



遵义红花岗：黔北“铝”途，链上成渝

中经记者 王登海 黄永旭 遵义报道

仲夏时节，黔北高原骄阳似火。遵义市红花岗区高新技术产业园内，贵州蓝辉新材料有限公司(以下简称“蓝辉新材料”)的压铸车间里，火红的铝液注入模具，冷却、成

铝水淬金

遵义市，铝土矿带绵延200千米，远景储量5.41亿吨。

1935年1月，遵义会议在红花岗老城召开，确立了新的军事领导体系，中国革命由此转危为安。“转折”二字，从此深深刻入这座城市的基因。

岁月流转，“于绝境中开新局”的转折精神，在黔北工业的土壤中长出了新的根系。上世纪六七十年代，三线建设在遵义布下大批军工企业，锻造成熟的产业工人群体；黔北大地之下，储量丰富、品位优良的铝土矿沉睡了亿万年，静待唤醒。

“遵义的铝土矿品相非常好、含铁量低，特别适合生产高端汽车零部件，遵义铝业股份有限公司的原材料是我们产品品质的核心保障，这是外地企业不具备的天然优势。”蓝辉新材料董事长杨安告诉记者。

链动成渝

遵义是贵州融入成渝双城经济圈的前沿桥头堡。

当蓝辉新材料的铝水在模具里冷却成型时，同一园区内的巴斯巴车间里，另一批新能源汽车的“血管神经”也正从生产线上鱼贯而出。

2014年12月，巴斯巴与红花岗区签订招商引资合同，在遵义高新区设立西南制造基地。2015年9月28日，遵义巴斯巴正式投产。这家从深圳坪山转移而来的企业，专注整车高压系统全品类零部件，是国内新能源车企配套的前15强。“截至目前，我们有700多项专利，140多项发明专利，还参与了17项国家和地方行业标准的制定。”巴斯巴总经理屈水平介绍。

在巴斯巴的车间里，从钣金、铜排、印刷、喷粉到组装，除显示屏

型、精加工，变成一件件锃亮的新能源汽车电机壳；与此同时，遵义巴斯巴科技发展有限公司(以下简称“巴斯巴”)的智能化生产线上，机械臂精准舞动，将铜排、连接器组装成整车高压系统的“神经末梢”。

90多年前，一场关乎中国革命

数据显示，贵州铝土矿保有资源储量约12亿吨，位居全国第三。仅遵义市，铝土矿带绵延200千米，远景储量5.41亿吨。

然而，长期以来，遵义的资源优势并未自动转化为产业优势。2019年，土生土长的遵义人杨安响应红花岗区招商引资号召返乡创业时，面对的几乎是产业空白。“我过来的时候，遵义真正做铝精深加工、做汽车核心零部件的企业一家都没有。”杨安坦言，很长时间以来，本地铝产业一直就是做铝锭、铝棒这些粗放型原材料，像我这样做全链条精深加工的，当年全省都很难找。

杨安不是外行。1997年毕业后，他就到广东一家国企工作。杨安说：“从中国第1台新能源汽车开

和功能模块外，90%的零部件自主生产，平均每天出厂十几万套。“比亚迪是我们单一最大客户，其次是广汽、理想、蔚来、小鹏，西南区域还有赛力斯、阿维塔。”屈水平说，充电桩业务则主要对接国家电网、南方电网、中石油、中石化等B端运营平台。

“我们平均每天出厂十几万套，目前遵义基地只能承接集团52%的生产业务，还有一半产能缺口。”屈水平说，“2024年产值2.9个亿，今年争取做到4.5个亿，明年新厂满产、新增储能光伏业务板块，年产值最少做到6个亿。”

蓝辉新材料同样处于高速爬坡期。“去年集团销售额2个多亿，今年是爬坡增长阶段。今年6月份单月

前途命运的转折性会议在红花岗老城召开，遵义由此成为“转折之城”。今天，这座红色热土上的工业经济正经历着另一场关键蜕变——地下沉睡亿万年的铝土矿，正在走出“卖原料”的粗放老路，在新能源汽车零部件的赛道上淬炼成金。

