

视点

接不完的电话、跑不完的场地……进入3月份，六盘水市烙锅美食商会会长王芬再一次开启“白+黑”的工作状态，为3月16日即将开幕的“烙锅之都·樱你而来”的烙锅节全力做好筹备工作。所有的辛苦都只为带来一场有“姿”有味、有趣有爱的烙锅盛宴。

“热辣滚烫”开新局。弘扬黔菜文化，推动黔菜产业繁荣，带动相关一、二、三产业发展，提升黔菜的竞争力和影响力，打造黔菜餐饮消费新增长点，贵州各地各显神通，全力发掘特色饮食资源，以市场思维推动特色食品产业化发展。

打造新场景、提供新体验。2024年，六盘水举办烙锅系列会展活动，推动构建“会展+”协同发展生态圈，改造升级“水城古镇烙锅街”，多措并举激发消费活力，用新业态新模式培育六盘水烙锅产业发展新动能，不断擦亮“六盘水烙锅”金字招牌。

“烙”暖春先

初春时节，刚刚经过改造的水城古镇烙锅街熙熙攘攘、热闹非凡。身着奇美精巧苗族服饰和典雅致汉服古装的市民、游客往来穿行，与焕发新生的古镇相得益彰。

各家烙锅店灯火通明、热气腾腾。锅里各色食物滋滋作响、活色生香。食客们浇油翻面、大快朵颐，香辣爽口的滋味激起春天气的幸福涟漪。

裸眼3D、“凉都坐标”地面彩绘、“趣”味空间、沿街灯带、烙锅文化铭牌、文字灯、网红DP打卡点……改造后的水城古镇烙锅街将传统烙锅文化与现代商业模式有机结合，吸引市民和游客纷至沓来，体味着“一锅烙尽酸甜苦辣，一炉畅享东西南北”的“水城烙锅”文化。

“自从水城古镇烙锅街开街以来，店里面的营业收入同比增长了30%。”天下第一锅的负责人告诉记者，刚刚过去的春节假期，这里热闹得挤都挤不进来，六盘水烙锅商会组织的抢红包送菜品活动，红包刚贴出，不过几分钟，就被全部抢光。

起步即冲刺。2024年，除水城古镇烙锅街开街外，首届贵州烙锅美食季之“烙锅与冬季旅游”研讨会及“烙锅供应链”研讨会、“烙锅美食进景区”千人烙锅大赛也相继举办……六盘水烙锅产业就像一匹蓄势待发的千里马，迎着春天、一路向前。

“烙”火会展

六盘水烙锅在微信、抖音上火了!

六盘水市贸促会秘书长邓敏介绍，2023年以来，陆续举办的烙锅系列活动通过短视频、直播等新媒体形式传播，获得了不少的网络流量。

以首届贵州烙锅美食季启动仪式暨烙锅博览会、六盘水第三届万人烙锅大赛为例，活动期间多个话题登上微博、抖音同城热搜排行榜，话题总热度超4000万。

凉都烙锅热辣滚烫

产业接地气 消费有人气

贵州日报天眼新闻记者 李娜



六盘水助推商务部门、烙锅行业、景区、美团平台等多方面合作，进一步提升贵州烙锅在外省游客中的知名度。图为游客在六盘水第三届万人烙锅大赛现场品尝美味。(六盘水贸促会供图)

热闹朝天的现场、轻松欢快的氛围、回归童真的玩闹、灵活机动的赛制，引得网友纷纷留言：“想去!”“怎么报名?”“能不能等大学生回去再办?”……

“起初也担心没有人参加，结果原定1万人



六盘水进一步提升烙锅特色美食的影响力和知名度，推动贵州烙锅产业做大做强，加快推动“烙锅产业+旅游”融合发展。图为游客在水城一锅烙锅店享用美食。(六盘水贸促会供图)

的比赛根本抵挡不住大家的热情，在各方的强烈要求下又加赛两场，参赛总人数达12万人。”王芬笑着说。

变“流量”为“销量”。这一波流量收获的不仅仅是“吆喝”，更为参展商家带来了实实在在的真心白银。

“此次烙锅博览会共组织129家商家参展，提供了150个免费展位，展会面积达8000平方米，现场累计人流量超20万人次，实现现场销售额2126万元。”邓敏说。

变“流量”为“留量”。方圆食材、贵州黔梨坊农业科技有限公司、贵州天香宜实业有限公司等众多参展公司，在活动结束后仍持续收到采购订单。

“出人意料的是，第三届烙锅美食大赛12站预赛原本只计划在市内安排8站，却因比赛影响力不断扩展，使得远隔千里之外的湛江、珠海、中山商户主动申请增加比赛站点，邀请到省外举办比赛。”邓敏表示，各方的热情远远超出预期。

