



北融成渝产业链 遵义桐梓加速从“承接转移”向“协同配套”跃升

中经记者 王登海 黄永旭 遵义报道

6月，初夏娄山关，凉风穿过，贵州省遵义市桐梓县娄山关经济开发区成渝工业园车间里，上千台缝纫机、线束加工设备不停运转。一卷卷汽车内饰面料裁切成型，各类线束线材规整缠绕、加工封装，成品打包装车后，沿高速两小时便可抵达重庆赛力斯超级工厂。

近日，《中国经营报》记者实地走访娄山关经济开发区了解到，依托紧邻成渝地区的独特区位优势，园区135家人驻企业中，超半数企业直接为成渝地区产业配套。凭借“一区三园”（娄山关经济开发区、煤化产业园、成渝工业园、酱香白酒产业园）的完善产业布局，叠加成本洼地、便捷交通、优质营商环境的综合优势，桐梓县产业发展正加速从“被动承接产业转移”向“主动协同配套发展”迭代跃升。一方汽车坐垫、一束汽车线束，一件件“桐梓造”产品深度嵌入成渝万亿级汽车产业链的细分环节与配套体系。这座在长征史上，中央红军先后两次转战的小城，产业发展格局持续升级，逐步实现从“重庆配套”到“桐梓制造”的品质蜕变。借力成渝地区双城经济圈建设的战略东风，当地打破传统发展模式，完成从“过路经济”到“配套经济”的关键转型，县域产业高质量发展步伐持续加快。

园区赋能 筑巢引凤

企业进来了，人便留下来了。

走进娄山关经济开发区，厂房鳞次栉比，货车往来穿梭。这个成立于2012年的省级经济开发区，如今已是遵义融入成渝的“桥头堡”。

“我们是一区三园格局，除了核心区，还有煤化产业园、成渝工业园和酱香白酒产业园。”贵州娄山关经济开发区园区服务中心副主任余明文向记者介绍，三个园区功能互补、错位发展，共同构成了桐梓承接成渝产业转移的主阵地。10余年来，园区从无到有、从小到大，截至目前已集聚企业135家，其中规模以上企业48家，厂房总面积达33.8万平方米，公租房及人才公寓面积7.1万平方米。

最引人注目的是园区的“成渝成色”，在48家规模以上企业中，直接对接重庆配套产业的企业达18家，占比接近四成。

据介绍，这些企业主要集中在装备制造、汽车零部件、新材料等领域，构成了桐梓融入成渝产业的“第一方阵”。“差不多接近一半的企业都在对接重庆市场。”余明文说，“跟重庆配套的产业包括装备制造等各个方面。”

企业进来了，人便留下来了。余明文告诉记者，目前整个经开区就业总人数已达9900余人，比去年增加了500余人。“我们通过春风行动专场招聘会、与人社部门合作、与本地职业技术学校对接，甚至把招工触角延伸到乡镇，想尽办法为企业解决用工难题。”今年园区通过一系列举措，帮助企业新招数百人，“虽然招工还是有难度，但我们用实际行动帮助企业解决用工难题。”

记者注意到，园区不仅提供标准厂房，还配套了低租金人才公寓；单间月租仅60元，套间也只要300元。这种“低成本入园”模式，让企业尤其是制造业企业可以轻装上阵。“公租房面积有7.1万平方米，容纳几千人没有问题。”余明文说，园区还配套了食堂等生活设施，解决了企业员工的后顾之忧。

在基础设施方面，桐梓的优势同样突出。7条高速公路在此交汇，210国道穿境而过，高铁通达，交通网络四通八达。“这些交通优势，也是吸引企业落户的重要原因。”余明文说。

“企业来我们这里，我们全力以赴，想尽千方百计都要把营商环境创造好，让他人驻不担忧，落地生产也能安心。”余明文说，园区从企业入驻到日常生

成本洼地 企业扎根

老板每年过来避暑，发现这里营商环境好、气候宜人，就决定在这里设厂。

企业是否愿意来、能否留得住，算是经济账、发展账。在采访中，两家与重庆整车厂深度绑定的企业给记者算了一笔清晰的“桐梓账本”。

遵义森永科工贸有限公司（以下简称“森永科工”）是一家专做汽车座椅面套的企业，2023年年底落户园区，目前主要供货问界M7、M8、M9及长安马自达等车型。总经理周树生是云南人，被总部派来管理这家新工厂。他向记者坦言，当初老板选择桐梓，始于一次“避暑考察”。

