

开局“十五五” 奋进正当时

云南移动“牢记嘱托 数智先行”系列报道之一

筑牢数字基石 赋能边疆腾飞

李烨 汪蓉

云南省“十五五”规划将发展数字经济、推进新型基础设施建设纳入核心战略，明确要求夯实数字底座，赋能产业升级，为新时代云南跨越发展指明了数字化、智能化的新路径。

中国移动云南公司聚焦建设网络强国、数字中国主责，将通信服务、算力服务、智能服务明确为公司主业，以网络强基筑牢智能底座，以全栈创新促进智能应用，加快从通信运营企业

向科技服务企业提能升级，串联起边境村寨的幸福生活，打通了跨境协作的数字动脉，为云南边疆地区经济社会高质量发展、筑牢祖国西南安全稳定屏障注入了源源不断的数字动能。

古寨新韵：千年非遗驶上“数字高速”

耿马傣族佤族自治县孟定镇芒团村位于中缅边境，那里青山绿水与傣家风情相融共生，交织出一幅宁静祥和的边关画卷。作为国家级非物质文化遗产代表性项目“傣族手工造纸技艺”的核心传承地，当地村民千百年来以树皮为原料，用古法工艺制作白棉纸。过去，受地理位置偏远、通信基础薄弱等因素制约，这项承载着傣族传统文化深厚底蕴的古老技艺深藏山野、鲜为人知。

随着“宽带边疆”建设春风吹起，云南移动临沧分公司聚焦边境村寨通信短板，全力推进网络覆盖工程，采用700M+900M双频设备优化网络部署，实现景区、工坊、民宿4/5G信号100%全覆盖，光纤入户率突破100%，彻底告别了以往“举机找信号”的窘境，实现随时随地流畅的直播打卡、高清短视频的即时分享。

畅通稳定的网络，为芒团村傣族手工造纸技艺的传承与发展开辟了全新空间。非遗代表性传承人艾叶带领村民，通过新媒体平台实时展示手工造纸的完整流程，让全国网友清晰见证树皮变纸张的神奇工艺；线上电商、直播带货全面铺开，多平台多渠道协同发力，让手工造纸文创产品走出云南，销往全国各地，甚至远销孟加拉国、韩国等国家，实现了远方客户即下单、边境村寨快速发货的便捷商业模式。

目前，芒团村年产白棉纸200万余张，年产值突破670万元，线下文旅采购、线上直播销售双向发力，成功将“指尖流量”实实在在转化为“文旅增量”。同时，数字化也为非遗传承注入新活力，村里开设的非遗暑假培训班、“进村

园”传承活动，通过网络直播、线上教学等形式，让更多青少年了解傣族传统文化，4名县级代表性传承人带动全村村民参与技艺传承，构建起“传承—创作—销售”的完整产业闭环，让千年非遗技艺在数字时代焕发新生。

在相距不远的南汀画院，针对建筑密集、绿植繁茂、场景多元的特点，云南移动量身打造全域覆盖、低时延适配、多业务稳定支撑、与傣寨风貌友好融合的专属网络保障方案，构建4G+5G立体组网，部署16个4G小区、8个5G小区，实现非遗工坊、写生基地、民宿区等全区域信号无死角覆盖。经实地测试，区域网络上行峰值速率达286.99Mbps、下行峰值速率727.48Mbps，端到端时延控制在毫秒级，可同时满足近4000人同时用网需求，完美适配高清视频拍摄、画作云端传输、直播教学等多元化应用场景。

“艺术创作需要灵感，也需要即时分享与交流；游客体验追求沉浸感，更离不开便捷的互联。”南汀画院运营负责人道出了核心需求。走进画院，游客可以实时录制非遗作品制作过程分享至社交平台，写生画家能将创作作品即时上传云端，非遗代表性传承人通过直播教学向全国爱好者传授技艺，文创商户借助高速网络开展线上推广……高速网络与沉浸式傣族体验深度融合，让画院成为滇缅边境热门的非遗旅居秘境，进一步擦亮了耿马文旅品牌。