2023年，在六盘水市贸促会的筹备、指导下相继举办了系列烙锅展会活动，活动地点覆盖省内外，全年活动参与游客近2万人，累计现场人流量超过28万人次。

“烙”香四方

破圈融合、锻造优势。想要发展好烙锅产业，就不能仅局限于发展烙锅产业。

2023年以来，六盘水烙锅产业构建起“烙锅+”协同发展生态圈，以会展为支点，撬动旅游业、住宿业、包装业、物流业等关联产业发展，形成上中下游贯通、各产业融合发展的新业态、新场景、新模式。

“今年，我们将继续深化扩展这一思

路，‘烙’香四方，组织烙锅进景区、进社区、进校园、进厂区“四进”活动。通过开展系列烙锅挑战赛，进一步掀起吃烙锅的热潮。”邓敏介绍，1月13日至14日举办的“烙锅美食进景区”千人烙锅大赛，就开了一个好局。

活动当天，承办大赛的景区集聚了众多周边身着少数民族服饰的村民和旅行社专门组织的游客，现场载歌载舞、烙锅飘香，比赛分为两天，共有2000名选手参赛，优胜者晋级六盘水第四届万人烙锅大赛总决赛。

现场还组织部分烙锅供应链商家展销，同时周边商贩自发赶至现场销售，为本是淡季的景区实现引流。“因为效果好，目前景区希望能与我们达成长期合作。”王芬说。

此次活动是六盘水烙锅美食商会首次尝试以“烙锅+集市+赛事+展销+演艺”的模式融入景区，下一步，将联合市内重点景区、旅行社，开展“来六盘水免费吃烙锅”活动，以烙锅进景区助推旅游业的发展。

乘势再攀高峰。今年，众人期待的烙锅博览会将继续举办，不断强化名优烙锅会展品牌。

据介绍，活动计划组织500个展位，周期为10到15天，融入直播理念，制定直播引流方案，邀请专业人士现场辅导。同时，每天设置3场烙锅大赛，每场2000人，并配套开展“烙锅音乐节”或烙锅互动游戏等。

“今年将迎来一个较大的突破和转变——活动将转为市场化运作的全新模式。”邓敏表示。对于这一风向变化，王芬信心满满：“上届活动的成功，让我们看清了前路和方向。希望今年烙锅系列活动将进一步推动六盘水烙锅产业高质量发展。”

贵阳大数据交易所

上线全国首个移动数据专区

本报讯 (记者 方亚丽)近日，由贵阳大数据交易所与中国移动大数据(贵阳)创新研究院联合运营的全国首个“移动数据专区”上线。双方将充分发挥各自平台优势，以“移动数据专区”建设运营为抓手，推动“梧桐大数据”在场景赋能中“大迈步”。

“移动数据专区”是基于中国移动海量数据资源和平台丰富的大数据组件工具集，可支撑大数据与政府、金融、旅游、交通等多个领域的融合场景，具备用户覆盖广、使用频次高、场景关联性强等特点。目前专区首批挂牌上市数据产品超百个，均为中国移动旗下“梧桐大数据”产品品牌，围绕风控大数据、洞察大数据、触达大数据、咨询服务及大数据工具五大产品线，打造系列优质大数据产品及解决方案，推动千行百业“用数赋能”。

据了解，在移动数据热销产品中，梧桐文旅洞察报告、梧桐大数据精准短信以及梧桐智投产品，主要聚焦于金融、政务、交通、文旅、新零售等九大行业，涵盖城市规划、金融反诈、应急防灾、商业零售等多个行业应用场景，全面助力各行各业数字化转型升级。

贵阳

多地二手房交易实现“一日办”

本报讯 (记者 陈露)日前，贵阳市不动产登记中心发布公告，贵阳市云岩区、南明区、观山湖区、乌当区、白云区、花溪区、高新区、经开区范围内存量房买卖转移登记(二手房买卖)、国有建设用地使用权及房屋所有权抵押首次登记(房屋抵押)业务办理时限，从3个工作日提速至1个工作日。

这是贵阳市不动产登记中心为进一步优化营商环境、提升便民利民举措。下一步，该中心将根据实际情况，持续提高“一日办”“即时办”业务比例，不断提升不动产登记便利度。

铜仁

28家线下实体店实现“七天无理由退货”

本报讯 (通讯员 石兰)近日，笔者从铜仁市消费者协会获悉，2023年铜仁市消协统筹各区、县消协组织，开展线下实体店“七天无理由退货”承诺活动，让消费者拥有线下消费“后悔权”，已有28家企业参与线下“七天无理由退货”活动中。目前各级消协正积极争取更多的企业参与到活动中来。

