



贵阳地利农产品物流园果蔬交易厅。本报记者 朱迪 摄

帮降成本

为民营企业找政策、找政府、找资金、找厂房、找市场、找服务、找人才

“三减”简审批
“七找”降成本

本报讯（记者 刘娟）“厂子规模越做越大，我们干着心里踏实。”7月16日，贵阳市观山湖区贵州通源电气有限公司生产车间，从业8年的工人娄吉正和同事们正加紧赶制一批发往六盘水的电源动力柜。

作为贵州本土的电力装备骨干企业，通源电气从早年开门面、设仓库、跑业务起步，逐步发展为南方电网、国家电网的稳定供应商。可在扩产升级的关键期，新厂区拿地流程不熟、惠企政策对接不准等问题，一度让企业放不开手脚。

观山湖区工信局政策专班主动把服务送进生产线：针对政策申报堵点，对照上规入统、科技奖励等政策条目“一对一”辅导，推动惠企资金直达快享；针对新厂区建设需求，开通政务服务绿色通道，推动亿元级新厂区项目顺利落地；针对资金周转难点，精准匹配合适的信贷产品，为企业稳定现金流托底。

优质服务转化为企业增长的硬支撑。截至目前，企业累计获得上规入统、科技专项、“开门红”等各类扶持资金120余万元；新厂区建设也在加快推进，建成后将扩建电缆、六氟化硫电气设备等核心生产线。

贵州通源电气有限公司总经理苗维一表示，上半年，企业已实现产值2.5亿元，产品销往全国十余个省份，预计全年可实现同比增长10%。

纾困扩生产
作坊变大厂

本报讯（记者 谌思宇）7月17日，贵阳市修文县贵州三哥马辣食品有限公司，公司创始人杨祖琴一头扎进配料车间研究辣椒面配方，一干就是半天。

“马辣”源于修文县马家桥村。早些年，家住马家桥村的杨祖琴春制辣椒到集市上摆摊售卖，由于辣椒用料讲究、香辣可口，市场反响很好。于是她打算购买设备租赁场地扩大生产。

为了筹措扩产启动资金，杨祖琴抵押了家产。随后租场地、买设备，创立“三哥马辣”品牌。到了2023年，“三哥马辣”已成为贵州家喻户晓的食品品牌，杨祖琴决定租赁标准厂房，扩大产能，但资金依旧是“老大难”。

了解到杨祖琴的困难后，修文县积极为“三哥马辣”申报各类产业扶持资金，减轻资金压力。2024年，“三哥马辣”搬到12万平方米的标准厂房内，并打造智能化生产线，实现辣椒制作品序全流程自动化，产品覆盖各类辣椒蘸料。当年，公司产值增至2700多万元。

产量大幅提升，销售又成了难题。2025年，修文县积极利用辖区内贵阳农产品物流园为“三哥马辣”拓展销路，公司产值突破7000万元，成功上规。

服务送上门
企业扎下根

本报讯（记者 向淳）7月18日，贵阳市乌当区新堡布依族乡王岗村，“梦画松间”文旅融合项目建设现场，树屋正从树冠间“长”出来。“梦画松间”文旅融合项目投资建设方、贵州山禾水铃生态发展有限公司总经理何丽娟说：“去年11月动工，预计今年10月就能试运营。”

“梦画松间”文旅项目，总投资6000万元，规划用地5820余平方米，集森林康养、林下种植、非遗研学等八个业态于一体。

“部门服务跑在企业前面。”说起项目落地过程，何丽娟倍感温馨：用地手续有专人对接，规划许可证有专班代办，还帮助争取到省级森林康养基地示范项目资金。

项目扎根了，“梦画松间”文旅项目摸索出“公司+村集体+农户”的路子，村民以林地入股、参与服务，企业增效、村集体壮大、农户增收。

这样的案例比比皆是。各个项目落地乌当区过程中，乌当区政府部门主动上门，把企业的“急难愁盼”当成自己的事来办，企业有了扎根发展的信心……这正是贵阳“五帮”专项行动的鲜活注脚。

