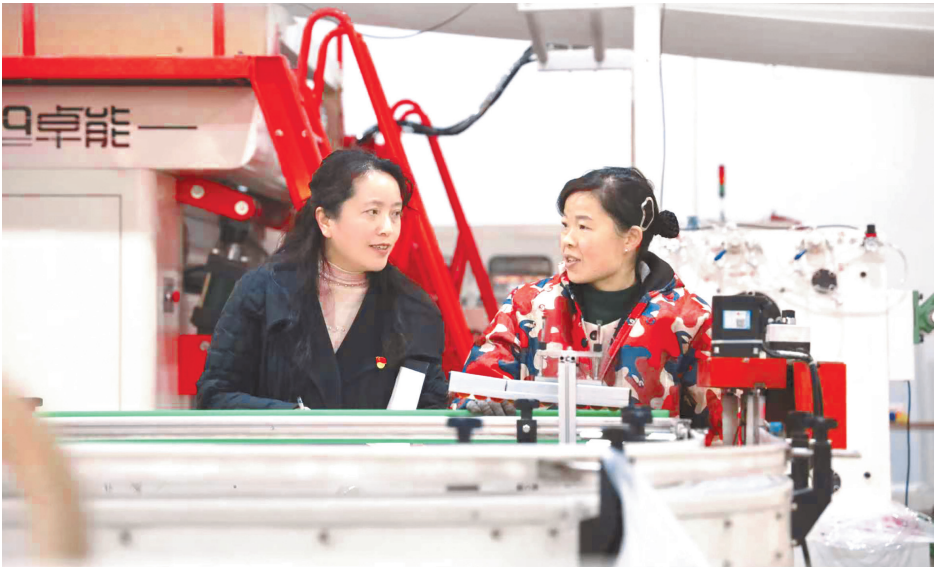


服务专员驻企提供一对一服务 把企业的麻烦事变成分内事

本报记者 华妹



黔东南高新区企业服务专员（左）到企业生产一线听诉求解困难。 邵春 摄

8月27日，黔东南高新区经济发展和科技创新局局长周汪洋又一次来到贵州兆科能源有限公司。轻车熟路地穿过厂房，他径直走向总经理陈志明的办公室，人还没落座，好消息先到：“陈总，之前申报的省科技厅项目已经通过，正在公示。”

陈志明眼睛一亮，“太好了！这笔项目资金到账，设备费用就有了着落。”

周汪洋是兆科能源的企业服务专员。“公司起步关键期，周局长每周都会联系我们，帮企业解决了很多用工、水电、基础设施等方面的困难，有啥惠企政策，我们也是第一时间知道。”陈志明说。

兆科能源深耕锂电池行业近20年，拥有全省规模最大的圆柱锂电池生产基地。这份“你中有我、我中有你”的政企默契，始于一年前。在园区企业贵州微纳新能源集团的牵线下，黔东南高新区多次赴湖南对接兆科能源，全面展示园区的资源、区位和营商环境优势。

园区主动靠前服务，安排专人全程帮办代办落地手续，并争取到4000万元“桥头堡”基金支持。同时，推行“一对一”VIP服务加全流程帮代办模式，成立专项服务专班，围绕厂房建设、设备安装、水电配套等核心需求，实行节点倒排、责任到人。

从2025年5月签约、8月开工建设，到今年3月投产，不到一年的时间，兆科能源已在园区稳稳扎根，项目快速落地的背后，是高新区精准招商的诚意，更是全方

位保障的底气。

黔东南高新区落实“企业服务专员”制度，为169家企业、56个重点项目配备66名服务专员，提供“一对一”保姆式服务。依托“企业之家”平台，整合市场监管、住建、自然资源等职能部门，设置11个服务窗口，提供92项帮代办办服务，实现“园区的事情园区办、就近办、快速办”。

干部驻点服务，企业安心生产。在贵州，这样的服务不是特例。

如何将党的组织优势转化为服务效能？各地坚持问题导向，紧盯项目建设、生产经营等关键环节，创新“重点项目党员攻坚队”“企业特派员”“企业服务专员”等机制，组建工作专班、临时党支部和党员突击队，党员干部驻点一线、靠前服务，为企业发展保驾护航。

