

贵阳市花溪区 奋战“四个大抓” 激荡发展春潮

朱迪

初春的花溪，发展的热度在升温。

从企业实验室里紧锣密鼓的新产品研发，到项目工地上塔吊林立的建设场景，再到智慧厂房内跳动的数据，处处激荡着奋进的足音。

“大抓产业、大抓项目、大抓招商、大抓经营主体”不只写在文件里，更落实在行动上。产业链沿着精准布局延伸，项目在全程服务中提速。招商队伍步履不停，聚焦产业链关键环节精准出击，环环相扣的服务保障让企业招得来、留得住。广大经营主体在政策红利与优化环境的滋养下破浪前行，释放出敢为人先的创新活力。

从盘活资源存量到释放产业增量，从单点突破到矩阵发力，贵阳市花溪区正以“四个大抓”为引擎，劈波斩浪、奋楫前行，让一幅高质量发展的宏伟画卷在春光里加速绘就。



贵阳市石板现代商贸服务园。（花溪区委宣传部供图）

向新而行 锻强产业主引擎

走进贵州北极熊实业有限公司副总经理张猛的办公室，桌上摆满五颜六色的饮料样品，犹如一个小型饮品实验室。

“这是我们今年主推的功能性饮料‘熊出没注意’。”张猛拿起其中的一瓶饮料介绍，为了这款饮品，他们换了多家原材料供应商，反复调整配方，并采用二氧化碳杀菌冷灌装技术替代传统热灌装，“产品更澄澈、颜色更明亮。”

自去年6月样品下线，这款主打天然健康的饮品已在广东、四川、北京等地试

销售。同时，刺梨茶等贵州特色新品也将陆续推出，为“黔水出山”增添新动力。

自1995年成立，北极熊从单一水厂成长为集研产销于一体的现代化饮品企业。如今，其产品涵盖天然矿泉水、纯净水、薄荷水及各类饮料，拥有10条生产线和6个省外办事处。2025年，300多万箱产品从这里发往全国，产值超1.5亿元。

在花溪区“一主一特”产业版图中，北极熊是特色食品板块的“老兵”。敢于向更广阔市场探路，底气源于本地优质的

生态环境和产业政策精准赋能。

“目前矿泉水产量约占10%，饮料不到5%。”张猛指着正在扩建的1.5万平方米厂房表示，企业正计划上新产线，提升矿泉水、饮料产能占比，用高附加值产品拉动总产值再上新台阶。

单个企业的突围，背后是区域产业的整体跃升。过去五年，花溪产业版图加速重构：全省规模最大的表面处理产业基地拔地而起，电子信息制造业从无到有，工业对经济增长贡献率跃升至38%以上。花



贵州品鲜生物科技有限公司“智慧菇房”。朱迪 摄



贵州北极熊实业有限公司瓶装水生产线。（贵州北极熊实业有限公司供图）

向上而生 筑牢项目压舱石

3月初，花溪区泰邦生物制品生产基地建设正酣。自2025年6月动工以来，这个总投资20亿元、占地192亩的项目拔节生长：目前主车间及仓储中心已完成主体封顶，辅助业务楼加快建设，预计今年6月全面完成土建工程。

“项目预计在2030年正式投用，将成为西南地区最先进的血液制品生产基地。”贵州泰邦财务总监王学武介绍，投用后预计能推动年处理血浆产能翻倍增长

至1200吨，年产值突破36亿元，年贡献利税15亿元。

大项目撬动大产出，但花溪区抓项目，不仅看体量，更看质量。在泰邦生物的蓝图中，这座新园区被锚定为“智能化血液制品生产基地”，前沿智能设备与系统将在这里落地，构建起安全可控、全程可追溯的智能制造体系；一批在研新产品也将在此落地，进一步完善产品矩阵，提升产品质量与供应保障能力。

“我们不仅要产能的提升，更要做行业品质的标杆。”王学武说，贵州泰邦2025年采浆量创历史新高，贡献产值7.2亿元，2026年将锚定10%以上的增长目标，力争再创佳绩。

大抓项目，抓的是当下，谋的是长远。翻开花溪区2025年省级重大工程和重点项目清单：36个项目，总投资510.58亿元。其中续建28个、新建4个、收尾2个、预备2个。截至2025年12月底，已完

