



订单旺生产忙 企业冲刺“开门红”

全媒体记者 马云才 周桀 实习生 彭竹君

开局即决战,起步即冲刺。近段时间,遵义各地企业开足马力、抢抓开局,正以实干劲头全力冲刺一季度“开门红”,为遵义“十五五”开局起好步。

64条生产线全开,每天500万个杯子发往全国

走进汇川区遵义遵道智造实业有限公司的注塑车间,64条全自动化生产线正在高速运转,一袋袋塑料原材料脱包消毒进入仓库,通过中央配料管道进入注塑机,注塑机熔化压入模具经过冷却,一个个光洁的餐饮杯子随即生产出来。

“现在我们64条生产线全开,24小时两班倒生产。”公司厂长徐忠双告诉记者,目前公司的订单已经排到了3月份,为了赶制订单,大家都铆足了劲。“光是PP粒子,我们一天就要‘吃’掉50吨,产出的各

类成品大概有500万个。”

订单是生产的“晴雨表”,满产的背后,是源源不断的市场需求。公司创始人罗良山告诉记者,得益于公司市场的拓展和技术的升级,产销两旺的态势让他对一季度的生产信心满满。

“2026年第一季度,我们预计生产总值比去年增长20%以上。”罗良山算了一笔账,“正常的订单排期已经到了3月份了。为了补充人力,紧急招了50多个工人。按照这个势头,一季度产值接近5000万元应该没问题。”

一边盯着生产,罗良山一边还在谋划着“新赛道”。他透露,除了巩固奶茶杯这样的传统优势,公司正主动切入新消费领域。“从去年底开始,我们尝试和餐饮品牌合作,比如马上要上市的袁记云饺,还有贵州本土的‘去茶山’‘宫鼎茶’等,都开始了深度合作。”

生产不停,发货亦忙。在物流发货区,仓库里堆满了即将发往各地的货箱。叉车穿梭往来,将成品装入排队等候的大货车。

“每天的发货量大概在8到12车,从早上8点忙到晚上8点是常态,如果遇上急单,加班到夜里12点甚至凌晨两点也是常事。”徐忠双指着正在装车的货物说,“我们发货的区域,以南方和西南为主,远一点的新疆、黑龙江,甚至海外市场都有我们的客户。”他透露,组建专业的海外销售团队,是公司2026年的战略重点。

为何选择扎根遵义?徐忠双算了另一笔成本账:“在遵义,电价相对便宜,人力成本也比沿海低得多,总成本优势明显。再加上现在贵州交通四通八达,物流成本基本和沿海持平。”

目前,公司在新茶饮包装赛道越走越远,已经实现一个奶茶店所

有包装产品全覆盖。下一步,公司的海外业务也有了明朗的规划。

日产5万多个酒盒,洪熙包装以品质取胜

白酒是遵义的首位产业,近年来,遵义不断延伸白酒产业链,白酒包材就是其中重要一环。

走进位于遵义综保区的遵义洪熙包装有限公司生产车间,同样是一片繁忙的景象。切膜、开槽、定位、人工粘帖、包边、成型……工人们手法娴熟,一张张普通的纸板,在流水线上经过一道道工序,很快变成了一个精美的酒盒。

“我们现在主攻茅台生肖酒系列酒盒。”公司生产车间主管李义维向记者介绍。为了满足客户需求,车间7条生产线全开,150多名工人每天加班到晚上10点。

这家2019年底建成投产的企

业,一年能产超过1200万个优质酒盒,是茅台等知名酒企酒盒重要供应商。在贵州茅台集团召开的2025年度采购与供应链大会上,洪熙包装从全国290多家供应商中脱颖而出,捧回了“优秀供应合作伙伴”的奖牌。

这份荣誉为企业发展增添了底气。公司总经理张蓉城告诉记者:“一季度订单饱和,每天生产5万多个酒盒。预计一季度产值在2000万元左右,比往年略有增长。”

在仓储区,2300平方米的库房里,整整齐齐码放着约50万个成品酒盒。仓库主管谢光军正拿着单据清点货物,叉车司机熟练地将一箱箱包装盒装上卡车。“像这样的专用仓,整栋楼有五层!”谢光军指着身后的库房说,“最近客户要货量大,每天的出货量是7到8车,7万多个盒子。”

(上接一版)

这个重要项目的落地,源于一次成功的招商引资。邱兴伟回忆起选择道真的缘由:“项目由当地政府招商引资引入。库迪集团将加工厂选址在道真,主要基于两方面的战略考量,一是本地拥有丰富且优质的蜂蜜资源;二是依托道真及周边地区广阔的茶园,有稳定而丰富的茶叶资源可供利用。这与集团依托优质原产地布局供应链的战略高度契合。”

就这样,经过多轮深入对接与洽谈,库迪咖啡最终决定在道真成立供应链公司,除了最初规划的蜂蜜制品加工,还紧密结合当地及周边资源优势,同步发展了茶叶产品线。

库迪咖啡的入驻,离不开当地优质的营商环境。道真自治县投资促进局局长程克道出服务理念:“我们将继续坚持‘服务至上’的理念,全力做好项目落地的‘护航员’。”