今年5月底，贵阳先进智造产业园正式开业，先进装备制造、电子信息制造等领域多家企业达成入驻意向。该项目于2025

年6月初开工建设，从开工到开业不到一年，跑出了项目建设“加速度”。

贵阳经济技术开发区园区建设服务中心党委组建“三色管家”服务队伍，“红色管家”强化党建引领，“蓝色管家”提供精准服务，“橙色管家”助力金融支持，为企业提供“一站式”服务。

得知企业困难，身为“蓝色管家”的建设开发部副部长张家毅靠前服务，第一时间与“帮代办”团队对接，为企业免费帮代办办项目建设所需手续。“点对点对接，服务专员跑部门、跑流程，就是要把企业的麻烦事变成分内事。”张家毅说。

贵阳经开区26名“蓝色管家”常态化下沉企业和项目一线，构建起“企事速办”服务闭环——鑫鑫厨具项目建设初期，遇到临时用电难题，“蓝色管家”立即协调供电部门，通过临时接电方案，保障建设工期；贵州微尔来检测技术有限公司职工大多住得远、通勤不便，“蓝色管家”主动联系满帮集团，帮助租赁一批职工宿舍……

当好企业“贴心人”，跑出发展“加速度”。广大党员干部驻点项目一线，把支部建在项目上、把党旗插在工地上，及时破解用地、用工、用能等堵点难点，用精准服务的“加法”换取企业负担的“减法”、发展活力的“乘法”。在贵州，一股“亲商、安商、富商”的实干新风，正转化为企业敢干、敢闯、敢投的发展底气。

话，我们只是把它介绍给更多人。”

直播火了，村民的日子也甜了。周文熙给记者算了一笔账：以前村民种水稻，全靠粮商上门收购，价格被压得低，销路还不稳定；现在通过直播，产地直发，没有中间商赚差价，每斤米能多卖好几毛钱。

“去年11月开播到现在，不到一年，靠直播帮村民卖鸡蛋、茶叶、大米，为大家解决了不少销售难题，仅今年七八月份通过直播就销售农产品5910单，销售额2189万元。”周文熙介绍，现在乡亲们的积极性被调动起来了，不少村民主动问“下一场直播啥时候开？”“我家的新米能不能也上链接？”

变化的不只是收入。湄潭县水稻种植面积达13万亩，近年来已有300余名本土主播成长起来，“村书记+主播”直播带货模式在多个村寨复制推广，一条“种植+加工+直播+销售”的完整产业链正在日益完善，为农产品出山搭建了便捷的“云”上通道。

“村支书+主播”直播带货 湄潭大米从田间直供餐桌

本报记者 刘绍波

金秋九月，遵义市湄潭县永兴镇分水村的千亩稻田翻着金浪。田埂上，一只三脚架、一部手机，一场充满田园气息的直播正在进行。

“家人们看过来，这就是咱们茅坝贡米的核心种植基地，金灿灿的稻子，颗粒饱满，煮出来的饭那叫一个香！”分水村驻村第一书记胡成龙一手举着稻穗，一手指向身后的稻田。他身旁，抖音主播陆安伟也随着他的话题聊了起来，两人对着镜头，把当地大米的来头娓娓道来。屏幕上，订单提示音此起彼伏。

这只是湄潭大米直播带货的一个寻常场景，却有着不寻常的成效。9月9日，抖音

主播陆安伟受邀来到分水村和胡成龙一起直播销售当地大米。当天，他们直播销售的数据是：1774单，销售额64609元。这个数字，让种了一辈子地的乡亲们咋舌，“没想到一场直播能卖出这么多大米！”

“刚开始直播的时候，我也紧张，对着镜头话都不说利索。”胡成龙坦言，去年11月分水村正式开播时，村干部们心里都没底。但他和村党支部书记周文熙笃定一件事，好米不能只放在山里，直播助农是条必须蹚出来的路。两人带着团队白天忙村务，晚上熬夜研究直播话术，从选品、打包到售后，一步步摸着石头过河。

功夫不负有心人。如今的分水村直播

间，早已不是当初那间简陋的民房。田间地头、稻谷堆旁、村民院里，处处能开播。“我们把直播间搬到稻田里，就是要让消费者看到最真实的种植场景，看得见品质，买得放心。”胡成龙介绍，通过实景直播+短视频引流，湄潭大米跳出了传统粮商收购的单一渠道，直接从田间走向全国消费者的餐桌。

