

“喜迎二十大 行走彩云南”
暨“金色热线”融媒体问政行动

夯实发展根基 推进跨越发展

——“金色热线·媒体问政”走进怒江

9月16日，“金色热线·媒体问政”走进怒江傈僳族自治州。怒江州副州长刘雪松来到直播间，就怒江州优化营商环境、开展作风革命效能革命、推进乡村振兴等群众关切的问题一一作答。

优化环境促发展

制定出台12项政策措施，打造一流营商环境；坚持领导带头落实机制，践行一线工作法，干部驻村蹲点，挂钩联系乡（镇）、村（社区），联系重点企业、重大项目；出台服务市场主体日常工作制度，确定每月8日为“怒江州服务市场主体工作日”，为企业送去“雨中打伞”式的贴心服务……今年以来，怒江州一件件优商惠企实事落地见效，一条条解难题纾困、激发活力的措施出台，推动怒江州营商环境持续向好，引来一批优秀企业入驻怒江、投资兴业。

刘雪松坦言，怒江依然是经济欠发达地区，发展不平衡、不充分的矛盾突出，要实现高质量跨越式发展，必须不断优化营商环境、培育壮大市场主体规模。

为打造一流营商环境，增强市场主体信心，持续壮大怒江市场主体规模，推动资源优勢向发展优势、经济优势转变，怒江州认真贯彻落实省委、省政府安排部署，制定了《怒江州服务市场主体日常工作制度》，确定每月8日为“怒江州服务市场主体工作日”，采取提前公示、不筛选、不阻拦、不回避的方式，接待所有企业到现场投诉求说、谈困难、谈愿景，提出经济建设意见和建议。州级和各县（市）主要负责人面对面倾听意见建议，建立责任清单，限时办结企业反映的困难问题，破解企业发展中的“中梗阻”“小瓶颈”问题，让稳企惠企政策落到实处，帮助企业渡过生产经营难关。

刘雪松说，怒江州在推进作风革命、加强机关效能建设的过程中，把项目工作法、一线工作法、典型引路法贯穿到各项工作全过程，以作风的大转变、效能的大提升推动经济社会的大发展。

怒江州委、州政府主要负责人带头到上海、浙江招商引资，州委常委深入项目投资一线发现问题、研究问题、解决问题，以上率下，实干先行。各级干部驻村蹲点，挂钩联系乡（镇）、村（社区），联系重点企业、重大项目，营造以上率下、苦干实干亲自干的氛围。同时，建

立典型示范引领机制，践行典型引路法，定期召开人居环境提升、项目建设等现场会、观摩会、推进会，各级干部现场看、现场悟、现场学、现场比已成为常态。

“从今年2月起，我们开展为期3年的优化营商环境行动，倾力打造环节更少、效率更高、服务更优的一流营商环境。”刘雪松说。

今年上半年，怒江州固定资产投资同比增长5.9%，规模以上工业增加值同比增长27.3%，“最多跑一次”事项比例达98.84%，市场主体数量增长到38709户，净增长1589户。

转变作风抓项目

云（龙）兰（坪）高速公路动工兴建、中交泸水希望学校封顶、老姆登换乘中心全面完工……今年，怒江州呈现出项目建设快速推进、营商环境持续优化、招商引资提速增效的良好势头。

项目建设是促进新旧动能转换的“动力源”，是实现高质量发展的“主引擎”。省委、省政府部署开展作风革命、效能革命以来，怒江州迅速行动、高位推动，紧紧围绕高质量跨越式发展的主题，聚焦乡村振兴、项目建设等，扎实推进作风革命、效能革命。筹措1亿元项目前期经费，谋划了10个重点建设项目、未来三年10个重点建设项目、10个重点招商引资项目、10大特色庄园以及10大乡愁领地等“五个10”重点项目。同时，根据国家专项债券申报和国家预算内资金投资方向，谋划储备一批重大项目。上半年，怒江州共有19个项目纳入省级重大项目清单，总投资187.24亿元。

