



责任编辑 唐源

要 闻

遵义日报 2版
2026年1月31日 星期六

牢记嘱托 展现新风采



播州区

铝电酒齐发力 构建现代化产业体系

全媒体记者 庞飞 陈春江 特约记者 刘瑛 播州融媒记者 蔡城池

近年来,播州区聚焦构建现代化产业体系,锚定高质量发展目标,以铝及铝加工产业引领、电及电循环和酒及酒配套产业双轮驱动,传统产业焕发新活力,新兴产业积蓄新动能,为区域经济发展注入强劲动能。

在酒及酒配套领域,老字号“枫榕窖”锁定“高品质大众化”战略,通过技术改造夯实产能与安全生产基础,潜心研发新产品应对市场变化。走进企业包装车间,自动化传输带平稳运转,一瓶瓶白酒依次完成灌装、贴标、装箱等工序,展现出现代化生产场景。

贵州枫榕窖酒业有限公司董事长涂勇表示:“当前白酒消费正逐步向生活方式消费转型。作为播州老字号、老字号品牌,我们将抢抓机遇,扎实做好企业规范管理,持续提升产品品质,

努力将‘枫榕窖’这一品牌推向全国,未来走向世界。”

“十四五”时期,播州区已打通白酒全产业链:上游14万亩高粱基地保障原料供应,中游3万吨白酒年产能支撑品牌建设,下游11家配套企业形成年包装15万吨的能力,为酒业腾飞提供了坚实支撑。

在铝及铝加工领域,播州区企业着力完善产业链条,提升制造能级。2025年7月,贵州航鹏新材料科技有限公司熔铸车间建成投产,两台熔铸炉日产能达100吨,所产铝水产品实现铝水加工环节在企业内部完成,不仅节省中间流转成本,更完善了自身产业链。

该公司熔铸车间主任唐德寿介绍:“铝水直接入炉,配比合金元素达标后,即转入后续车间生产新能源汽车

零部件。这实现了从原材料加工到成品的全链条覆盖,完善了我们在新能源汽车配件领域的产业布局。”

先进的生产能力,为开拓市场提供了坚实保障。完整的产业链与稳定可靠的产品质量,共同构筑起企业的核心竞争优势,并逐步转化为实实在在的市场回报。

贵州航鹏新材料科技有限公司销售总监左国书介绍:“公司生产的轮毂还销往海外市场,依托完善的产业链和生产弹性,我们能够保质保量按期交付客户订单。”

据了解,2025年前三季度,贵州航鹏新材料科技有限公司通过新建厂房、引进先进设备、增设生产线等举措,在生产效率、产能规模、成本控制及流程协同等方面实现系统性提升,整体运营质效迈上新台阶。

作为播州区工业“顶梁柱”,铝及铝加工产业已集聚32家规模以上企业,年产值占全区工业总产值的65%,带动就业超万人。铝加工产业园获评“贵州省中小企业特色产业集群”,成为全省铝业重要示范基地。

与此同时,电及电循环产业作为“1+2”主导产业的重要组成部分,集聚了乌江渡水电的清洁能源、鸭溪火电的稳定支撑以及平正风电等29家规模以上企业,共同为播州区工业发展提供可靠能源支撑。

面向“十五五”,播州区已明确发展蓝图:铝产业将打造400亿级产业集群,构建全产业链;酒产业实施“全链条跃升”,推动龙头扩能、配套升级;能源产业将布局“煤风光火储”,建设多能互补体系,为高质量发展注入新动能。

习水:政策精准发力 产业提质升级

习水县作为传统农业大县,始终锚定“农业增产、产业增效、农民增收”目标,积极对接争取中央、省、市农业产业发展政策支持。以政策为引领、资金为支撑、技术为保障,精准发力培育高效种养业,大力发展智慧农业,推动传统农业迭代升级,让农业成为群众持续增收的“致富树”,持续夯实乡村振兴产业根基。

近日,走进习水县民化镇顺龙村和盛蔬菜保供基地,映入眼帘的是一排排整齐的标准化大棚,棚内暖意融融。青翠挺拔的大葱、饱满紧实的莲花白、长势喜人的花菜等近十个品种的蔬菜生机盎然。

而在2025年之前,这里还因承包主体经营不善处于闲置状态,大棚设施老化、灌溉系统停摆,被列为低效闲置地块。转机出现在2025年3月,民

化镇通过精准摸排资源,积极招商引资,成功引进习水县和盛蔬菜发展有限公司,对基地进行整体盘活升级。同时,镇政府为企业争取到省级农业发展资金及市县联建蔬菜保供资金28万元,专项用于大棚修缮、灌溉系统与设备更新,使闲置基地重焕生机。