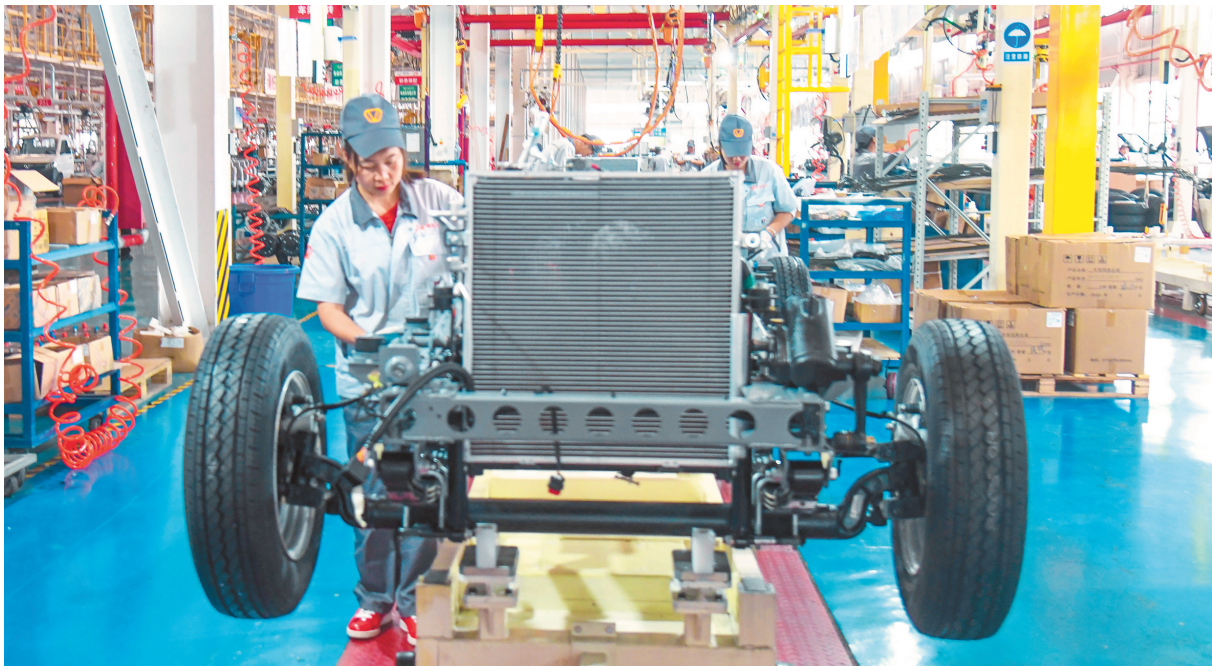
陆安伟是受邀来到分水村的“外援”。站在金色的稻浪中，他深有感触，“我就是农村的，知道老百姓最怕的就是好东西卖不出去。”在他看来，湄潭大米的直播之所以能打动人心，靠的就是真实的田间场景和扎实的产品品质。“好米自己会说

电动小卡远销海外

9月10日，位于遵义市汇川区的贵州航天成功汽车制造有限公司生产繁忙，生产线满负荷运转，企业抢抓生产进度，全力保障海外市场订单交付。

该企业具备全车系生产及出口资质，主营轻微型小卡车，具备年产5万辆商用车、15万辆乘用车、20万台发动机的产能，产品远销东南亚、中东、非洲、南美等市场，覆盖全球50余个国家和地区。图为工人在纯电动小卡星马T3E车架装配线上作业。

本报记者 杨涛 摄



引进30余家数据标注行业头部企业

云岩区抢滩AI“数字基石”新蓝海

本报记者 陈阳 通讯员 徐盛

清洗数据、保留有效信息、标注数据……近日，贵阳市清源华茂数据有限公司上千平方米的开放式办公区内，数据标注员正全神贯注地对咖啡制作过程做数据标注，指尖轻移、鼠标轻点，动作娴熟精准。这样看似简单的重复劳动，实则是喂养人工智能大模型不可或缺的“数字饲养”工序。

今年3月，清源华茂正式落户贵阳市云岩区三马万人数据标注产业园。短短几个月，这家年轻的标注工厂便跑出了“加速度”：建成30余个垂直领域专业数据集，覆盖医疗、工业、自动驾驶等高价值场景；累计接到400多个订单，完成产值超1500万元；团队从最初的100余人迅速扩军至300人。“园区租金优惠、配套高效，让我们能够轻装上阵、快速扩产。”公司副总经