9月6日，刘雪松来到中交泸水希望学校建设工地，了解施工存在的困难，现场协调解决有关困难。“在确保质量和安全的前提下，加快施工进度，确保今年年底完工，明年春季入校。”刘雪松对施工方提出要求。

“我们建立州级领导挂钩包保重大项目制度，坚持每月开展‘项目工作日’，研究推动重大项目，实行每季度集中开工建设。州政府四名副州长包保4县（市）固定资产投资，建立了‘月调度、双月观摩、季度督查、半年述职、年度考核’的项目落实机制，全面压实项目建设责任，推动一批事关怒江州长远发展的项目落地见效。”刘雪松说。

怒江州还建立项目要素保障联席会议机制，每月定期研究土地、林地、环境影响评估等

要素保障问题，及时会办重点项目。落实州级部门主要负责人“一对一”服务企业制度、政银企沟通联系工作机制，在政务服务中心设立“办不了”窗口，千方百计做好项目要素保障工作。

“5个10”重点项目的实施，大峡谷环境提升、城乡绿化美化三年行动等工作的持续推进，将使怒江州的生态环境更美丽，城市建设更完善，产业布局更优化，经济发展更强劲。

截至目前，怒江州集中开工149个项目，总投资296亿元。上半年，全州地区生产总值增长7.4%，增速排在全省第二，规模以上工业增加值增长27.3%，建筑业总产值增长119.1%，1至7月，全州完成投资103亿元，同比增长4.8%。

奋发有为促振兴

秋季，独龙江峡谷河流幽蓝，草果芬芳；怒江两岸新楼林立，瓜果飘香；澜沧江干热河谷，花椒、茶树扮靓田野。乡村振兴让一个个高山村寨焕发出勃勃生机。

“脱贫只是第一步，更好的日子还在后头。”怒江州是习近平总书记一直牵挂的地方。怒江州各级党委、政府始终牢记习近平总书记“建设美好家乡，守护好边疆”的殷殷嘱托，坚持把巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接作为一号工程、头等大事，扎实开展“重学习、抓落实、创一流”主题实践活动，把乡村振兴“主战场”变成“大考场”，广大干部奋发作为，健全完善“监测、调度、暗访、包保”四项机制，抓好专业产业工作，抢抓4个县（市）被列为国家乡村振兴重点帮扶县的机遇，制定推进巩固脱贫攻坚成果实施乡村振兴行动、全国民族团结进步示范工作、香料产业、强边固防等5个创全国一流目标，推进基层党建、党风廉政建设责任制、学前教育、“绿美云南”行动、营商环境、庄园经济等7个创全省一流项目，补齐农村基础设施和公共服务短板，夯实发展根基，牢牢守住不发生规模性返贫底线，全面推进乡村振兴。

“未来的怒江，以交通为代表的基础设施建设更加完善，生态绿美发展的底色更加靓丽，以草果为代表的绿色产业不断培育壮大，世界级高山峡谷旅游胜地的名片更加响亮，各族人民的生活会越来越美好幸福。”刘雪松说。

本报记者 李寿华



第十四届云南省青年演员比赛 音乐类比赛开启

本报讯（记者 侯婷婷 周灿）9月17日晚，第十四届云南省青年演员比赛音乐类首场比赛在云南省大剧院音乐厅开启，青年艺术人才轮番登场一展精湛技艺，现场直播收获了观众的频频点赞。

本届云南省青年演员比赛分戏剧类、舞蹈（杂技）类、音乐类3个组别。音乐类比赛共5场，于9月17日至21日在云南省大剧院音乐厅举行，包括民

族、通俗、美声等演唱及中西器乐演奏等形式。

根据当前疫情防控工作需要，比赛采取线上线下相结合的方式举办。各场比赛均通过新媒体平台进行网络直播，观众可通过直播平台了解比赛日程并观看精彩演出，还可关注“昆明剧院”官方微博公众号获取更多比赛资讯。

