

订单多 开门红

【新闻提示】

新年伊始，航空装备车间机床轰鸣，新能源企业产能攀升，轻工产品生产火力全开，安顺市各类企业以“开局即决战、起步即冲刺”的昂扬姿态，铆足干劲抓生产、赶订单，全力冲刺首季开门红。

随着“两城三基地”建设持续推进，安顺市新老企业订单盈门，车间内赶工正酣，特色产业群提质增效。无论是线下攻坚，还是线上拓客，安顺市各类企业正锚定高质量发展目标，以创新为翼、以实干为基，奋力书写产业升级、经济提质的开年答卷，为全年发展筑牢坚实根基。

企业名片 贵州铭智

电池下壳体订单排到5年后

贵州日报天眼新闻记者 杨曦

“订单已排到2030年，仅吉利银河一款车型，年需求就达25万件，这就是我们实现开门红的最大底气。”新年伊始，安顺经开区新能源汽车装备制造产业园，贵州铭智新能源汽车零部件有限公司（以下简称贵州铭智），两台冷金属过渡焊接机器人高速运转，40余名工人分班次紧盯操作台，精准把控每个生产环节。副董事长赵长久指着屏幕上滚动的生产订单数据，满是自信。

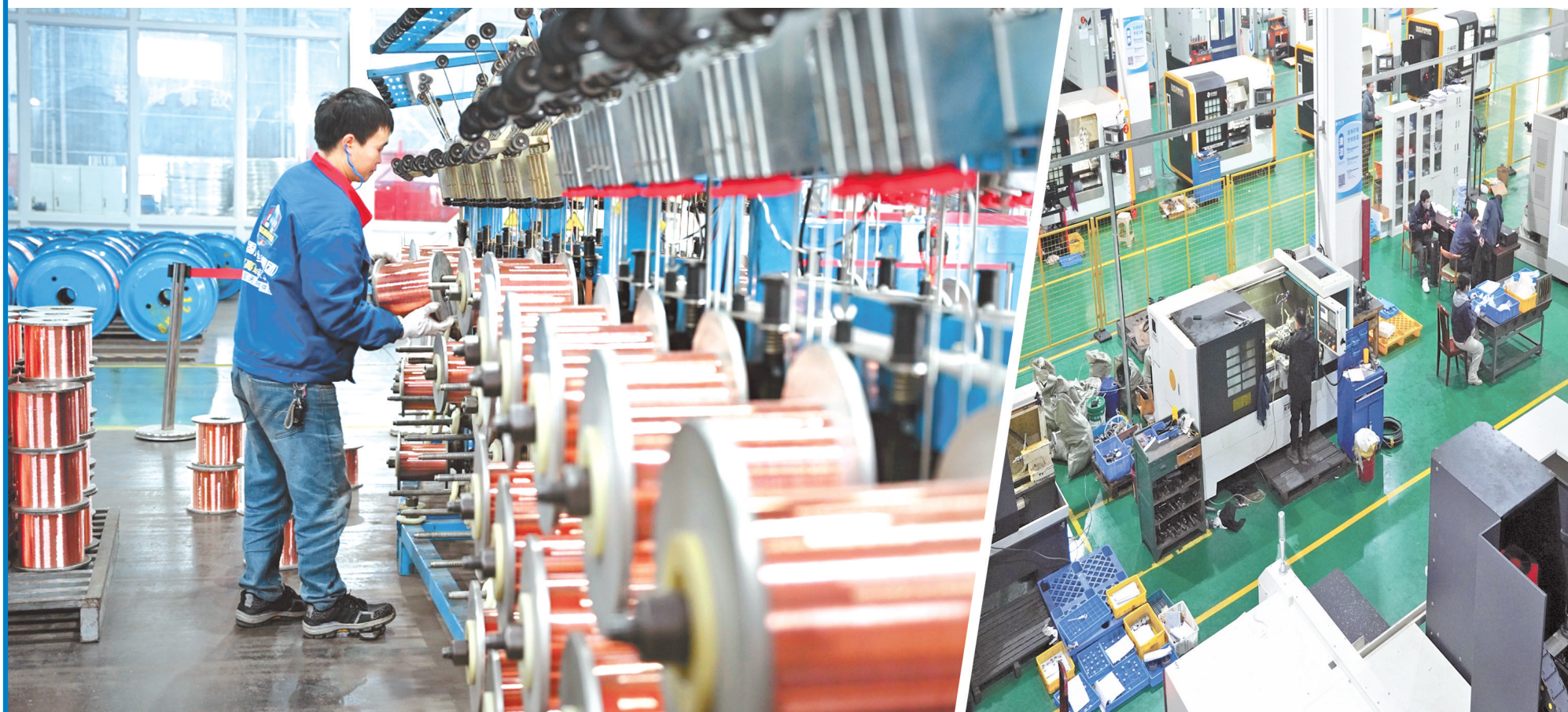
经过20余天的样品生产，目前，该企业多条新能源汽车电池下壳体生产线全面调试完毕，即将全力冲刺首季度生产目标，确保产品早日交付。这家2025年末才落户的企业，以69天从考察到投产的“贵州速度”，在新的一年里开局便展现出强劲发展动能。