始我就参与其中，今年是在这个行业深耕的第30个年头。”凭借30年技术积淀和对家乡资源禀赋的判断，他带着核心团队回到遵义，从零起步布局铝精深加工。

产业人的先行先试，后来得到了政策的强力印证。2022年年底，贵州省委经济工作会议首提“富矿精开”；2023年7月，贵州省委十三届三次全会正式部署；2024年2月，贵州省委、省政府印发《关于强力推进“富矿精开”加快构建富有贵州特色现代化产业体系的意见》。

这与杨安企业的发展方向不谋而合。“我们依托临近遵义铝业股份有限公司的地理位置优势，可以直接从铝厂运输铝水、调配合金材料进行生产，每吨在能源上可节约成本300元、烧损400元，还有运

产值7700多万元，7月份预计翻一倍，突破1.5个亿。”杨安告诉记者。

两家企业之所以能在红花岗快速成长，离不开一个更大的时代背景——重庆，正在重回“中国汽车第一城”。

2024年上半年，重庆时隔9年再次登顶全国“汽车第一城”，全年汽车产量254万辆；2025年全年产量达278.8万辆，其中新能源汽车129.6万辆。遵义与重庆地缘相近、产业相通，融入成渝既是区位优势使然，更是战略选择。

2024年，《贵州省遵义市主动服务和融入成渝地区双城经济圈规划》出台，明确提出支持汽车产业链“融入成渝、配套成渝”的战略方向。随后印发的《遵义市特色优势

日前，《中国经营报》“再走长征路·见证新时代”重大主题报道采访组走进红花岗区采访了解到，以蓝辉新材料、巴斯巴为代表的一批企业，正依托遵义丰富的铝土矿资源和深厚的三线军工底蕴，在黔北大地上书写着“点石成金”的产业新篇。

输成本等，综合每吨可节约成本900元以上。”杨安介绍，蓝辉新材料依托遵义丰富的铝资源建设的年产15万吨免热处理材料及年产20万套新能源汽车核心零部件项目，是贵州省2024年“富矿精开”重点项目之一。

杨安给记者算了一笔账，“我上了22万吨新材料产能，对比江浙、珠三角企业，一年光成本差距就在1.7亿到1.8亿元。”

6年时间，蓝辉新材料在遵义布局了4个工业园，从原材料、模具到精深加工、自有品牌轮毂，一条铝精深加工产业链正在成形。“把大山里的宝贝浪费了，贱卖了，是没有价值的。”杨安说，“现在我们要让铝水在遵义就地‘变’成汽车的核心零部件。”

制造业主动融入成渝地区双城经济圈工作方案》明确将红花岗区、汇川区、播州区、新蒲新区等中心城区纳入成渝地区装备制造零部件配套生产基地建设，提出到2025年配套规模以上企业突破75家、产值突破90亿元，到2027年配套企业突破110家、产值突破175亿元。

“遵义是贵州融入成渝双城经济圈的前沿桥头堡，同等规格铝制汽车配件，遵义单吨成本比重庆低560元以上，配套成渝市场性价比优势十分突出。”屈水平表示。依托资源、成本、区位三重叠加优势，红花岗正持续深度嵌入成渝新能源汽车产业链、供应链、价值链，在西南汽车产业版图上牢牢站稳智造坐标。



贵州蓝辉新材料有限公司工人正在从熔炉里捞出废渣。

王登海/摄影

沃土筑巢

低成本要素保障，切实为企业减负增效。

产业蝶变的亮眼成绩，背后是营商环境的持续迭代、政务服务的提质增效。

“2019年9月26日落地签约，政府工作人员国庆七天坚守岗位攻坚克难筹备，次月就完成厂房交付、水电气全配套，一个月实现落地筹备、快速投产。”初次落地的高效服务，让杨安印象深刻。他告诉记者，当地推行县级领导一对一专班服务，全天候响应企业诉求。“企业遇到难题，哪怕深夜、周末联系，专班人员都会及时对接、高效解决，还主动帮企业对接金融机构、协调融资难题。”