“减负套餐”助民营经济轻装上阵

“五帮”疏堵 企业增效

帮提干劲 切实“问企情、解企难、帮企稳、助企进”

奖补送上门 扩建马力足

本报讯（记者 朱迪）7月17日上午，贵阳地利农产品物流园里车流穿梭。贵阳地利农产品物流园有限公司总监何新感慨：“以前只有一条道进出，一到交易高峰就排长队，今年1月连桥投用后，进出通畅了，买卖双方交易效率提升约50%。”

作为农业农村部定点的综合性一级农产品

品批发市场，园区聚集2000余家固定商户，年均交易量达150万吨，承担贵阳市约60%以上的农产品供应。连桥，正是物流园果蔬交易区改扩建工程的成果之一：大厅两层扩宽34万平方米，新增约300个理货车位、200个交易场地，投用后预计每年新增农产品交易量10万吨。

去年9月，改扩建工程正加紧推进。花溪区商务和投资促进局工作人员主动上门调研，并带来一份利好政策——物流园项目符合贵阳市现代商贸流通体系试点建设专项奖补资金的申报条件。

“当时我们忙着赶工期，对申报一头雾水。”何新回忆，区商促局专员几乎手把手

签约到投产仅用4个月

本报讯（记者 黎娅茹）7月18日，贵阳综保区贵阳圣特马曲轴制造有限公司的新厂房内，几名技术师傅正调试设备，为8月正式投产做最后冲刺。

这家深耕曲轴领域30余年的企业，主营产品广泛应用于宝马、奔驰等汽车发动机，成功出口至全球150多个国家和地区。

随着国际市场份额不断扩大，贵阳圣

特马产能瓶颈愈发突出。带着这份紧迫感，公司董事长赵伟时和团队四处考察选址，经多番调研和比较，选定贵阳综保区。

自3月签约以来，综保区各部门全力支持企业落地。赵伟时说：“从签约到投产仅用时4个月，完全出乎意料。我想给综保区的营商环境打100分。”

赵伟时特别提到，相关部门始终主动

带企业走完整个流程，直到成功获批。

有了这笔资金“托底”，园区完成主体工程后有余力推进后续设施升级，“这种主动上门的服务，让我们感受到了贵阳贵安护航企业发展的温度。”公司副总经理战胜说。

信心的提振，更体现在下一步的规划中。战胜透露，园区将依托地利集团在全国布局的十余家农贸市场，建立串联南北方市场的销售网络；推进冷库绿色节能改造，探索“地产菜前置仓”助力黔菜出省。

帮强基础 强化人才要素保障，兑现相应人才政策

专家驻点 企业解惑

本报讯（记者 韦寒）“把论文写在车间里，把科研做在流水线上！”7月16日，中南大学校友贵州行活动在贵州科学城火热开启，中南（贵州）贵阳贵安产业技术研究院院长彭忠益的一席话，引来阵阵掌声。

当天，23家校友企业兵分多路，深入贵安新区、贵阳高新区、贵阳市开阳县的企业。在新能源电池材料生产现场，一家企业负责人说：“实验室数据很漂亮，但放到产线上就‘水土不服’。”中南大学专家当即接过话茬：“咱们现场对表，一企一策。”

与此同时，活动正式启动第二期专家“蹲点式”驻企服务行动。在首期22位专家驻点服务22家企业的基础上，增加8名专家教授，下沉10家本地企业生产一线。

“以前专家来指导像‘下阵雨’，这次咱们要变成‘四季雨’。”彭忠益在调研现场向企业承诺，“不解决关键难题，我们不撤队！”

贵阳高新区相关负责人表示，专家的“蹲下去”必将换来企业技术突破的“站起来”。这场“最强大脑”与“制造一线”的双向奔赴，正是“五帮”行动中“帮强基础”的有力诠释。

帮找订单 积极帮助企业拓市场、扩销路、找订单

优惠到位 销售翻倍

本报讯（记者 高伟）“原价1万元的一台一级能效冰箱，叠加15%的国家补贴和门店让利，直接省了近2000元。”7月18日，市民陈馨在苏宁易购云岩喷水池旗舰店顺利下单。