“老板每年过来避暑，发现这里营商环境好、气候宜人，就决定在这里设厂。”周树生说。但真正让他细算之后感到惊讶的，是这里的综合成本优势。

第一笔是电费账。“我们在重庆也有工厂，60多人的工厂一个月电费3万多元。桐梓这边220多人，一个月电费才1万多元。”周树生计算

服务企业 融入成渝

随着“成渝地区双城经济圈”产业外溢效应持续释放，桐梓正从“成本洼地”向“产业高地”稳步迈进。

采访中记者发现，“营商环境”是每一位企业家口中出现频率最高的词汇。

余明文将其归纳为几大优势，成本低、资源好、交通畅、服务暖。具体而言，桐梓拥有丰富的煤电资源和水资源，境内有21条河流，山泉水资源丰富；交通上有7条高速交汇、高铁通达；而更让企业称道的，是园区的服务意识。

“企业来我们这里，我们全力以赴，想尽千方百计都要把营商环境创造好，让他人驻不担忧，落地生产也能安心。”余明文说，园区从企业入驻到日常生

着，重庆工厂人数只有桐梓的四分之一，电费却是2倍多。“这里冬暖夏凉，不需要大量空调费用，气候本身就是降本优势。在别的工厂要花很多钱搞空调，这里不用。”

第二笔是房租和人力账。园区公寓单间60元、套间300元的租金水平，让员工生活成本大幅降低，员工稳定性明显提高。目前森永科工220多名员工中，绝大多数是本地人，年龄集中在25—40岁，经过两年培训已能独当一面。“公司现在只有几个主管是从外地派来支援的，但下面的科长都是本地培养起来的，通过两年培训他们都能把事情做好。”

正是这些综合成本优势，让森永科工在面对主机厂“一天送3次货、单次运费500元”的紧急交付需求时，仍能从容应对。“去年我们营收做到了5700万元，在16家供应商中多次排名前二。”周树生说，“品质做得好、交付及时、配合度

产，提供全程服务，从文化理念到生产生活都做了很好的铺垫。“去年我们通过银行帮一家企业融资了1000万元，缓解了流动资金困难。”

森永科工在扩大产能时遭遇电力不足，园区第一时间协调扩容。双盛电气从签约到投产仅用了不到3个月。这些细节背后，是园区“把企业的事当自己的事”的服务理念在支撑。

在人才配套方面，园区也在不断发力。通过与本地职业技术学校合作，园区帮助企业定向培养技术工人。不过，挑战同样存在。目前入驻企业多处于二级、



图为森永科工车间内，工人们正在忙碌地工作。

王登海/摄影

高，这是我们的核心竞争力。”

而另一家企业，遵义双盛电气系统有限公司（以下简称“双盛电气”）则是本土成长起来的企业。总经理张元金是桐梓本地人，曾在深圳富士康打工，后在杭州参与建设过工厂。2017年，他响应家乡“春风行动”的招工号召，回到桐梓创办了双盛电气，主要生产汽车线束，配套上汽通用五菱和赛力斯。

“2017年2月开始装修，4月底试运行，5月就下了第一条线产品。”张元金回忆道，并称赞园区“一事一议”的服务效率，“我建厂的时候，从签约到投产只用了两

一个多月，这在其他地方很难想象。”这种“桐梓速度”背后，是当地政府对产业落地的全力配合。

目前，双盛电气有员工400余人，2025年营收达1.4亿元。张元金同样算了一笔用工账，“重庆那边一到旺季用工紧张，招一个人要补贴几千块，临时工单价高到20多元一小时。我们这里综合成本还是有一定优势。”

此外，园区还在积极引进消费品、装备制造等产业，进一步丰富成渝配套的品类。余明文透露，近期还有康师傅矿泉水项目在谈，“我们这边山泉水多，水资源丰富，正好对接重庆消费市场。”

地”向“产业高地”稳步迈进。园区不断优化的营商环境、持续积累的产业基础和逐步成熟的人才梯队，正在形成正向循环。

从区位上的“近水楼台”，到成本上的“真金白银”，再到服务上的“无微不至”，桐梓融入成渝的故事，正在这片黔北热土上不断书写新的篇章。昔日的枪炮声被机器声取代，当年的过路之地如今已蜕变为产业配套的深耕之所，变的是时代使命，不变的是这片热土上的人们总是踏准鼓点、乘势而上。从冲破封锁到融入双城，娄山关的每一次回响，都是不屈与奋进的注脚。

依托红色底蕴 遵义桐梓培育旅居新经济

中经记者 黄永旭 王登海 遵义报道

坐落于黔渝交界的遵义市桐梓县，是贵州北向接轨成渝的关键枢纽，1935年，中央红军长征二度转战遵义市桐梓县，桐梓九坝中央红军军委纵队驻地旧址便设在九坝镇山堡村的杨家老屋。毛泽东、周恩来、朱德曾在此运筹谋划，指挥取得了具有里程碑意义的娄山关大捷。

