

## 万千气象看四川

## 荒山坡“长”出百亿企业 攀枝花工业发展动能强劲

2月5日,2025年“万千气象看四川”主题采访活动走进攀枝花钒钛高新区,在川发龙蟒20万吨/年新材料项目现场,深入感受攀枝花市工业发展的强劲动能。

2024年12月,攀枝花市委十一届八次全会审议通过的《关于坚定不移推进工业强市,以建圈强链推动产业高质量发展的实施意见》明确提出,要坚持“大抓产业、大抓工业”战略导向,围绕建设钒钛钢铁新材料、清洁能源、绿色化工等9个产业生态圈,建强21条重点产业链,其中工业领域占了6成。

川发龙蟒20万吨/年新材料项目拟投资72.5亿元,共分四期进行建设,计划于2027年底前建成年产20万吨磷酸铁、20万吨磷酸铁锂及30万吨硫酸的新材料基地。项目全部建成达产后,可实现年产值150亿元以上。

2023年9月,该项目所在的区域还



川发龙蟒20万吨/年新材料项目。

是一片荒山坡,如今,经过一年多的建设,一个百亿级企业已拔地而起。

目前,项目首期1阶段5万吨/年磷

酸铁及配套办公、生活、辅助生产装置,已于2024年12月31日投料试生产。截至2025年1月,已实现产值1100万元。

“我们这个项目是按照硫、磷、铁、锂、钙循环产业链来发展产业。”攀枝花川发龙蟒材料有限公司安全总监王宁志说,该项目采用钒钛高新区硫酸法钛白企业的副产物硫酸亚铁为原料生产硫酸铁,再销售到钒钛高新区内的下游企业,从而形成了从钒钛磁铁矿到钛白粉到磷酸铁,再到磷酸铁锂的循环产业链。该项目建成投产后,不仅能减少处理工业固废硫酸亚铁所带来的环境污染,同时还能提升经济效益。

在国内唯一以钒钛金属材料产业命名的国家级高新区——攀枝花钒钛高新区内,以“链式思维”激发产业链“聚合效应”已是常态。截至目前,园区基本形成了7条特色产业链,钒钛产业进入全国产业集群50强,先进有色金属材料产业集群进入国家创新型产业集群。

华西都市报·封面新闻记者 冷宇 摄影报道

## 牌坊、土陶等文化IP“出圈” 激发隆昌消费活力

2月7日下午,隆昌市“港盈·新街里”特色文旅商业街内,当地市民冯玉玲在隆昌土陶文化艺术馆体验土陶制作的乐趣。

隆昌有着“中国石牌坊之乡”的美誉,悠久的历史孕育了牌坊文化、土陶文化、夏布文化、沱灌文化等众多非物质文化遗产。如何将文化与商业、旅游深度融合,激发城市消费活力?当天,2025年“万千气象看四川”报道组找到了答案。

### 入驻商家250多家 街区日均客流超2万人次

“1月22日开街当天,客流就超过5.2万人次,过去10多天日均客流始终保持在2万人次以上,区域内所有餐饮店的翻台率均在2次以上。”站在牌坊元素的红门下,“港盈·新街里”特色文旅街区运营商、港盈集团副总裁赵相宇兴致勃勃地介绍着街区春节的“战绩”。

整个街区由37栋2-3层院落式商业楼栋组成,几乎囊括当下热门的消费新场景、新业态,包括沉浸式国风餐饮文化体验馆、文旅跨界融合精品馆以及各类潮牌潮店等。目前开业入驻商家有250多家,还有50多家已经签约或正在装修。

赵相宇介绍,整个街区以商业为主



市民体验土陶制作流程。黄晓庆摄

轴、文化和旅游为两翼来打造。例如街区内有石牌坊造型的打卡点、夏布主题文化酒店以及以羊肉汤为代表的非遗美食餐饮店。最具代表性的当属坐落在街区中央地段的隆昌土陶文化艺术馆,充分展示了隆昌独具特色的土陶文化。

### 土陶艺术提高附加值 一把茶壶批发价可卖到千元左右

走进土陶文化艺术馆,馆内展示了

储茶罐、陈设器、花器、文创壶等各种土陶制品。馆长刘勇是一名职业画家,也是陶瓷艺术家,他指着自己的陶艺制品介绍,这几年陶艺发展快,艺术家们通过雕刻、浮雕赋彩、阴刻阳填等手法,将土陶烧制、打磨后,呈现出不一样的艺术感官。