作为安顺市首个新能源汽车零部件生产项目，贵州铭智总投资5亿元，规划建设12条电池托盘生产线，核心产品电池下壳体作为新能源汽车关键安全部件，可精准适配吉利、理想等品牌多款主流车型。凭借优越的区位优势，其物流半径能覆盖周边150公里内整车企业，大幅降低供应链成本。

有了订单支撑，公司预计今年实现产值5亿元、纳税1500万元，3年后年产值将突破10亿元，提供1500个就业岗位，为地方经济社会高质量发展注入活水。

企业能这么快地进入火热生产环节，离不开安顺经开区“全周期护航、零距离服务”的坚实保障。公司2025年9月24日首次到安顺进行考察，9月29日随即签订投资协议。此后，安顺经开区组建的服务专班推行“模拟验收+并联审批”，将45天审批流程压缩至12天，并组织施工队伍24小时轮班，15天完成66万平方米厂房改造，较常规周期缩短3个月，为快速投产、抢占2026年“开门红”先机奠定基础。

目前，9号车间已布置5条生产线，今年1月将在14号厂房新增4条生产线，公司将全力保障订单交付，以满产满销的态势打响新年第一枪。



安顺市平坝区通达电线电缆集团员工忙碌生产。贵州日报天眼新闻记者 谢佳杰 摄

贵州熠景航空科技有限公司员工操作设备。贵州日报天眼新闻记者 杨曦 摄

企业名片

农特产品销售额持续攀升

紫云农旅集团

贵州日报天眼新闻记者 杜延卿

1月3日，安顺市紫云自治县电子商务公共服务中心内，红心红薯等农特产品正加急打包发货。物流单上，上海、广州等信息密密麻麻。作为县域农业龙头企业，紫云农旅集团迎来开门红，各类农特产品订单持续攀升，预计春节前销售额突破500万元，延续热销势头。

“2025年公司产值达3300万元，最忙时一天接到3000多张订单。”紫云农旅集团副总经理戴平刚说，上海、北京及粤港澳大湾区市场好评如潮，不少客户成为回头客，复购率超70%。

近年来，紫云自治县立足资源禀赋，精准布局特色农业，红心红薯、火花大米、干香菇、竹荪等紫云农特产品打破地域壁垒，成为省外市民购物车里的抢手货。去年的广州市南沙区帮扶协作地区年货推介会上，蜂蜜、刺梨汁、食用菌、山茶油等紫云农特产品销售一空，不少南沙市民成为紫云农产品的“粉丝”。

依托东西部协作搭建的桥梁，紫云农特产品不仅常态化举办农产品产销对接会、区域特色产品推介会，还先后组织团队赴上海、广州、北京等地参展，通过现场品鉴、产品展示等沉浸式体验，快速打响产品知名度。除持续深耕线下销售外，紫云农旅集团今年还在线上发力，培育本土直播人才开展直播带货、深耕电商平台，拓宽农特产品销售渠道。

企业名片

日产翻倍迎旺季

贵州苗干妈

贵州日报天眼新闻记者 周强

跨入新年，安顺市普定经开区的贵州苗干妈食品有限公司的全国订单纷至沓来，比平常翻了一倍。目前，公司生产线满负荷运转，贵州苗干妈食品有限公司总经理龙开成说：“平时我们一天开工8小时，现在一天干12小时，日产能从原来的20多吨提升至40多吨。”

公司生产车间原料区，新鲜蔬菜经过去杂、清洗后，被送入自动化设备进行切分、配比；随后与面粉等原料混合、搅拌，进入压延、成型环节。一张张面胚在传送带上依次排开，经过蒸煮、烘干等多道工序后，逐渐变成色泽金黄、口感筋道的非油炸面饼。包装线上，员工们按照工序分工协作，称重、封口、装箱一气呵成，成品整齐码放。

“我们要把‘贵州味道’做得更标准、更稳定，带动更多群众实现就近就业。”龙开成说，公司不仅提前储备原料和产能调度，正新建一条生产线争取3月建成投用。公司将继续深耕贵州特色食品领域，围绕地方饮食文化和市场需求，进一步完善产品结构，在巩固传统销售渠道的同时，积极拓展电商平台和外省市场。