为此,道真建立了一套全周期服务机制,对重大项目严格执行“一个项目、一名领导、一套班子、一个方案、一抓到底”的“五个一”工作机制,提供从签约、建设到投产的全流程保障。政府推行主动靠前服务,变“企业跑腿”为“政府代办”,通过常态化走访,主动送政策、问需求、解难题。同时,强化部门协同联动,定期会同自然资源、环保等要素保障部门进行研判,提前破解项目在土地、能耗等方面的瓶颈,全力推动项目早开工、早投产、早见效。

“总之,我们的目标就是让每一个在道真投资的企业都能创业安心、办事顺心、经营放心。”程克表示。

真诚的服务换来了丰硕的成果。2025年,道真自治县录入贵州省招商引资项目信息管理平台的項目达74个,完成签约资金54.85亿元,实际完成投资额53.19亿元,同比大幅增加140.24%。新签约的固定资产投资項目44个,上报固投资金8.53亿元,同比增长79.57%。一组组跃升的数据,清晰印证了道真产业“增量”的强劲动能。

从播州辣椒的“科技萃取”到道真茶饮的“链式聚合”,两个案例虽处不同区县、聚焦不同产业,却共同指向遵义市产业发展的清晰逻辑:向“新”而行。

展望“十五五”,遵义将继续坚持稳中求进工作总基调,以科技创新引领产业创新为核心动力,不断夯实实体经济根基,为谱写中国式现代化遵义篇章,奠定越来越坚实、越来越富有活力的产业基础。

用心演绎《伟大转折》 用情传播红色文化

春节假期,作为贵州红色文化演艺“双子星”之一的大型长征文化沉浸式演艺——《伟大转折》剧目增加演出场次,持续为八方游客奉上红色文化盛宴。

《伟大转折》以遵义会议为历史核心,以中央红军血战湘江后转战贵州、四渡赤水等长征历程为主线,以普通红军军医、战士的战斗生活为辅线,让宏大的革命史诗与鲜活的人物故事相融。

在《伟大转折》剧目中,每个演员都会下功夫去研究史料,了解历史,理解人物,把自己和历史人物融为一体。有时候他们还要一人分饰两三个角色,因此,大部分演员都熟记全部台词,休息候场的时候,他们常聚在一起练习,这不仅夯实了基本功,也增进了演员之间的默契,为更好地配合演出打下基础。

王广胜在《伟大转折》中扮演毛泽东。2023年底,在《伟大转折》剧目筹备期间,他经过层层选拔脱颖而出,成为毛泽东

的扮演者,在他看来,这份工作充满荣光。

为塑造好人物形象,王广胜查阅了大量关于毛泽东的资料和文献,研究毛泽东的诗词和著作。他说:“要塑造好人物,不仅要外形上像,更要走进他的内心世界。只有不断下功夫,才能做好这件事。”

《伟大转折》剧场的舞台被称为“车台”,它像一辆车一样,可以前进,可以后退,可以360度旋转,还有升降吊桥,以及人字栈道等机械运动,为了让观众有更好的观影体验,舞台灯光较暗,舞台换景频繁,这给演员提出了更高要求。

“演出的时候,演员必须踩好脚下的每一步,有时候晚了几秒,舞台就可能转走。演出时后台灯光全部关闭,我们很多演员练就了闭着眼睛都能在后台自由穿行的本领。”王广胜说。

在《伟大转折》9400平方米的剧场内,1000吨水还原血色湘江的悲壮,26米

落差大瀑布再现金沙江的磅礴,360度旋转舞台配合巨幕油画、环绕音效、战场硝烟等特效,特殊的舞台,不仅给演员提出了更高的要求,还需要技术、服装、道具、演员、舞监的通力合作。演职人员用坚守与执着,让红色基因在现代舞台绽放时代光彩。

今年春节假期,《伟大转折》剧目的100多名演职人员坚守在岗位上,各司其职,相互配合,为游客奉上红色文化盛宴。

“作为一名文艺工作者,传承红色基因、讲好遵义故事是我们的职责与使命,虽然春节假期不能和家人团聚,但是通过我们的剧目,让更多的人走进那段红色的历史,更好地去感悟长征精神和遵义会议精神,我们感到非常骄傲和自豪。”王广胜说。

(全媒体记者 涂林念 特约记者 唐宇 红花岗融媒记者 先开霞)

因地制宜发展新质生产力

积极构建现代化产业体系



多年来,凤冈县“腰力王擂台赛”已成为新春娱乐活动的“重头戏”。该赛凭借观赏性、趣味性,不仅深受本地群众的喜爱,更吸引了众多外地爱好者慕名参与。近日,在2026年春节“腰力王”对决中,该县何坝街道村民胡顺东再度斩获冠军,取得该项赛事连续9年冠军佳绩。

图为胡顺东(右)与选手对决。(特约记者 饶云摄)