理张家威说。

同样扎根于此的贵州数策智算科技有限公司，落地不足一年，高质量数据集项目已占公司总业务量的60%。此前，受限于轻资产、无抵押的行业特性，融资难一直是企业扩产的最大掣肘。云岩区联动金融机构创新推出全省专属纯信用产品“数据标注贷”，数策智算成为首批受益者，获500万元纯信用授信，顺利承接大模型高端业务。

贵州星际猫信息科技有限公司的数据标注业务甚至延伸到海外——为某头部车企承接马来西亚、新加坡等国智驾道路数据采集与标注项目，海外原始数据统一回传至云岩区完成精细化加工，目前正组建300至500人的专业标注团队。

企业敢投、敢扩、敢接单的信心，源自云岩区精准有力的产业培育与要素保障体系。

贵阳市云岩区立足老城产业转型需求，将数据标注确立为“首位产业”，针对其轻资产、人才密集、成本敏感的特点，出台全省首部区县级数字经济专项扶持政策“云数十条”，每年统筹1000万元专项资金，覆盖场地补贴、营收奖励、人才培养、融资贴息、市场拓展等领域，并推行“免申即享、即申即享”。

在“订单招商”模式下，云岩区依托产业供需对接联席会议机制，常态化搭建政企、企企、银企对接平台，累计举办专场供需对接活动11场，服务市场主体超100人次。贵州科迅盈乾科技去年11月入驻云岩时年收入仅100万元，在AIGC产业专场对接会上签下1300万元订单后，8个月团队从十几人扩张至300人，营收突破1000万元。

产业载体的快速拓展也为数据标注产

业集群发展提供了坚实空间支撑。云岩区构建“1+3+N”产业格局，以三马万人数据标注产业园为核心，建成标准化标注工位近4000个，同步盘活中建大厦、数博万达、东燃中心等楼宇资源，形成“核心园区引领、核心楼宇支撑、多点载体联动”的错位发展格局。创新“厂房托底+订单供给”招商模式，园区企业综合经营成本较省外降低20%至30%，成功引进杭州景联文、北京热数据等30余家行业头部企业。

人才保障方面，园区联动省内20余所高校共建实训基地、开设定向培养班，常态化开展岗前及技能提升培训，配备人才公寓、通勤专线、便民商超、标准化食堂，开设青年夜校，全方位提升从业人员就业居住体验。

目前，三马万人数据标注产业生态加速成型，形成数据采集、标注服务、AIGC内容创作协同发展格局，集聚数据企业近80家、从业人员4200余人，云岩数字特色产业园成功获评“贵州省数智产业园”，成为全省标杆。

立足数字经济发展新风口，云岩区正持续迭代全要素保障体系，全力打造全省领先、辐射西部的数据标注产业发展新高地，抢滩AI“数字基石”新蓝海。

高速隧道“一网统管” 救援响应缩短一半以上

本报讯（记者 韦寒）9月10日，记者从贵阳高新区企业贵州中南交通科技有限公司获悉，其自主研发的智慧隧道管控平台已在遵义完成试点部署，实现26座关键隧道“一网统管”，隧道内异常事件救援响应时间较以往缩短一半以上。

贵州高速公路桥隧比高，隧道运营长期依赖人工巡查，风险发现晚、设备联动慢是老大难问题。

中南交科公司基于“云一网一边一端”全链条架构，打破了传统监控、安防、机电运维系统之间的数据壁垒，将原本各自独立的设备与感知终端统一接入。目前，该平台已覆盖贵遵、遵毕等5条重点高速，纳管娄山关、凉风垭等26座关键隧道，完成4739台设备、26类感知终端的数据汇聚与智能清洗，真正做到了隧道群级的一体化管控。

贵州理工学院 解锁酱酒未知微生物族群

本报讯（记者 王雨）酱香白酒的独特风味从何而来？近日，贵州理工学院食品研究团队在这一领域取得重大突破，为酱香白酒的“灵魂密码”绘制了一份基因图谱。

该研究由贵州理工学院联合劲牌有限公司、劲牌茅台镇酒业有限公司完成，成果在线发表于国际食品科学顶级期刊《Food Research International》。通俗来说，这项研究就像在酱香大曲这个“微型宇宙”中，首次系统发现了大量此前不为人知的“暗物质”——那些无法通过传统方法培养和识别的未知微生物族群。