1月，新一轮消费品以旧换新国补政策启动。贵阳市云岩区以此为契机，重点聚焦“帮找订单、帮降成本”，主

动为辖区商贸企业送政策、优流程、搭平台，以精准服务助推消费市场持续升温。

“区商务局全程跟进，并带我们进机关、社区和商圈开展推广，彻底打通惠民消费‘最后一公里’。”苏宁易购贵阳销售公司副总经理黄茂飞说。

针对垫资回款难题，云岩区持续优化

补贴核销机制。市民通过“一码贵州”领券，到店消费并使用云闪付付款后，企业只需上传订单及安装凭证，审核通过后补贴资金在30天内即可拨付到位。流程大幅简化，有效缓解商家的资金周转压力，也让企业敢于持续让利，进一步放大政策实效。

目前，苏宁易购可补贴商品已占门店在售品类的60%。截至6月底，贵阳市16家直营门店累计核销补贴达1530万元，客流环比增长110%，销售额实现翻倍。

成2000部作品。”

但产能爬坡期仍担心背负流动资金压力。“白云区推出20条政策措施，其中就包括助融资，对我们推行低费率担保及最高400万元创业担保贷款。”徐进说，基地还组织金融机构上门对接，针对企业不同成长阶段，构建起覆盖全生命周期的融资方案，为企业发展加满油打气了。

这份贴心，也让徐进从“受益者”变成“推介者”。在他的引导下，青胜蓝、秦陶等企业相继落地白云区。

帮增融资 精准开展政金企融资对接活动

入驻享红利 化身推荐官

本报讯（记者 杨唯）“把人物头发丝边缘调整柔和……”7月20日，贵阳市白云区，贵州沃斯科技有限公司负责人徐进与技术团队打磨画面细节。

沃斯科技于2020年成立，已完成从AI视频制作到AI漫画深耕的转型。今年6月，云宇数据空间产业化基地在白云区揭

牌启用，成了进驻基地的首批企业之一。说起进驻基地的原因，徐进看中的是能享有房租减免、算力补贴、物业水电优惠等一揽子扶持政策。

区政府还主动帮企业找订单，对接客户资源，“目前，我们已承制行业头部平台共400部AI短剧、漫画，今年有望完



苏宁易购工作人员帮助消费者领取国补券。本报记者 高伟 摄



贵阳圣特马曲轴制造有限公司生产车间，技术人员正在调试设备。（受访公司供图）

【评论】

贵阳贵安在优化营商环境上下了一步“硬棋”——“五帮”专项行动：送政策、解难题、找订单、助融资、降成本。

“帮”这个字，说起来简单，做起来考验的是政府角色转换的诚意。企业缺订单，不是市场的事吗？政府为什么去“找”？企业缺钱，不是银行的事吗？政府为什么去“助”？这里藏着一层深意：政府不再满足于当“裁判员”，而是主动下场当“服务员”，甚至是“推销员”。

更值得关注的是，“五帮”背后有一套闭环逻辑。送政策帮的是信息不对称，解难题帮的是执行堵点，找订单帮的是市场开拓，助融资帮的是资金血脉，降成本帮的是生存空间。五个维度形成了从“让企业活下来”到“让企业活得好”的完整链条。这种系统性思维，比单个帮扶举措本身更有价值。

“谁卡经营主体的脖子，就打谁的板子！”这句话的含金量，得看兑现有多实。当每个部门从“这不行”转向“怎么才行”，“五帮”就不只是一项行动，而是一座城市的营商环境宣言。帮到点上，扶到根上，这“帮”字里面有乾坤。

本版责编：朱邪 杨红 莫欣欣
版式设计：王玉

帮到关键处

吴兵