“目前基地运行情况良好,在政府扶持下,蔬菜产销顺畅,我们有信心带动更多周边群众共同发展。”公司总经理余朝芬介绍,基地蔬菜年产量达100余吨,主要供应习水本地及周边县市,并辐射带动周边农户发展蔬菜种植400余亩。

蔬菜产业稳步发展,畜牧产业也展现出强劲势头。在民化镇顺龙村,一座现代化生猪养殖场正加紧建设,设计存栏能繁母猪150头、年出栏生猪4000头。项目建成后,将直接带

动88户352名群众实现稳定增收。

“592万元财政衔接资金的注入,保障了德康2号养殖场顺利落地。项目投产后,预计村集体经济年收入可达40万元,通过利益联结机制,脱贫户及防返贫监测户可获得分红32万元。我们还同步规划粪污资源化利用管网,直通田间地头,降低种植成本,提升农户收益。”顺龙村党支部书记余显军介绍。

农业发展,既要鼓起群众“钱袋子”,也要守好群众“粮袋子”。2025年农忙结束后,习水迅速掀起高标准农田建设热潮,围绕“田成方、路相通、渠相连、旱涝保收、宜机作业、高产稳产”的优质良田转变。

“建设中,我们针对易涝区域拓宽河道、增设排洪沟,提升抗灾能力;在

适宜机械作业区域统一规划机耕道,降低生产成本;对坡度较大地块进行平整改造,方便群众耕作。”习水县文旅投资有限公司工程建设部部长穆昕说。2025年,习水累计投入高标准农田建设资金3.22亿元,规划建设11万亩,目前形象进度已达50%,将于2026年春耕前全面竣工。

政策持续发力,产业提质增效。2025年以来,习水累计投入农业产业扶持资金逾4亿元,重点用于农业基础设施、智慧农业、畜牧水产、防灾减灾等项目建设,推动农业产业高质量发展。目前,6个重点项目已全面落地,逐步构建起“粮食安全基础稳、畜牧养殖提质快、蔬菜保供能力强”的多元产业发展格局。

(特约记者 税会静 习水融媒记者 罗金)

渝贵铁路遵义南站更名为乌江寨站

本报讯(全媒体记者 丁有娟 张婷)自1月30日起,原渝贵铁路遵义南站正式更名为乌江寨站,以全新面貌继续服务旅客出行。车站位于遵义市播州区,距乌江寨国际旅游度假区约15公里。

此次更名旨在进一步提升站点辨识度与出行指引精准性,更好服务前往乌江寨景区的旅客。更名后,车站每日停靠旅客列车10余列,出站后

约20分钟车程即可抵达景区,为重庆、成都、贵阳等方向游客提供更便捷的选择。

为保障更名平稳过渡,遵义车务段协调相关单位有序完成标识更换、

系统更新等工作。目前,铁路部门正与地方政府对接,持续优化“最后一公里”接驳服务,规划加密旅游专线,提升旅客出行体验。



图片新闻

春节临近,仁怀市各年货市场日渐红火,灯笼、春联、福字、中国结等传统节庆装饰品畅销两旺,节日氛围浓厚。

图为1月29日,市民在仁怀市一年货市场挑选春节物品。

陈勇 摄(遵义图库发)



随着中小学寒假开启,余庆县许多学生选择走进书店、图书馆,在浓浓书香中充实假期生活。

图为1月30日,在余庆县新华书店内,一名小学生正专注阅读。

周磊 摄(遵义图库发)

应对深度调整,遵义白酒必须回答『战略定力』这道题

(上接一版)

人们通常认为战略定力就是不改变方向,但实际上它包含多个维度:坚定的战略信念、成熟的战略心态、敏锐的战略思维、科学的战略谋划。

在白酒行业尤其如此,一瓶好酒需要时间的沉淀,一个品牌更需要数十年如一日地坚守。

真正的战略定力是“乱云飞渡仍从容”的沉着,是“咬定青山不放松”的执着。

二

企业在上行期最容易犯的错误就是急功冒进、盲目扩张。

有的白酒企业看到市场火爆,就匆忙扩大产能、跨领域发展,甚至涉足自己完全不熟悉的行业。

在2020年前后的酱酒热潮中,贵州一家酒企销售额快速增长,于是大力扩张,要求销售收入年增60%以上。

然而,随着行业进入深度调整期,市场遇冷,此前激进的扩张导致了严重的资金压力。这种行为背后的逻辑,往往是被短期市场红利所驱动,偏离了企业的发展轨道。

对此,重庆工商大学青年学者王洪指出,许多企业面临的挑战并非来自竞争,而是源于在短期业绩压力下,如何坚持那些对长期发展有益但短期内可能“吃力不讨好”的决策。

他认为,真正的战略定力体现在对主营业务的坚守与发展,拒绝将企业资源消耗在追逐热钱的零和博弈上。这种“保守”,恰恰是为未来蓄力、为可能到来的冬天储备“粮草”的最高智慧。