成投资243.45亿元，年度投资52.03亿元。

项目跑出加速度，靠的是服务“跟得上”。花溪区以“5+3”工作机制为抓手，深入开展“五帮”专项行动，从用地预审到规划许可，从资金争取到融资协调，全周期、全方位的贴心服务贯穿始终。坚持“园区事园区办”，让企业少跑腿、项目快推进。

一个拔地而起的重点项目，正汇聚成澎湃动能，为花溪现代化建设夯基垒台、架梁立柱。花溪区将牢固树立“项目为王”的鲜明导向，持续做优全周期服务保障，用足用好各类政策工具，全力推动重大项目早竣工、早投产、早见效。

客商。

更值得关注的是模式的创新。“现成厂房+运营方案”的组合拳，让中通免喜快速落地，并发挥其“生产制造+仓储分拨+社区终端”的链主优势开展以商招商。目前，已有植贝生物科技、渝滋味食品等20余家企业循链而来，集聚落户，去化厂房面积达13万平方米。

从一朵菇的破土，到一个园区的满血复活，再到一条产业链的拔节生长——花溪用实践证明：招商引资不是孤立的项目堆砌，而是要素的精准耦合、资源的创造性重组。当“大抓招商”成为源头活水，这片土地正生长出更多可能。

向优而进 激活招商源头水

3月，走进位于花溪区的贵州品鲜生物科技有限公司“智慧菇房”，温润空气中弥漫着菌类特有的清香。立体架上摆满了栽培瓶，一簇簇鹿茸菇正脚劲向上生长。

这里没有泥地和大棚，只有“智慧大脑”操控的现代化生产场景：精密的传感器实时回传温度、湿度、光照等环境数据。技术人员轻点鼠标调控，能为每个房间的菌瓶定制最优生长方案。

“以前种菇靠经验，现在靠数据。”厂长郑徐穿行在菌架间，话里底气十足——去年企业年产量超万吨、产值突破了6000万元，“今年来个‘开门红’，一季度预计产出5000吨，相当于去年半年的产量。”

品鲜的落地并非偶然，而是一场精心策划的要素重组：一端是国企闲置的8.7万平方米数字农业厂房沉睡待醒，一端是龙头企业扩张的迫切需求。为此，花溪区以特色食品产业链“两园两库两池”为指

引，精准锁定目标，仅用两个月便实现从项目洽谈到签约，推动“沉睡资产”变身“智慧菇房”，实现“资源存量”与“产业增量”的完美联姻。

这枚落子，折射出招商一盘棋的联动效应。花溪区将招商引资作为“一把手”工程，主要领导带头研究政策、谋划方向、对接企业，自上而下凝聚起工作开展的合力。2025年以来，花溪招商小分队足迹遍布25城、拜访92家企业、接待213家



花溪工业园区。孙操 摄



泰邦生物生产间。（贵州泰邦生物制品有限公司供图）

案例

贵阳市石板现代商贸服务园

市场倒逼下的「主动突围战」

几个月前，在贵阳市石板现代商贸服务园西部建材城的“AI+家装”平台展厅，业主金剑飞体验到了“分钟级”的设计服务。“输入需求，调整风格，几分钟就能得到效果图！”

更打动他的，是平台联合仲裁、行业协会、银行等提供的全流程保障。最终，他将装修委托给平台“装修管家”，新居省心落成，总花费节省近4万元。

从“卖材料”到“卖方案”，西部建材城的转型是市场倒逼下的主动突围，也是花溪区以精准服务赋能经营主体、激活民营经济活力的缩影。

“市场下行，园内超2400家商户曾高度依赖的批发渠道逐渐收窄，转型迫在眉睫。”贵州西部建材城开发有限公司董事长李建东介绍，在园区引导下，建材城对接资源打造起覆盖技术、规范、资金、法律、安全多维度的AI家装平台服务体系，带动商户从批发转向零售。2025年，西部建材城营业收入突破百亿元。