团队以经历6个月干仓储藏的酱香高温大曲为研究对象，运用“宏基因组组装基因组（MAG）”技术开展系统解析。如同给整个微生物群落做了一次“深度基因测序”，成功重建了52个高质量的微生物基因组。

通过基因分析，研究发现这些“暗物质”微生物虽然“低调”，却身怀绝技：其基因组富含集碳水化合物转运、发酵产酸相关基因，拥有较强底物利用与产酸潜力；次级代谢合成基因簇数量不多，但序列新颖度高。这也表明它们在酱香白酒风味形成中可能扮演着过去被严重低估的关键角色。

贵州创亿宝能 AI提前预警管网爆管

本报讯（记者 金秋时）“今天凌晨三点至四点，贵州民族大学南校区用水数据突然猛增，随后又降为0，数据提示异常。”9月2日一早，贵州创亿宝能节能科技有限公司技术员樊伟豪登录公司综合能源数据AI可视化监测平台，鼠标轻点AI智能分析功能，不到40秒，一份完整包含用水趋势、异常检测和节水建议的用水分析报告随即出炉。

贵州创亿宝能负责人钱诚介绍，企业多年前就实现用水数据实时收集监控，然而过去的这个系统不具备数据自动分析功能，长期依赖项目经理采用人工方式，开展数据一对一分析对比，才能判断管网的问题和故障。

今年该公司通过自主研发的AI智能分析系统，不仅可快速收集数据，还可将传统用水分析系统从被动的“事后记录仪”升级为具备自主推理能力的“事前预警机”与“智能决策中枢”。

钱诚介绍，传统水务运维模式下管网漏损的发现与定位，长期依赖人工巡检和经验判断，从管网发生暗漏到被最终发现，往往存在数天乃至数月的时间延迟，造成水资源浪费。AI智能分析系统通过部署在管网关键节点的传感器和流量计，能在管网爆管事故发生前的数小时甚至数天内，精准捕捉到压力和流量数据的异常波动信号，定位精度可达米级。

贵州一码公司 携手泰国企业推动黔货出海

本报讯（记者 冯倩）9月8日，贵州一码进出口有限公司与泰国HULUWA在贵阳正式签署深度战略合作协议，双方同步完成贵州FANJI抹茶出口泰国的首单签约，为贵州优质特色产品出海东南亚开辟了全新的专业化通道，成为RCEP框架下黔泰两国经贸合作持续深化的又一标志性成果。

本次合作将以贵州特色优势产品抹茶作为核心切入品类，深度开拓泰国消费市场。运营端将创新采用“海外仓+本土店”的成熟模式，由泰国HULUWA公司在当地组建全链路本土运营团队，依托Shopee、TikTok等泰国主流电商平台搭建线上销售矩阵，打通从国内贵州产地直供、泰国本土仓储配送、本地化运营种草到终端用户服务的完整闭环。

作为贵州特色产品出海的重要实践，本次战略合作落地后双方将在稳定抹茶品类运营的基础上，持续扩大采购规模与泰国本土市场覆盖范围，逐步把更多贵州优质特色好物引入泰国市场，以点带面实现中泰两地产业互补、经贸互通的互利共赢新局面。

黔西奶油南瓜 每天百吨发往广东

本报讯（记者 吴传娟）9月7日，毕节市黔西市钟山镇新强村千亩果蔬种植基地的连片瓜田里，一个个奶油南瓜圆润饱满地卧在地垄之间。经过半个月露天日晒糖化，瓜皮泛出琥珀般油亮光泽，空气中弥漫着清甜的瓜香。村民忙着分拣、装筐、搬运，货运卡车满载南瓜运往广州江南果蔬批发市场。

“一车能装运30吨，每天要向外发货100多吨。”新强村党支部书记杨明富告诉记者，“今年雨水充沛、管护到位，南瓜长势超出预期，总产量达到700余万斤。”

钟山镇引进贵州红利农业发展有限公司，以“公司+农户”方式促进产业发展。企业依托成熟的全国销售网络，打通从田间地头到市场档口的直供通道，同步提供全程种植技术服务。