刘勇说,土陶是隆昌当地的特色产业之一,土陶制作的酒坛在全国市场占比很高,但是附加值很低,即便是

高达2米的大陶罐,市场售价也只有600元到800元左右。而通过艺术化手段制作的土陶生活用品,可以提高土陶的附加值。

刘勇说:“一个大酒坛可以做500把茶壶,一把壶批发价可以卖到1000元左右。”他认为,艺术馆可以带动当地陶艺工匠转变思路,后期还将与他们展开密切合作。

文化赋能打造消费新场景,带动商业和旅游融合发展。2025年春节期间,内江市组织15条特色街区、27个大型商场、27个A级景点和1000余家重点商家,举办各类促消费活动超210场次,吸引客流超500万人次,重点商贸流通企业实现销售额5.8亿元,增长7.4%,带动全市整体消费达39.6亿元,消费市场供需两旺。

此外,内江市还通过举办内江汉安湖新春灯会、川南大草原烟花冰雪节、内江非遗过大年暨新春年货节等190余项文旅活动,进一步促进消费。春节期间,该市共接待游客466.51万人次,同比增长13.82%,旅游综合消费总收入207084.46万元,同比增长14.47%。

华西都市报·封面新闻记者 黄晓庆 高冰洁

## 依托白酒产业优势

## 泸州这个新经济产业园年货节销售额破亿元

### 构建IP矩阵 力推有“价格力”的单品

据时代云谷创始人、四川时代云谷新经济产业发展有限公司董事长艾宗宇介绍,园区一期建设面积1万平方米,包括集中办公区、选品中心、直播学院、直播孵化中心等板块,于2023年3月建成投用。园区招引包括电商平台及电商企业、内容创作机构、白酒供应链企业、供应链金融企业、电商配套企业等。

具体来说,园区通过与泸州老窖等龙头企业合作,共同研发设计电商产品,招引发达地区直播电商企业入驻,培育孵化本土电商企业和人才。艾宗宇说,2024年,在泸州老窖的支持下,园区牵头借助泸州白酒“原产地”优势,招

引了10多家全国优秀的专卖店矩阵合作伙伴,构建了泸州老窖浓香IP矩阵,合作品牌包括泸州老窖、玉蝉、叙府、潭酒、金徽等100多个系列酒,助力泸州及周边地区酒水品牌线上销售。

在艾宗宇看来,当前的白酒电商竞争相对激烈,所以直播间把大部分精力聚焦在有核心竞争力的单品上,一场直播力推一到两款,聚焦使用场景多、有“价格力”的单品。拿起一瓶100毫升的叙府印象小酒,艾宗宇说,这款酒在直播间里单价9.9元一瓶,便宜小巧引发上亿的曝光量,直接带动该酒企知名度和效益双提升。

### “年货节”全天直播16小时 发挥场域优势提高竞争力

得益于国家补贴、平台补贴、品牌

让利等政策,形成了强大的市场驱动力。据统计,“年货节”期间,园区白酒电商销售额达到了1.19亿元。对此,主播周蕊深有体会,她介绍,“年货节”期间,线上订单量呈现爆发式增长,泸州老窖浓香官方旗舰店直播间聚焦爆款单品,拉长直播时长,从每位主播每天4小时增至8小时,春节期间更是增加了两个班次,全天直播16小时,保障产品销售。

摸准电商“信任”经济特性,发挥泸州源产场域优势。下一步,时代云谷新经济产业园将研发有优势的电商产品。同时发挥园区优势,培育电商实用型人才,降低企业运营成本、提高时效、增强竞争力,将优质企业留在泸州。

华西都市报·封面新闻记者 徐庆

“拍一发六,到手六瓶美酒只需要299元……不用担心买到假酒、劣质酒……”2月8日上午10点30分左右,泸州市龙马潭区中实·时代广场的时代云谷新经济产业园内,二楼的泸州老窖专卖店直播间,主播周蕊拿起桌上的白酒,热情地向屏幕前的“粉丝”介绍产品。同一时间,在对面金徽酒类直播间,主播拿着手机走近镜头,为“粉丝”支招如何领取优惠券,下单更具性价比。

在酒城泸州,打造酒水直播中心,会有什么样的效应?2月8日,2025年“万千气象看四川”主题活动报道组来到时代云谷新经济产业园,看这个园区如何依托白酒产业优势,实现白酒电商新业态集聚。