作为贵州民营经济重要集聚区，石板园区汇聚15个专业市场，超2万户经营主体。面对传统业态增长乏力，园区主动嫁接资源、优化服务清单，引导经营主体在转型中寻找新赛道。

园内的亿隆装饰建材城曾是全省最大的铝材门窗市场，年销铝材约20万吨。如今，这里借力贵州中药材资源与政策东风，正在跨界打造中医药产业集群。

“选准赛道，就能闯出新天地。”贵州中创亿隆集团董事长蒋文书信心十足。在园区协助下，该建材城对接高校资源、整合闲置物业，打通“商协会+企业+商户+农户”共享模式，构建全新产业生态。目前，中医药博物馆已建成开放，全部建成后预计吸引企业上千家，三年内交易额有望突破200亿元。

在合期二手车市场，市场方通过组建团队、减免租金，引导车商“触网”，开拓销售的新渠道。“直播间就是我们的‘新展厅’，客户来自全国各地。”贵州卡泰驰副总经理孙龙说。

作为海尔旗下二手车连锁品牌，卡泰驰自2024年进驻园区以来，逐步完善标准化售后与检测流程，依托“直播+线上商城”拓展渠道，实现了二手车的“全国卖、异地购”。“今年营收有望突破6亿元，其中线上销售占比预计能超过40%。”孙龙表示。

从AI设计赋能家装，到直播打通二手车全国销路，再到跨界打造中医药集群，石板园区民营经济的发展路径，正在悄然重塑。

如今，这里日均车流超35万辆、人流约5万人次，已成为全市最具活力的现代商贸园区之一。2025年，园区总营收突破千亿元大关，为区域经济发展注入强劲动力。

亮点

车间里的信心 园区里的期盼

人勤春来早，开年即“冲刺”。贵阳市花溪区以“大抓产业、大抓项目、大抓招商、大抓经营主体”为牵引，全力推动产业升级、服务优化。政策好不好，企业家的感受最真切。

“从洽谈到投产的两个月，让我们感受到满满的诚意。”贵州品鲜生物科技有限公司厂长郑徐回忆。更让他感慨的是，企业落地后，政府的服务从未断档。

随着“四个大抓”深入推进，企业产能不断扩大，用工需求成倍增长。“每次遇到招工难题，当地都全力支持，我们90%的一线工人都是通过零工市场招聘来的。”郑徐表示，当前公司生产线满负荷运转，每天生产鲜菇60吨，产业动能加速释放。

同样感受到这份“温度”的，还有贵州地利农产品物流园有限公司副总经理战胜。去年地利物流园启动果蔬交易区改扩建工程时，资金和交通曾让他头疼不已。

关键时刻，花溪区多部门高效协同伸出援手——花溪区商务和投资促进局协助园区申请到市级商贸流通体系试点项目奖补资金1000万元；园区服务部则协调开辟外围临时停车场，缓解交通压力，实现了车辆快速进出。

“目前果蔬交易区已正式投用，预计每年能新增农产品交易10万吨、营业收入1500万元。”战胜表示，“四个大抓”的号角吹响，让人心潮澎湃，企业还计划投资12亿元建设二期项目，打造一个现代化农产品供应链服务平台。

政策好不好，最终要看企业笑得真不真。当服务落到实处，企业的信心便会转化为持续投资扩产的动力。

短评

在花溪，感受发展脉动

走进花溪，听到最多的是企业家口中那些具体的细节——从洽谈到投产用了多少天、资金奖补什么时候到账、用工难题是怎么化解的。

这里的“四个大抓”有章法，有韧劲。抓产业，不搞贪大求全，而是立足“一主一特”找准赛道，让北极熊这样的老牌企业敢于向新领域突围；抓项目，不只看体量，更看质量，泰邦生物制品生产基地加快建设背后，是“全周期服务”在支撑；抓招商，不靠运气靠精准，品鲜两个月签约落户，盘活的是闲置资产，注入的是产业增量；抓经营主体，不是简单帮扶，而是政策赋能精准引导，帮助经营主体结合自身特色创新转型。

高质量发展从来不是凭空起高楼。花溪的路径很清晰：产业找准赛道，项目跟进落地，招商精准匹配，经营主体自然就有了向上生长的空间。当这四个环节咬合在一起，每块部署都能落地见效，发展的齿轮便开始加速转动。

齿轮已经转动，剩下的交给时间。当“抓”落进每一天的日常，发展的路自然会越走越宽。