2023年铜仁市消协协同各方力量多措并举提振消费信心、共建和谐消费环境，各级消协组织利用县、乡赶集天围绕“提振消费信心”年主题，开展丰富多彩宣传活动。

据统计，去年该市共开展市场监督管理200余场次，销毁假冒伪劣商品约31吨，涉及食品、药品、化妆品、电器类、烟草及其他假冒伪劣产品共6大类123种，销毁货值393余万元。

2023年，铜仁市各级消协组织共录入消费者咨询、投诉745件。面对消费领域问题点多面广的现实状况，铜仁市消协聚焦消费者反映集中、诉求迫切、危害性大、影响面广的消费安全问题，及时发布消费警示、工作信息，帮助消费者规避消费陷阱，科学理性作出消费选择，共发布消费警示500余条次。

省中小企业发展促进中心

召开知识产权应用交流会

本报讯 (记者 江婷婷)近日，贵州省中小企业发展促进中心组织召开了“促进贵州省中小企业知识产权应用交流会”。与会各方就企业资产评估、优质专利申请、维护企业商标权及中小企业普惠金融服务等内容进行了探讨，达成了广泛共识。

与会者一致认为，加强知识产权保护是中小企业健康发展的重要保障，需要政府、企业和社会各界共同努力，不断完善知识产权保护法律制度体系，加强执法力度，提升企业知识产权保护意识，推动贵州省中小企业实现更加快速、健康、可持续发展。

“科技创新是新质生产力的关键，而知识产权是科技创新的重要保障，通过知识产权的有效保护，进一步促进科技创新的发展。此次座谈交流旨在探索中小企业在知识产权创造、保护、运用、管理和金融赋能全链条服务模式。”省中小企业发展促进中心主任王清波说。

贵阳市知识产权保护中心主任王清波希望与贵州省中小企业发展促进中心及相关部门、机构一起，共同提升贵州省企业专利的质量，为贵州创新主体提供快速预审、快速确权、快速维权为一体的知识产权“一站式”综合服务。

本次交流会上，贵州省中小企业发展促进中心与贵阳市知识产权保护中心共同签署了战略合作协议。今后双方将在知识产权培训、专利申请支持、技术转移转化、知识产权质押融资推广、助力企业创新发展等方面开展深度合作，为全省优质中小企业提供更加全面、高效、便捷的服务支持。

精准服务促发展

我省开展第二轮上市公司走访工作

本报讯 (记者 袁航)3月14日，记者从贵州证券业协会获悉，为进一步加大对优质上市公司支持力度，上海证券交易所、贵州省金融办、贵州证监局及地方政府近日联合开展第二轮上市公司走访工作，携手助力贵州上市公司高质量发展。

调研组实地走访了航宇科技、中伟股份、黔源电力等上市公司，深入了解企业发展特点、经营状况、治理结构、投资者回报，以及存在的困难和诉求等，为企业提供更精准、更有效的服务与支持。针对企业在股权激励涉税、产业基金审批、重大项目推进、品牌形象维护、信贷融资等方面存在的问题和困难，调研组逐一沟通了解，在摸清具体情况的同时，做好政策解答，找准企业自身发力点和政务服务

务切入点，同向发力、同频共振，让走访工作有成效、出成果。

走访中，航宇科技相关负责人表示，公司的快速发展离不开资本市场支持，公司利用首发募集资金自主研发建成了国内首条航空环全自动控制生产线，完成了“设备+5G+大数据”的智能化制造转型。公司主营业务已全面融入全球商用航空发动机制造产业链，成为GE、赛峰、普惠、罗罗、霍尼韦尔等全球主流民用航空发动机制造商在亚太区的核心供应商。

中伟股份相关负责人表示，作为全球领先的新能源材料综合服务商，公司积极响应、践行“一带一路”倡议，并紧紧围绕“发展全球化”的战略路线，有序推进国际化建设布局，至今在印尼已建四大原料基地，在韩国规划

建设5万吨电池级硫酸镍和11万吨前驱体材料产业基地，在摩洛哥建设集三元前驱体、磷酸铁锂以及废旧电池回收的一体化产业基地。

黔源电力相关负责人表示，公司充分把握国企改革深化提升行动机遇，在坚持集约化管控模式的同时，主动打破传统的生产运行管理模式，加大科技创新，以数字化、智能化促进“水电城市化、功能中心化、电厂车间化”的实现。公司电力区域水电智能安全监管平台首次在华电集团水力发电领域得到应用，标志着该人工智能技术在水电行业迈出重要一步，达到国内先进水平。