9月19日，舞蹈（杂技）类首场比赛将在昆明剧院大剧场展开。

我省新增确诊病例6例

境外输入5例、瑞丽市在集中隔离点发现1例

本报讯（记者 陈鑫龙）据省卫健委通报，9月16日0时至24时，全省新增新冠肺炎确诊病例6例，其中境外输入5例，瑞丽市在集中隔离点发现1例。

全省现有境外输入确诊病例27例。累计确诊病例1671例，累计治愈出院病例1644例，无死亡病例。

截至9月16日24时，全省现有确诊病例44例，累计治愈出院病例2292例，累计死亡病例2例，累

计报告确诊病例2338例。累计追踪到密切接触者94587人，尚在医学观察的密切接触者1642人。

全省新增无症状感染者6例，其中境外输入3例；瑞丽市在集中隔离点发现1例、抵边村定期核酸检测中发现1例，河口县在抵边社区定期核酸检测中发现1例。解除医学观察的无症状感染者5例，尚在医学观察的无症状感染者34例（境外输入16例）。

奋进新征程 建功新时代

宾川借力电商平台打造世界一流“水果之乡”

“榴枝婀娜榴实繁，榴膜轻明榴子鲜。可羡瑶池碧桃树，碧桃红颊一千年。”

仲秋时节，从大理向东行，刚入宾川地界，一只只“穿着衣裳”的石榴跃然眼前。正是石榴成熟的季节，走进宾川，果香扑面而来。摘下一只剥开来，丢几粒进嘴里，籽软味甜，汁多化渣。突尼斯优质软籽石榴经过几代驯化，成了最优的石榴品种之一，有着“不吐籽的石榴”美称。作为这一时节最受欢迎的水果之一，宾川软籽石榴正通过拼多多第四届农货节飞向全国各地消费者手中。

拓宽渠道 培育新品 打造一流“水果之乡”

宾川县位于云南省西北部，地处金沙江干热河谷南岸，因得天独厚的热区资源优势获得了“中国水果之乡”



晏林英毕业返乡立志将宾川更多特产卖向全国 郑福利 摄



漫山遍野的宾川软籽石榴甚是喜人 郑福利 摄



“超级农货节”期间，平台对商家进行了指导培训，并给予了流量倾斜和补贴，云南宾川软籽石榴销量快速增长。 郑福利 摄

乡”“中国葡萄之乡”等称号。“宾川软籽石榴”“宾川红提葡萄”等亦成功注册为“中国地理标志证明商标”。数据显示，2022年上半年，宾川县以葡萄、柑橘、软籽石榴为主的特色优质水果种植面积达33.42万亩，总产量21.69万吨，种植业产值15.92亿元，占该县农业总产值的45.09%。

突尼斯软籽石榴于1986年从突尼斯引进中国。2012年，宾川县农民石榴研究协会引进突尼斯软籽石榴并推广种植，使宾川石榴产业发展突飞猛进。通过近十年的种植发展，宾川石榴卖得好。“闫虎称。

石”已经成为该县继葡萄、柑橘之后的又一特色水果产业，宾川软籽石榴远销全国各大中城市。

宾川县农民石榴研究协会会长闫虎介绍，宾川软籽石榴具有早结、丰产、产品质量好、鲜果供应时间长等优点。其糖分可以达到18%，优于其他产区，而且皮薄易剥，口感清甜，确实不用吐籽。近年来，随着销售渠道拓宽，不少商家把宾川软籽石榴搬上网上销售，这对推动宾川软籽石榴品牌建设和发展也起到了重要作用，产地知名度不断提高。“我们协会从2014年开始销售宾川软籽石榴，就是想通过多种渠道、多种形式把宾川石榴卖好。”闫虎说。