转型旅居新业

6月的九坝镇，清风微凉，绿意盎然。

槐子村村民令狐昌永的二层新居焕然一新，崭新的床垫、素雅的棉麻床品布置妥当，今年是他首次入局旅居产业。此前长期在县城经商的他，亲眼见证邻里依靠旅居产业稳步增收，便毅然回乡翻新房屋，投身新业态。

6月10日，何元波专程来到令狐昌永家，站在尚未完全归置整齐的屋里，对着这位新手反复叮嘱各种注意事项。

令狐昌永的顺势入局，并非偶然，而是九坝镇深耕旅居产业二十载、筑牢产业根基后的普惠缩影。

如今火热的旅居产业，最初源于最朴素的民间自发探索。“那时候根本没有‘旅居’这个词，就是重庆的亲戚朋友来我们这儿避暑，这么多年，九坝旅居毫无规划，纯靠自然客流，重庆市民夏季走亲访友、短期纳凉小住，无意间播下了全镇旅居产业的原始种子。

在此之前，烤烟是九坝群众的核心收入支柱，全镇多个村落拥有数千亩种植规模，长期位居

时隔91年后，《中国经营报》记者再访这座承载着长征记忆的红色小镇发现，凭借毗邻成渝的区位优势，小镇已成长为贵州省避暑旅居产业发展最成熟、市场化程度最高、带动力最强的标杆县域。

“过去九坝镇经济高度依赖烤烟这一传统农业，但是，烤烟生产周期长、经济效益低，已难以满足群众的增收需求。如今，村庄经济

遵义市烤烟种植前列。但传统农业短板日益凸显，早已无法适配群众增收需求。

“烤烟是重劳力、长周期、薄利润的产业，一亩烤烟的纯利润也就20%左右，忙活9个月，纯收入每亩地只有600—1000元。而乡村旅游不一样，一个床位的利润就有50%，只做3个月旺季，收入完全吊打烤烟，老百姓一眼就能看清差距。”何元波直言两种产业的巨大差距。

清晰的收益落差之下，产业转型却未急于求成。为规避群众盲目奔农风险、稳妥推进产业升级，九坝镇探索出“稳妥兜底、分步试水”的发展路径。“最开始我们不敢让群众盲目丢掉烤烟。我跟老百姓讲，烤烟用来兜底，旅游用来突围。万一民宿做不好，家里还有烤烟收入稳得住。就这样一步步试、一步步干，慢慢把产业做起来了。”何元波介绍，正是这份稳扎稳打的思路，让九坝的产业转型平稳落地。

产业破冰的背后，离不开初代先行者的胆识与坚守。山堡社区村民陆忠建，2006年时任党支部书记，是九坝镇首批试水乡村旅游的带头人之一，他经营的“巴

蜀人家”乡村民宿，见证了全镇旅居产业从无到有的全过程。

“那时条件极为简陋，全是泥巴路，太阳能热水器供不上用水，游客洗澡就用农村的大木盆凑合。当时心里根本没底，环境差、客源全无，我们只能主动出去拉客。”陆忠建回忆，2006年全村5户村民抱团试水，他家仅10余张床位，全村总计百余张床位。为打开市场，众人专程奔赴重庆对接客源，推出3天免费吃住体验活动，唯一条件就是游客体验满意后，帮忙引荐亲友来。

“城里待久了，来农村什么都新鲜。”原生态的乡村风貌、得天独厚的清凉气候，让游客欣然接纳简陋条件。凭借良好的体验口碑，第一年百余张床位便全部住满，九坝乡村旅游就此踏出关键第一步。

历经20年深耕迭代，九坝旅居产业规模实现跨越式增长。何元波介绍，目前，全镇有985家乡村民宿，每年可以接待游客12万人。产业赋能之下，全镇获评全省乡村旅游重点镇、全省避暑旅游度假地，山堡社区、天池村、高洞社区相继获评全国、全省乡村旅游重点村。

蜀人家”乡村民宿，见证了全镇旅居产业从无到有的全过程。陆忠建深有感触地说：“我们这个产业主要是群众参与为主，惠民力度很大。优质乡村民宿剔除房屋折旧，利润能达到70%以上，普通农户参与经营，利润至少也有50%。老百姓一年只忙夏季3个月，收入稳定在5万—50万元，是实打实的富民产业。”何元波介绍，九坝旅居产业区别于企业垄断模式，绝大部分收益留存本地、惠及农户，真正实现产业发展、群众增收双向共赢。

旅居产业的兴起，更彻底留住了乡村人气、稳住了乡村烟火。“以

小产业撑起万家增收

从零散自发的民间业态，到全民参与、普惠共享的成熟产业，20余年的培育深耕，让九坝旅居产业形成了群众为主、业态完整、收益惠民的发展格局。

“我们这个行业主要是群众参与为主，惠民力度很大。优质乡村民宿剔除房屋折旧，利润能达到70%以上，普通农户参与经营，利润至少也有50%。老百姓一年只忙夏季3个月，收入稳定在5万—50万元，是实打实的富民产业。”何元波介绍，九坝旅居产业区别于企业垄断模式，绝大部分收益留存本地、惠及农户，真正实现产业发展、群众增收双向共赢。