低成本要素保障，切实为企业减负增效。“我们租用政府闲置标准化厂房，租金仅4元/平方米，远低于广东及沿海地区厂房成本。”杨安坦言，“自建

一座园区需要投入上亿元重资产，依托政府闲置厂房资源，我们可以把全部资金投入生产经营、技术研发和产能扩张，大幅提速企业发展节奏。”

不止租金。蓝辉新材料新建厂房全部配套光伏，电费从七八毛降到四毛多；园区天然气价格三块左右，比长三角珠三角低一截儿。加上100%本地铝水直供带来的成本压缩，三重成本优势叠加，让企业轻装上阵。

扎根红花岗近10年的屈水平，对这场转变体会更深。“很多干部赴沿海挂职学习，带回了先进的市场化服务理念，政务服务从管理型全面转向服务型。”他感慨，“企业需要什么就帮你做什么，这种服务意识在内地城市非常难得。”

遵义红花岗：“新长征”路上稻花香

中经记者 王登海 黄永旭 遵义报道

盛夏的贵州省遵义市红花岗区海龙镇贡米村，千亩稻田连片铺展，微风拂过，稻浪翻涌如海。

90余年前，中央红军长征转战遵义，红花岗区这片土地见证了中国共产党历史上生死攸关的转折，遵义会议在此召开，红军在此休整扩红、播撒革命火种。长征精

百年贡米历久新

“贡米村，因米而得名，因米而兴。”站在坝区田埂边，遵义市红花岗区海龙镇贡米村党总支副书记左康红向记者娓娓道来村落与稻米的百年渊源。

据《遵义府志》记载，明洪武二十一年(1388年)，播州府为朝廷设茶仓，商人将海龙“油粘米”(以茶换大米)送往朝廷，深受好评，乡人谓之“贡米”。由此，这个村的大米有了一块传承数百年的“金字招牌”——海龙贡米。

如今，“海龙贡米”已不仅是历史记忆。2020年，海龙贡米获国家农产品地理标志认证，成为红花岗区首个获此“国字号”身份的农产品。全村平坝面积约1800亩，核心坝区种植面积约1200亩，辐射带动周边种植优质稻面积超过3000亩。

左康红介绍，贡米种植区土壤为白鲢泥，富含微量元素硒；坝区光照充足、通风条件优越，稻米灌浆充分、养分积累饱满；灌溉水源取自马老岩水库，水体源自大板

神由此深深根植于黔北大地，化作当地群众攻坚克难、实干兴业的精神底色。

岁月流转，烽烟远去。如今，《中国经营报》记者走进海龙镇贡米村，在一粒海龙贡米的数百年传承与产业蜕变中，看到了长征精神在这片红色热土上的另一种延续，一粒海龙贡米带动一个村的乡村振兴“新长征”正在这里展开。

水、小板水国家森林公园，经原生森林涵养净化，水质纯净无污染，为优质稻米生长提供了天然保障。

正是这种独特的自然禀赋，让海龙贡米有了定价底气。左康红介绍，普通农户规范化种植的贡米零售价可达6~8元/斤，村集体合作社标准化出品的贡米最低售价15元/斤，顶级精品系列单价最高可达50元/斤，其中，5公斤礼盒装售价288元，仍供不应求。

品质稳定向好，源于标准化、科学化的种植体系。贡米村采取“四统一”模式，即统一选种、统一栽培、统一管理、统一销售，从源头守住贡米品质底线。同时依托红花岗区委组织部、红花岗区农业农村局帮扶资源，联动遵义市农科院、遵义市农业农村局搭建科研试验平台，每年开展多品种试种筛选、优中选优。“今年试种了24个水稻品种。”左康红指向远处插着标识牌的试验田，“主推野香优莉丝和野香优1701，品质越来越好，回头客越来越多。”

四季田畴皆有产

贡米村的产业版图，不止于水稻。

左康红介绍，立足本土资源优势，贡米村构建了“一主三辅”特色产业发展体系，形成以海龙贡米为主导核心产业，海龙西瓜、羊肚菌、草莓三大特色农产品为辅助支撑的多元产业格局，彻底打破产业单一局限，构建起四季有产出、户户有增收的乡村产业新生态。