现在，宾川县农民石榴研究协会在辅助广大种植户发展好石榴种植的同时，还结合宾川石榴产业发展情况，引进“天仙红”“华光”等新品种石榴进行试验示范种植，调整石榴品种结构，促进农业增产、农民增收。闫虎称，通过近三年的试验种植发现，新引进的两个石榴品种虽然在技术管理上与突尼斯软籽石榴基本相同，但品质却比突尼斯软籽石榴更加优异。“我们也期待新品种大量上市，给喜欢石榴的消费者带来惊喜。”

“村里最黑的妹” 立志将特产卖向全国

晏林英今年25岁，去年从西南林业大学毕业后，毅然返回故乡宾川，将宾川“土货”通过电商平台卖出去。

2020年疫情期间，当地的大蒜一度滞销，宅在家里上网课的晏林英抱着试试看的心态，开始在拼多多上卖大蒜。最初的时候，每天顶多三五单，摸索出电商运营的窍门之后，店铺的订单持续飞涨，为当地很多农户的大蒜打开了销路。

早在2008年，大蒜生意刚有起色时，晏林英的父亲晏必军就联合当地5位村民成立了农业合作社，并按照社员的积分贡献率每年分红。去年，合作社分红超过126万元。

农业农村部、国家发展改革委和财政部等8个部委联合公布了“2020年国家农民合作社示范社”名单，晏必军创办的合作社成功入选。

“大学时选了工商管理专业，本打算毕业后可以去大城市闯一闯，从来没有想过要回来卖大蒜。”晏林英说，当滞销的大蒜卖出去之后，合作社的村民终于露出了久违的笑容，这真正触动了自己，也让她下定了决心毕业之后要回到家乡。

通过在电商行业的学习和摸爬滚打，晏林英一度成为拼多多平台大蒜品

挺多的。”晏林英说，不少“农二代”都在毕业后返乡接手家里的农事。“我们的电商运营团队也比之前人数要多，很多小伙伴来自周边的村子，大多二十五六岁，我们从零开始培养，大家一起努力、一起成长。”

“我很幸运，站在父亲的肩膀上，创业起点比较高。”晏林英介绍，当地很多年轻人有运营技术，但缺乏供应链基础，如果能整合他们的能力，一起加入电商创业的大军，一定能促进宾川的各种特色农货再上一个台阶。

“超级农货节” 让消费者吃到更多优质农产品

横跨处暑、白露两个“秋实”的重要时节，覆盖全国20万款农产品、涉农店铺超10万家，拼多多“在线时长”达24天的“超级农货节”即将落幕，“丰收节”悄然开启。诸多优质的原产地农产品，已在拼多多上迎来了属于它们的销售主场。

“大家对四川会理软籽石榴的认知度很高，但云南产区是一颗冉冉上升的‘新星’，连年呈增长状态。”拼多多农货节负责人表示，今年的“超级农货节”，云南宾川产区入驻拼多多的较大商家，比去年增长了300%以上。平台对这些头部商家进行了广泛的一对一接洽和指导培训，并给予了流量倾斜和补贴，对推动云南产区的线上销售起到了较大作用。当地名为“天使红”的新品种，目前正在扩大规模种植，明年有望在平台大规模销售。

自2019年8月起，拼多多已连续4年举办农货节，辐射产区从2019年的500个、2021年的逾1100个扩展至如今的近2000个。本届农货节，该平台除了一如既往地在农产品“零佣金”基础上投入百亿补贴、秒杀万人团等资源外，还广泛开展农货直播，拉动优势农产品的销售，提升品牌农货、地标农产品的声誉和影响力。

“好农货不仅要产出来，更要卖出去。我们以农起家，创新‘农地云拼’推动优质农产品的大规模‘产消对接’。”上述负责人表示，今年为“超级农货节”累计投入15亿元扶持资源，助力“南果北粮”加速上行，与农户、消费者和商家共享秋收喜悦。

本报记者 王淑娟