企业名片

冲刺新年亿元目标

安顺联顺达科技

贵州日报天眼新闻记者 梅世桂

元旦节后上班第一天，安顺联顺达科技有限公司车间，线路板经印刷、贴片、高温焊接等工序后，进入套件车间完成自动化组装，成品再经过老化测试达标后，发往全国各地及海外市场。

安顺联顺达科技有限公司是专业从事LED显示屏、绿色照明、节能亮化产品研发、生产、销售及服务的高新技术企业，产品广泛应用于户外广告、体育场馆等领域，还能为各类项目提供一体化解决方案，为智慧城市建设提供技术保障。2024年，公司获评贵州省专精特新“小巨人”企业，手握10余项发明专利，技术实力与行业认可度持续提升。

正值春节前赶货关键期，企业待交付订单约12万张，春节前将交付8万张，全厂40余名工人正加班加点赶进度。

凭借过硬的产品品质，公司市场版图不断拓展，产品畅销国内外。已在成都、郑州布局两大核心经销点，大连、长沙、昆明均有经销商；海外已进驻土耳其、马来西亚、斯里兰卡市场。

“去年公司产值预计达5500万元至6000万元，今年计划冲刺1亿元。”公司生产总监卢建说，为抢抓发展机遇，公司将从产品

升级、服务优化、管理创新三方面持续发力，加大研发投入引进前沿技术，坚守客户至上提升服务效率，推进数字化转型赋能管理提质，以创新驱动发展，奋力实现产值新突破。

→工人正检验液晶面板。贵州日报天眼新闻记者 梅世桂 摄



企业名片 熠景航空

AGV小车上线再迎丰收年

贵州日报天眼新闻记者 杨曦

“今年将引进AGV小车（无人搬运机器人）生产线，再来一个丰收年！”1月3日，安顺经开区航空配套制造产业园的贵州熠景航空科技有限公司，精密航空零部件在生产线上有序流转。熠景航空总经理王泽平说，公司仅用两年多时间便从落户到实现年产值突破2000万元，成功跻身规上企业行列。

2025年是该公司的丰收年。作为首家落户安顺航空配套制造产业园的企业，熠景航空深耕军工配套领域，为贵飞、风雷等公司提供优质配套产品与服务。2025年，公司3条精密零件生产线与1条专用工装生产线满负荷运转，顺利达成规上企业申报标准，成为安顺经开

区规上工业企业培育的范本。

“初到安顺时，我们最担心技术转化和资质申报。”王泽平说，关键时刻，安顺经开区推出“一对一”帮扶服务，相关部门全程跟进，让企业少走弯路。这种“定制化”服务模式，让企业实现“拎包入住”，大幅缩短投产周期。目前，公司订单已排至2026年二季度，全力冲刺一季度开门红。

记者在其二期项目现场看到，35.5米跨度的新建厂房已完工，大批生产设备正在陆续进场。王泽平说，新厂房投用后，AGV小车的数字化生产线将同步落户，今年预计产值至少提升30%，可达到3000万元以上。

企业名片

贵州镁程铝业

铝单板畅销全国

贵州日报天眼新闻记者 杨媛媛

1月2日，安顺市普定经开区贵州镁程铝业有限公司生产车间内，冲孔、折弯、喷涂、雕花……一道道工序紧密衔接，铝单板在流水线上精准成型，全体员工紧盯节点、加班加点，以“起步即冲刺”的姿态，拉开新年生产序幕。

“这笔铝单板订单超2万平方米，金额超600万元。”贵州镁程铝业有限公司总经理徐内明，正带领员工全力赶制四川某度假区熊猫馆项目订单，虽然工期紧、任务重，但他还是喜不自禁。

随着各地城市建设和文旅项目加速推进，铝单板的市场需求持续攀升。依托普定经开区完善的产业配套和稳定的要素保障，贵州镁程铝业有限公司不断释放

产能潜力，生产效率稳步提升，订单量逐年增长，业务版图持续拓展，产品已销往全国多地。

作为一家“链主”企业，该公司主动引导上下游企业落户，逐步构建起从铝板压延、彩涂到复合材料、铝单板幕墙的完整产业链。目前，普定工业园铝产业园区内已集聚20余家铝加工及配套企业。产业集群缩短供应链周期，降低企业运输和生产成本。

新的一年，贵州镁程铝业有限公司将继续抢抓市场机遇，进一步拓宽生产渠道，优化生产工艺和产品结构，深耕高端建筑装饰铝材赛道，持续提升产品核心竞争力，向更高产值目标发起冲刺。

“诸位且看这‘白水如棉’，可比400年前更显壮美？”2025年12月31日晚8时，黄果树大瀑布下，身着青衫的“徐霞客”与300余名来自全国各地的游客相逢于此。话音刚落，大瀑布灯光骤然亮起，水雾裹挟光影翻涌，交织成如梦似幻的画卷。

