

政务简报

■ 9月15日，卢雍政同志在贵阳会见全国各级澳门青联委员骨干研习营暨澳门青年看祖国贵州行代表，表示希望澳门青年更多了解贵州、当好桥梁纽带，助推黔澳文旅、科教、经贸等领域深化合作，为两地协同发展贡献力量。

■ 9月14日至15日，省人大常委会副主任、习水河省级河长李豫贵赴遵义市习水县开展“全国生态日”习水河“保护母亲河·河长巡河”活动，强调要深入贯彻习近平生态文明思想，推动习水河流域保护治理成效不断巩固提升。

专题展览

在乌鲁木齐开展

纪念中国工农红军长征胜利九十周年

本报讯（记者 赵相康）为纪念中国工农红军长征胜利90周年，9月15日，“遵义会议伟大转折——纪念中国工农红军长征胜利90周年专题展览”在乌鲁木齐博物馆开展。

作为“行进中的遵义会议纪念馆”巡展的重要一站，该展由乌鲁木齐市委宣传部、遵义会议纪念馆、乌鲁木齐市文化广播电视和旅游局（市文物局）、乌鲁木齐市教育局主办，展出内容包括“战略转移 开始长征”“遵义会议 伟大转折”“四渡赤水 出奇制胜”“勇往直前 走向胜利”“遵义会议 精神永存”5个部分，展览结合遵义会议场景复原，以及与长征有关的实物、书籍、文献等多元展示内容，图文并茂地再现了红军长征初期的峥嵘革命岁月及遵义会议的伟大转折历程，旨在引导观众特别是青少年，通过参观展览感悟伟大的长征精神和遵义会议精神，发挥红色展览思政育人作用，铸牢中华民族共同体意识。

“从遵义到乌鲁木齐，从赤水河畔到天山脚下，我们用巡展的方式传播赓续长征精神。”遵义会议纪念馆党委副书记许峰表示，两地联合展览既是一次跨越千里的红色文化联动，也是推动红色资源共建共享的生动实践。

新疆建设职业技术学院学生冉乃甫古丽被红军长征精神震撼，她表示，要将这种精神转化为学习动力建设美丽新疆。

现场，遵义会议纪念馆讲解员田玥以“传承长征精神 赓续红色血脉”为题开讲。展览开启后，遵义会议纪念馆将组织专业讲解员开展为期4天的展览讲解，并为中小學生开展“大思政课”教学。

“展览将这段历史从遵义带到乌鲁木齐。”在乌鲁木齐市文广旅局党组书记王霞看来，展览带来的珍贵历史图片、文献史料与革命文物，既是一次跨越千里的红色文化交流，更是一堂直击心灵、可感可悟的党史思政課。

据了解，“行进中的遵义会议纪念馆”从2016年开始全国巡展，目前已走进全国20多个省（市）举办了40余场展览，被誉为传承红色基因的“流动讲堂”。本次展览将展出至2026年12月31日，观众可通过“乐活乌鲁木齐”预约参观。

新时代学习大讲堂举行

第80期时代前沿知识专题讲座

本报讯（记者 张鑫郡）9月15日，贵州省新时代学习大讲堂第80期时代前沿知识专题讲座在贵阳举行。中国农业大学党委常委、副校长林万龙以“发展农业新质生产力，助力农业强国建设”为主题，系统解读依靠新质生产力建设农业强国的必要性，全面阐释农业新质生产力的丰富内涵、重点发展领域以及面临的挑战，并紧密结合贵州山地农业发展实际，对农业装备研发应用、特色农产品智能育种与精深加工、农业全链条数字化水平提升等提出对策建议。

聆听报告后，大家纷纷表示，报告内容丰富、见解深刻，既有学术高度、思想深度，又有很强的实践指导意义。要坚持学用结合，切实把学习成果转化为具体行动，立足我省山地农业禀赋，聚焦种业、特色产业、数字农业、乡村人才培育等重点方向找准发展路径，坚决守牢耕地保护红线、粮食安全和防返贫底线，奋力推动贵州农业农村高质量发展。

讲座以视频形式开至县，省设主会场，各市（州）、县（市、区）设分会场。省有关部门单位负责同志、农业农村系统相关干部等在省主会场参会。

（上接第一版）

企业在前头扛，政府在后头推。昌明开发区管委会副主任文兴祥总结招商引资的经验是三个词：用心、用情、算好账。

“企业在东部有10%的利润，来到贵州必须有20%的利润，他才会来。”文兴祥说，要让企业来，先要把账算清楚。企业落地后，开发区“有求必应、无事不扰”，让企业专注发展。

文兴祥心里有一张更大的图，“我们昌明没有铝资源优势，两头在外。但我们要发挥交通区位优势 and 营商环境优势，把更多企业引进来。”

目前，园区16家企业已涵盖再生铝、铝型材、铝压铸、机加工等完整环节。

文兴祥说，他们的目标是未来5到10年，让贵定成为贵州的五金加工基地，从零部件到成品再到品牌。“我们走的路，和当年浙江发展民营经济、培育产业集群的路子有相通之处，但要结合贵州的实际来探索。”