此外，调研组组织振华风光、贵州三力、贵州燃气等6家上市公司召开高质量发展座谈会，全面了解当前贵州上市公司面临的共性和

个性问题，倾听企业对推动上市公司高质量发展的意见和建议，集中答疑释惑。此次上门走访和座谈调研，对于能现场解决的问题，坚持“马上就办”给出回应，无法现场解决的，按问题类型分类汇总，制定工作台账，逐项跟踪落实并对账销号。

在各方共同努力下，贵州上市公司质量正发生了积极变化，规范化运作和治理水平明显提升，高质量发展基础更加牢固，在落实创新驱动发展、推动经济转型升级中的引领作用更加凸显。36家上市公司中，有21家公司披露2023年业绩预告，预计净利润累计值754亿元至768亿元，同比增长12%至15%。

在资本运作方面，目前已经有6家科技含量高、发展潜力大的“新动能”公司登陆了科创板和创业板。2023年以来，振华新材、川恒股份等5家公司通过增发、可转债等再融资工具，夯实了主业。在投资者回报方面，2023年共有23家公司实施现金分红总额61393亿元，13家公司开展股份回购，3家公司大股东进行增持，积极维护企业价值和股东权益，有效稳定市场预期。

聚企成链 多方共赢

贵阳海信引领配套企业“强筋壮骨”

贵州日报天眼新闻记者 陈露

从一周到一天，这是贵阳卓英社光电科技有限公司落户贵阳经开区前后，为贵阳海信电子有限公司进行产品配套所需的时间变化。

贵阳卓英社的总部位于青岛，已为贵阳海信配套服务近20年。随着贵阳海信的稳健发展，远距离配套成本高、囤积材料占用库存等问题愈发明显，“想要降本增效，配套实现本地化势在必行。”贵阳海信总经理张震说。

作为海信电视在全国的三大生产基地之一，贵阳海信立足贵州，深耕西南地区市场，通过不断引入配套企业，完善当地供应链，扩大当地配套和供货比例，已经成为西南地区电子信息制造的龙头企业。

落地贵阳20余年，贵阳海信从最初年产5万台电视机到2023年突破330万台，在发展过程中，如何减少运输成本、降低供应风险，实现供应链本地化以及高效协同的配套服务，是

贵阳经开区以及贵阳海信持续发力的方向。

“促进配套企业与主机企业就近合作、高效配套，推动企业高质量发展，正是我们开展产业链招商的目的所在。”贵阳经开区投资促进和商务局局长谢明丽表示。

依托贵阳海信这家龙头企业，2022年以来，贵州厚维光电科技有限公司、贵阳卓英社光电科技有限公司、贵阳臻芯科技有限公司、贵州见展科技有限公司等企业先后落地贵阳经开区及周边区域。

贵阳海信通过自身发展带动遥控器、机壳、PCBA、背板等相关电视机配套产业规模的提升，遥控器、机壳、PCBA、背板等产品本地配套率分别由80%、70%、70%、40%提升至90%、80%、80%、60%，并培育了2家销售规模过亿的企业，目前，贵阳海信在省内的配套企业有12家。2023年贵阳海信电子及本地配套实现产值合计115

亿元，其中贵阳海信84亿元、配套企业31亿元。

2022年，贵阳海信引入75寸液晶电视产品线，市场反应不俗。2023年，企业又开始试生产85寸电视机，“随着国内电视大屏化的到来，未来产量将持续增长。同时，随着产品不断地创新升级，对配套企业的生产要求也愈发严格。”张震表示。

为满足龙头企业不断增长的配套需求，配套企业也在“强筋壮骨”。

从刚开始只做电视钣金件，到涉足LED电视机外壳、模组后壳等多种高附加值钣金件的生产，贵阳鑫恒泰实业有限公司先后完成多种LED电视尺寸外壳的产品研发和量产，实现与贵阳海信LED电视的全系列配套。

今年是鑫恒泰为贵阳海信进行产品配套的第16个年头，作为与贵阳海信合作多年的“老朋友”，鑫恒泰坚持在主导产品上不断推陈出

新，并且逐步向多元化、多系列方向发展，与贵阳海信的发展同频共振。

为了提升产品以及服务质量，贵阳卓英社引进自动上料机、CCD等自动化设备，新增扩散板挤出线体等。“这些举措极大提高企业的自动化水平，丰富相关的产品线，减少检验环节的人工使用，降低错检漏检的风险，客户满意度不断提升。”贵阳卓英社总经理李海吉表示，预计今年为贵阳海信进行配套产值将超过1亿元。

“作为‘链长’企业，贵阳海信利用自身先进、成熟的制造经验，赋能当地中小企业，使配套企业同步推动数字化转型，企业间建立了生产、库存等信息互联，极大地降低了配套企业的制造、物流成本。如今，我们配套企业供货辐射半径已经不再局限于贵州当地以及川渝地区了。”张震说。