“之前在网上刷到过夜游黄果树的视频，现场亲眼见到这光影交织的景象，震撼感比视频里强烈百倍！”贵阳游客李敏举着手机不停记录，这是她首次在安顺跨年。

“跟着徐霞客游景区”是近期全新推出的沉浸式旅游新业态。演员化身“徐霞客”，不仅与游客近距离互动，还讲述400余年前徐霞客徒步游历黄果树、撰写游记的典故。该项目自2025年11月下旬推出以来，鲜活的场景感迅速圈粉。徐霞客扮演者、演员文秋海说：“让游客跳出‘看客’身份，拥有更强烈的沉浸式体验。”

夜游线路还融入丰富的贵州民族文化元素。“灵境之门·桃花迎客”篇章里布依族小伙与姑娘载歌载舞、邀请远道客人共庆佳节，“生命欢歌·锦绣家园”场景中展现布依族传说里的灵境之地，沿途舞美、光影、音响等现代演艺科技与布依族传说故事深度融合，生动演绎出布依族青年男女相识、相知、成长、相爱的动人情节。

“去年12月，夜游黄果树日均接待游客500余人次。”安顺良业光启文旅有限公司新媒体运营齐浪浪介绍，为更好服务游客，公司除了推出门票优惠外，还特地打造黄果树大瀑布夜游“冬季暖心游”等活动。

『夜游黄果树』攻略更新

贵州日报天眼新闻记者 杜延卿

年度客流量破1800万人次

本报讯（记者 杨媛媛）1800万人次！2025年，安顺古城交出一张亮丽“成绩单”，年度客流量创下历史新高。

连日来，记者走进安顺古城探访，只见街巷内人头攒动，熙攘的人流顺着青石板路缓缓铺展，一派热闹景象。

安顺古城的持续火爆，根植于深厚的历史文化底蕴。这座始建于明代的古城，是安顺城市格局与文脉传承的重要源头。街区内，文庙、武庙等多处重点文物保护单位星罗棋布，大量明清、民国时期的古建筑错落有致，历史信息密集留存，堪称安顺少有的成片保存完好的历史文化街区。与此同时，展馆、书店、影院、艺术空间与地方特色小吃店相继入驻，文化展示与日常消费在此交织共生，成为一个可以漫步徜徉、静心停留、深度消磨时光的文旅空间。

数据印证着古城的强劲吸引力：2025年旅游旺季，安顺古城日均客流量稳定在6万人次左右，单日最高峰值更是突破23万人次。连续两年春节假期，古城接待游客均超百万人次，越来越多的游客主动走进古城感受独特风情。

“顾成说安顺”首演举行

本报讯（记者 梅世桂）2025年12月31日晚，“顾成说安顺”首场演出在安顺市西秀区顾府街“顾成书场”举行。活动以安顺本土历史为内核、融合民俗巡游与多元艺术，精彩开讲、圆满落幕，为现场观众献上一场兼具文化底蕴与视听美感的沉浸式体验。

活动伊始，顾成巡游准时启幕，巡游队伍从顾成书场出发，途经顾府街后回归书场，循着历史足迹穿行街巷。当晚8点整，《顾成说安顺》之“调北征南”篇正式开讲，主讲人是安顺地戏市级非遗代表性传承人、安顺戏剧家协会理事黎炳伟。他以通俗生动的语言、富有张力的表演，将明朝“调北征南”的历史背景、顾成将军的传奇事迹与安顺的建城发展脉络娓娓道来。故事情节跌宕起伏，讲述引人入胜，带领听众仿佛穿越回数百年前的那段峥嵘岁月。

“顾成说安顺”是西秀区精心策划的常态化文化体验项目，以顾府街为主要载体，通过定期举办沉浸式说书、主题巡游、文化互动等活动，致力于打造一个可听、可看、可感的安顺历史文化展示窗口。

本地特产亮相安顺古城

本报讯（记者 彭杨）元旦假期，安顺古城“镇宁故事”店内新年氛围浓郁。香肠、腊肉摊位上，工作人员提供现切试吃服务，不少游客纷纷上前询问价格、称重打包。工作人员热情推销：“这是本地酿造的黄果树美酒，纯粮食发酵。”

这是由镇宁自治县商务局、镇宁自治县融媒体中心联合开展的“甜蜜镇宁·开年有礼——黄果树酒暨农特产品新年品鉴展”。“镇宁故事”店是镇宁探索“融媒+商务”理念的重要实践成果，是镇宁自治县在安顺的“城市会客厅”，通过整合各类资源，以实体店展示和销售镇宁特色产品。作为镇宁自治县2026年首场促消费活动，凭借丰富的镇宁本地特产供给与热烈的购销氛围，以红火态势拉开镇宁年度促消费活动序幕。今年，镇宁将计划开展至少50场形式多样的促消费活动。