云南移动耿马分公司的无线网维护工程师罗罗介绍，遍布村寨的通信设施，不仅服务民生，更推动边境治理实现“数智升级”。依托移动网络构建的智慧边防

系统，实现了对边境线的实时监控、智能预警和应急联动指挥；在防灾减灾方面，网络支撑着气象、水文数据的实时回传与灾害预警信息的高效发布；在基层治理中，“数字乡村”平台让村务公开、便民服务、民族团结宣传等工作更加高效透明。这些系统的高效运行既守护了边境地区的和谐稳定，也为村民生产生活、游客出行游玩筑牢安全屏障。

近年来，云南移动携手华为，在临沧市边疆区域累计建成基站超4800个，其中5G基站2100余个，率先全面实现了乡镇及以上区域的4G/5G双网优质全覆盖。在落实国家电信普遍服务项目中，云南移动临沧分公司主动担当，承建了全市584个边远通信站点中的510个，占比达87.43%，将光纤和信号精准铺设到一个个偏远自然村、一条条边防巡逻道、一片片农业生产区，彻底打通了边疆地区数字基础设施的“最后一公里”和“神经末梢”，以实实在在的“硬核”网络实力，筑牢了“宽带边疆”不可动摇的数字基石。



中国移动(云南)数据中心 本组图片由云南移动提供



中国—老挝医疗跨境数据专线开通



智算引擎：数字动脉贯通发展未来

筑牢边疆村寨的数字根基，是践行兴边富民、乡村振兴国家战略的坚实一步；而构建面向南亚东南亚的区域性数字枢纽，则是服务共建“一带一路”倡议、支撑云南建设“我国面向南亚东南亚辐射中心”的关键一跃。云南移动立足区位优势，前瞻布局，以算力与通道为两大支点，推动云南从地理末梢向数字前沿和开放枢纽转变。

为满足区域数字产业发展需求，打造面向南亚东南亚的算力支撑体系，云南移动全力推进智算产业布局，建成中国移动数字两亚(昆明)智算中心，作为云南省单体最大的智算中心，该中心率先实现省内首个千卡智算集群落地，最大智能算力承载量达1.75万PFLOPS。这

意味着云南拥有了能够支撑千亿乃至万亿参数人工智能大模型训练、复杂科学计算、高端制造业仿真模拟等前沿需求的“超级大脑”，填补了云南高性能算力供给的空白。

智算中心坚持绿色发展理念，融合高功耗低冷、全空气制冷等多项节能技术，构建绿色低碳算力体系，将电能利用效率(PUE)降至1.22，数据吞吐量达到TB/s级，实现算力高效供给与绿色低碳发展双向共赢。依托云南能源优势，智算中心不断强化Token运营能力，完善算力服务体系，不仅为云南本地数字产业、科技创新提供有力支撑，更能辐射南亚东南亚地区，逐步形成立足云南、服务全国、辐射两亚的国际区域性数字枢纽，为云南数字经济高质量发展、参与国际数字产业合作筑牢算力根基。

依托中国移动全球网络布局，云南移动焕新升级IBB核心骨干节点，全面优化国际通信路由，将原本连接我国与南亚东南亚地区、需要绕经新加坡和中国香港等地的“海缆路由”，优化为以昆明为枢纽、直连内地的“陆缆路由”，大幅缩短跨境通信时延，跨境业务时延从92毫秒降至30毫秒，降幅高达66%。该节点与香港IBB节点形成流量分担与容灾备份机制，进一步提升了跨境通信网络的稳定性与安全性，让昆明成为连接中国与南亚东南亚的关键通信枢纽，全面提升了云南在国际通信网络格局中

的地位。以完善的跨境数字通道为支撑，云南移动深耕行业跨境协作场景，打造了一批可复制、可推广的典型范例。2025年12月，中国—老挝医疗跨境数据专线成功开通，为玉溪市中心医院与老挝万象玛霍索综合医院打造了一条安全、高速、专属的跨境数据通道。这条专线采用端到端加密与独立网络架构，全方位保障医疗数据安全，实现两院患者病历、医学影像等资料的高速、稳定传输，高效支撑远程会诊、国际学术交流、视频会议等核心业务，大幅提升了中老跨境医疗协同效率。这个项目不仅是云南数字技术助力医疗行业出海的成功实践，更搭建起中老民心相通的数字桥梁，为云南与南亚东南亚各国在教育、医疗、商贸等领域开展全方位合作，提供了坚实的通信保障，让跨境数字合作更加高效、便捷、安全。