“仅海龙西瓜一项，全村就有15户种植户，种植面积稳定在300亩左右。”左康红介绍，特色果蔬产业与贡米主业互补共生、协同赋能，有效盘活土地资源，拓宽村民增收渠道。返乡青年创业者，杨怀农场负

千亩稻浪引客来

立足农业基底与生态资源，贡米村正全力推动农文旅深度融合。依托千亩连片稻田、百年贡米文化和四季特色农产，村里打造了常态化文旅场景：春季菜花观赏、夏季西瓜采摘、秋季丰收节庆、冬季羊肚菌体验。“一年四季都有来的理由。”左康红说。

新业态已在贡米村生根发芽。无人农场由红花岗区农业农村局与海龙镇合作建设，实现水稻耕种收的无人化、机械化操作。“传统种植成本高，有了这些设备，成本降下来了，还能让城里孩子来体验现代农业。”左康红说。

观景平台楼下，“乡也米店”

责人杨里怀，是村里“一主三辅”产业落地、带动村民增收的典型代表。

杨里怀2017年毕业于河北警校，却没有选择穿上警服，而是回到家乡种起了西瓜。“想着对自己家乡也能贡献一些，产业上面能够带动经济。”他告诉记者，家里种瓜已有十几年，自己毕业后接力耕耘，至今已种了五六年。

今年，杨里怀通过流转村内50亩闲置农田发展西瓜种植，每亩土地流转租金1200元，既盘活了农村闲置土地资源，也为村民带来稳定的财产性收入。

“我们结合贡米稻田的轮作方式，种完贡米再种西瓜，种出来

咖啡屋里飘出香气，三五成群的年轻人倚窗而坐，窗外是千亩稻田。“这是个青年团队来投资的，看中了我们村的风景和客流。”左康红说，“闲置的老房子盘活了，游客有地方坐，村里人也有活儿干。”

如今，通过招商引资、本土孵化、青年返乡创业，乡也米店、稻田咖啡、亲子农庄、乡村餐厅等多元业态已在贡米村落地生根。村口的亲子农庄由一名返乡党员创办，主打农耕研学，“前阵子市区一所小学100多名学生来研学，根本忙不过来，村民合资的青寻餐厅，总投资两三百万元，开业三年已收回成本，生意好得超出预期。”左康

的西瓜口感和颜色更好。”杨里怀解释，西瓜不能重茬种植太久，种两三年后需更换稻田地块。反过来，种过西瓜的地再种稻米，品质和产量也会更高。

左康红介绍，在产业组织层面，贡米村推行“党支部+合作社+种植大户+农户”模式，统一技术指导，统一品质管控。杨里怀这样的种植大户，正是链条上的关键节点。从翻种、种苗到后期管护，他每天雇用十几名当地村民在瓜田干活儿，用工以周边年纪较大的村民为主，年均发放务工工资10余万元。

西瓜之外，草莓和羊肚菌也在贡米村的四季轮替中各占一

红笑道。2025年，村里通过节庆营销、媒体传播累计引流30多万人次，带动消费137万元。

站在观景平台，千亩稻田尽收眼底，风吹稻浪，绿意翻涌。“你看那边。”左康红指向村口三栋白房子，“以后游客来了，不光能看，还能住下来。”

左康红坦言，前些年村子虽依托稻田风光慢慢发展乡村旅游，却始终面临留不住游客的难题。目前，这块短板正在补齐，村集体正全力推进民宿项目，盘活闲置建筑资源，打造全村首个特色民宿。“只要把人留下来，消费就不止一顿饭的事。”左康红说，“晚上吹吹风、听听蝉鸣，第二天

逛一圈再走，村民增收的路子就宽了。”

值得一提的是，采访当天，记者在贡米村偶遇了西藏自治区日喀则市谢通门县前来学习交流的基层干部队伍。旦增是该县一名基层政府工作人员，此行他带着各行政村村的村党支部书记和村委会主任，专程来到遵义考察学习。

“这次行程由当地组织部门统一安排，既有红色教育，也有产业观摩。”旦增告诉记者，“贡米村以水稻为主业，产业链很完整，海龙西瓜这些特色产业也做得特别好。回去以后把这里丰富的经验带回到我们本土，按照这边的走向，在我们那边也去发展。”