三

而经济下行期往往是对企业战略定力更深层次的考验。

当行业面临调整,消费市场疲软时,战略定力绝非意味着被动守成或大幅削减核心投入,而是要企业更主动地优化资源配置,甚至通过构建新的产业生态来提升整体抗风险能力。

与个别企业的困境相对照,遵义习水白酒产业的成功转型提供了“逆境中主动出击”的范本。面对同样的行业调整,习水以强大的战略定力推动了一场“产业革命”——

打破企业壁垒,精心构建了以习酒、茅台201厂为龙头,安酒等骨干企业为支撑,众多中小酒企及配套企业互补的“2+3+N”产业集群。

通过这种深度协同,习水产区在2021至2024年间实现了产能、价值和销售收入的全面跃升。即便在调整期深入的2025年,其产能稳定,展现出惊人的韧性。

这种“产业一盘棋”的生态化思维,正是战略定力在逆境中的高级进阶。

当今时代,企业面临的不确定性显著增加。企业需要建立“结构性不确定性”的战略预警机制,精准识别行业变革的转折点。

此前,戴尔公司曾因忽视智能终端革命而导致PC业务下滑,而阿里巴巴则通过早期预判消费线上化趋势,提前布局云计算和数字支付,将行业变革转化为增长引擎。

四

对于遵义白酒产业来说,应该怎样保持战略定力?

战略定力的基石,首先在于对传统酿造技艺的坚守。这是一切品质与风味的原点,是产区不可复制的灵魂。

它体现在对时间与节律的遵从:端午制曲,重阳下沙,经过一年的精心酿造,其间两次投料、九次蒸煮、八次发酵、七次取酒,最终在第七次取酒时收获最醇厚的酒香。

它更体现在用最现代的方式守护最古老的传统:衡昌烧坊为每一瓶酒赋予“六码合一”的数字身份,这并非炫技,而是让每一次斟酒都能回溯到它诞生的那片窖池、那轮次酒醅,让传统技艺的脉络清晰可见。

国台酒业的智能酿造车间,将老师傅口传心授的“看花摘酒”“感知温度”等绝技,解析为1508项工艺指标进行精密管控。这不是取代工匠,而是将他们的经验固化为永不流失的产业基因。

这种坚守,正是长期主义的根。正如苹果用极致科技定义用户体验,遵义酒业正用数字与智能,为流淌千年的传统技艺铸就最坚实的铠甲,确保其不在时光与市场的波动中褪色分毫。

其次,这种定力应升维为产业生态的协同共创。这意味着,既要向内夯实可持续发展的根基,也要向外构建开放式的协同。

对内,可借鉴茅台循环产投公司的经验。它将酿酒产生的酒糟转化为有机肥,这些肥料再用于种植酿造茅台酒所需的高粱,形成了一个“从土里来,到土里去”的产业循环。

对外,则可思考类似川酒集团的联盟模式。川酒集团整合四川260多家中小酒企,形成庞大的原酒产能。它的启示是:通过构建正式的产区协同平台,推动企业从同质化竞争转向基于统一品质体系的差异化互补与资源共享,真正形成风险共担、利益共享的生态系统。

再次,要在变化莫测的市场中保持不败,需要建立动态的战略规划和执行体系,并勇于前瞻性布局。

华为的“五看三定”方法论提供了有益借鉴:“五看”包括看行业、看市场、看竞争、看自己、看机会;“三定”则是定控制点、定目标、定策略。这种系统性的战略思维帮助华为在5G领域取得了领先地位。

近年来,面对消费市场的变化,遵义正在主动从“卖酒”向“卖生活方式”转型,这是理念,也是规划,更是实践:全市已推出六条酒旅融合主题线路;在衡昌烧坊,酒香与艺术长廊、沉浸式体验相融合;在遵义1964文化创意园,酒香与咖啡香交织成为吸引游客的“城市特调”;而从“黔酒中国行”签下亿元订单,到组织企业出海推介,遵义白酒正以开放姿态搏击新市场。

此即意味着,战略定力不仅是对过去的坚守,更是基于对未来趋势的洞察,提前布局产业链和价值链的延伸,从而动态调整发展重点。

唯有如此,遵义白酒才能在市场的波涛中锚定航向,不仅穿越当下的深度调整期,更能将挑战转化为通向高质量发展新阶段的战略机遇。