一条条光纤穿越山川边境，一座座基站矗立抵边村寨，一组组算力支撑产业升级，云南移动深耕边疆、服务边疆、赋能边疆，让数字技术深度融入边疆生产生活、产业发展、对外交流，描绘数字赋能、边疆兴旺、人民幸福的美丽画卷。

站在“十五五”规划开局的新起点，云南移动将一如既往坚守央企初心与使命，不断升级5G/5G-A、千兆光网、算力网络、跨境通信等核心能力，以更加强劲的数智动能，助力云南边疆地区实现产业兴旺、文化繁荣、治理高效、开放共赢。

邮储银行金融活水“贷”动保山咖啡香——

让“金豆子”从田间走向全国

何丽华 文/图



邮储银行保山市分行客户经理杨鸿永(左)在“逾越咖啡”进行贷前调查。

在高黎贡山下，怒江峡谷的云雾之间，邮储银行保山市分行深耕地方特色产业，把金融活水精准浇灌到有想法、有技术、有活力的“新农人”和小微企业手中，助力保山咖啡产业链跑出“加速度”，让一颗颗咖啡红果蜕变为农民致富的“金豆子”。

在保山腾江坝的“逾越咖啡”店前，身着民族服饰的胡有保正对着手机屏幕，向粉丝展示自家烘焙的咖啡豆。“我们傣族人以前靠山吃山，现在靠‘豆’吃‘豆’。”作为新时代农人，他不仅卖原料豆，还注册了自有品牌“傣傣咖啡”。

从种植向加工销售转型，资金是最大的拦路虎。去年咖啡鲜果收购旺季，胡有保通过手机银行申请了邮储银行“极速贷”，30万元循环额度很快到账。针对咖啡收购季节

性强、资金波动大的特点，银行配置了循环授信额度，一年内他累计支用贷款77万余元。如今，胡有保稳定运营70余亩咖啡基地，通过线上推广和线下门店销售，让乡亲们的咖啡豆卖出了更好的价格。春节期间，慕名前来选购咖啡豆、品尝咖啡的游客络绎不绝。

来到保山市弘阳商贸有限公司的仓储基地，空气中弥漫着浓郁的咖啡香气，工人们正忙着将成袋的咖啡豆装车发往省外。

公司负责人尹国师打开手机贷款记录，像翻开一本成长日记。2020年，他因资金短缺急得团团转，邮储银行客户经理上门走访后，第一笔80万元农担贷款到账。此后几年，一场信用“接力跑”从未停歇：2021年30万元“极速贷”，2023年50万元“产业贷”与76万元“小微易贷”、

2024年“小微易贷”提升至200万元、2025年企业端300万元“小微易贷”与个人端100万元“产业贷”同步到账。这些贷款全部是纯信用、无抵押。“每次我刚觉得资金有点吃紧，客户经理就上门了，好像我自己还了解我的经营状况。”尹国师感慨道。从个人到企业，从80万元到400万元，这场关于信任的接力跑，还在继续。

云南牧博农业发展有限公司法人刘增品与邮储银行结缘始于2011年。那时他是普通咖啡种植户，靠着5万元农户联保贷款，与邮储银行第一次握手。此后十余年，他从种植户到收购商，再到集种植、收购、加工于一体的经营者，银行支持一路相随。

2021年，刘增品刚成立公司、规模尚小，获得邮储银行50万元

“产业贷”支持，跨出了从个体户向公司化运营的第一步。“银行愿意放贷给我，是看中了我这个人，和我种出的这颗豆。”此后，每逢咖啡收购季，客户经理的电话总会准时响起。2025年8月，基于企业良好纳税记录和信用积累，公司首次获得“小微易贷”纯信用贷款300万元。从5万元到300万元，邮储银行见证了他从农户到规范化农业公司的全过程。

在刘增品看来，邮储银行更像是一位携手同行的“金融合伙人”，在每一个需要发力的时刻，从不缺席。

从傣族“新农人”的手机直播间，到企业的收购点和加工厂房，邮储银行的金融活水正渗透进保山咖啡产业的每一寸肌理，让“金豆子”从田间走向全国。

知识决定高度

——多读书 读好书