旅居产业的兴起，更彻底留住了乡村人气、稳住了乡村烟火。“以

全域旅居迈向高质量发展

立足市场需求迭代升级，桐梓县打破单一民宿业态，精准补齐高端旅居短板，构建“大众民宿+高端康养地产”双向并行的多元产业格局，推动旅居产业提质增效、提档升级。

“早期农户自建房民宿，只能满足基础避暑需求，高端游客需要独立厨卫、客厅卧室的宜居空间，散户建房模式难以适配。我们看准了这一市场缺口，2012年起有序引进旅游地产项目，补齐高端旅居短板。”何元波介绍，当地精准聚焦康养客群需求，推出40—70平方米刚需康养户型，快速抢占川渝高端旅居市场。

如今，九坝镇旅居产业市场模式成熟、客群稳定、业态多元。“核心客群主要是55周岁以上的康养人群，大多来自重庆、四川。民宿均价2000元一个床位，包吃包住；同时也有短租、包月、长租5—10年多种模式并存。”何元波说，旅居游客平均停留的时间也从最初的

前村里年轻人全往外跑，去浙江、广东打工，一年到头难得回家，夫妻长期两地分居，矛盾多、离婚率高。现在家家户户做旅居，年轻人纷纷返乡创业、就近就业，一家人团聚相守，乡村风气也越来越好。”陆忠建深有感触地说。

如今九坝产业分工清晰，户户有事可做、人人有钱可赚。“全村八成村民自主经营民宿，剩下两成群众围绕乡村旅游配套谋生，种菜养鸡、开办小吃店、售卖农家凉粉，全方位服务旅居产业，家家户户都能吃上旅游饭。”陆忠建说道。

深耕产业20年，陆忠建早已彻底告别传统农耕，将全部土地改种辣椒、茄子、西红柿等无公害蔬菜，专供自家民宿及周边农家乐，

10余天延长至稳定的90天左右。产业的持续升级，还体现在文化赋能上。

很少有人知道，“村晚”的雏形不过是10多年前九坝群众自发组织的“消夏晚会”。每年夏天，川渝游客涌入九坝避暑，晚饭后就在院坝里吹拉弹唱。

“桐梓‘村晚’分为大小春晚。小春晚主要是在乡村民宿内举办，有3—5家一起联合举办，也有一家独办。大春晚主要在我们社区广场举办，主要参演演员都来自于我们的游客。”何元波介绍，近年来，桐梓都要举办“村晚”。这种自发的庭院联欢，从一台晚会发展成全年不断的品牌“村晚”。

6月27日，桐梓夏季“村晚”在九坝镇山堡社区启幕，重庆、四川等地的旅居游客和本地村民同台献艺，活动现场发布了遵义旅居产品，完成了成渝文旅战略合作签约。

这场“村晚”，正是九坝镇获评

形成自给自足的绿色供应链。“游客爱吃新鲜时令菜，镇上餐馆也有稳定需求，种出来不愁销路，比种烤烟省事，回本快，收益高。”

在九坝的示范引领下，桐梓旅居经济实现从“一镇突破”到“全域联动”的跨越。数据显示，2025年，桐梓全县乡村旅馆总数达2239家，总床位数11万余张，全年接待游客突破1762万人次，实现旅游综合收入209亿元。

2025年12月，贵州省政府办公厅印发全省首个旅居产业专项文件《加快推进贵州旅居产业发展总体方案》，将桐梓列为全省10个重点旅居县域之一。这一认可，正是源于九坝先行探索、全县稳步铺开的扎实产业基础。

全国夏季“村晚”示范展示点的那场演出。从首次举办至今，九坝大小“村晚”已累计举办了700余场。

“‘村晚’不是孤立的文化活动，而是旅居产业的配套内容，游客来了不光住，还有得看、有得玩。村民和游客同台，百姓演、百姓看、百姓乐。”何元波介绍，“村晚”也改变了游客与当地的关系。过去人们来桐梓只图凉快，住几天就走；现在有了晚会、有了活动、有了社群，游客从“看风景”变成了“过生活”。围绕川渝餐桌，桐梓建起重庆“农产品保供基地”，每年向成渝市场销售农特产品约2.5万吨，销售额超5亿元。

6月底，令狐昌永家的第一批客人要到了。夜幕降临，山堡社区的广场上又响起了音乐。台上的演员是昨天还在重庆家中的退休教师，台下的观众是刚刚入驻民宿的成都游客。在这个小镇的夏夜里，没人分得清谁是客、谁是主。