目前，盛昌铝业有员工210人，其中技术骨干和管理人员32人，为当地培养了一大批熟练工人和技术人才。作为“链主”企业，它像一块磁铁，源源不断引来合作伙伴，这些企业又会带动更多上下游企业集聚过来。

从无到有、从小变大，这条铝产业链，是政企合力“引”出来的，如今还在往更长、更宽处延伸。

开局起步“十五五”

贵州服务业扩能提质系列报道⑤

“好政策+好服务”更新安居生活

本报记者 陈露

“‘以旧换新’吸引了不少老城老旧小区改善家庭住房、多子女刚需置换群体、跨省避暑旅居置业人群。”自今年1月贵阳市启动住房“以旧换新”活动以来，贵阳高新区恒力未来天骄项目营销总监田仁洁已接待了不少有意向的咨询客户。

这项政策旨在帮助有改善需求的居民实现“以小换大、以旧换新、以远换近”的安居愿景，是贵阳稳定房地产市场、促进良性循环的重要举措。

眼下，政策落地的效果在显现。早在4月15日，首位享受政策的购房人刘女士成功拿到新房贷款，标志着贵阳住房“以旧换新”购房流程已实现阶段性落地。“我最终选择了云岩区喷水池核心地段城投·毓翠项目的新房，主要是为了方便日常工作生活，而且通过‘以旧换新’政策享受到了专属优惠。”刘女士说。

贵阳市住建局房屋租赁管理处副处长徐应飞点明了政策的核心：“目的是打通新房与二手房交易链条，降低居民换房成本与周期，激活市场改善型需求，切实解决群众卖旧房、买新房的痛点、堵点。”

目前，贵阳市已累计发布6批次共36个房开项目，覆盖白云、观山湖、云岩、南明、花溪、清镇、开阳、双龙等多个区域，3家中介机构、7家银行、191户居民报名参与，旧房已全部委托参与活动的中介机构挂牌推广。

贵州优居优住科技有限公司运营管理中心总监张灏武表示，住房“以旧换新”能激活存量房流转，打通“卖旧—买新”链条，加速改善需求释放；还能有效去化新库存存，带动装修、家电等上下游消费，稳定房价预期，是激活楼市循环的关键政策杠杆。

“作为连接政策与群众的核心服务枢纽，我们依托自身的楼盘字典基建与智能数据模型，为换房人提供精准的房源匹配和专业的市场情况参考，提供涵盖挂牌推广、带着撮合、合同签署及协助办理不动产登记的全流程合规服务，让换房过程更加透明、高效、安全，确保政策红利切实惠及每一位换房人。”贝壳贵阳站相关负责人表示。

房地产服务业是连接开发与终端用户的关键纽带，涵盖住宅物业、商业地产运营、中介交易、资产管理及智慧社区服务等多个细分领域，扮演着提升居住品质、优化城市空间利用和促进服务业升级的重要角色。

为了进一步推动行业健康发展，今年5月印发的《贵州省推动服务业扩能提质行动方案》提出，要“推动房地产业止跌回稳”，谋划落地一批“好房子”，更好满足居民刚性和改善性住房需求。方案鼓励贵阳加大住房“以旧换新”工作推进力度，降低居民换房成本。

好政策之外，好服务同样是住得舒心的关键。铜仁沿河麒龙滨江天宸小区业主鲁祝华说，“小区环境有了很大的改善，物业服务贴心周到，自从绿化和设施完善后，我每天早晨都带孙子下来玩。”

该小区物业项目经理李波表示，针对集中整治中发现的问题，公司逐项对标整改，已见成效。为增进与业主的关系，公司每周7天都设有增值服务，包括送早餐、洗车、免费洗地毯、磨刀、放映电影等。

这一转变得益于铜仁市推行的酬金制物业模式。在这种模式下，物业费与公共收益全部归业主所有，物业企业的服务考核结果与其收益直接挂钩，有效打破了“费用收不拢、服务提不高”的恶性循环。

“未来，物业服务将加速向城市综合服务商转型，不断进行模式革新，朝着数智化、多元化、精细化、规范化发力。结合贵州实际拓展旅居托管、养老家政增值服务，持续下沉县城市场，多元经营拓宽行业发展空间。”贵州省物业管理协会会长苗欣欣表示。

上述行动方案也提出，要因地制宜打

有心就能参与 人人都是舞者

——全国民族民间舞蹈交流展演暨2026贵州“村舞”活动观察

本报记者 方林



贵州“村舞”现场成为欢乐的海洋。

把节期间，当地将“村舞”与传统节庆深度融合，千人齐跳阿妹戚托，大家不分你我同踏舞步，活动相关信息全网曝光量超7亿次，助力当地实现旅游综合收入约9980万元；贞丰“六月六”开展全民踏歌巡演，借“村舞”热度引爆夜间市集，周边村寨农家乐、民宿营收翻倍增长；望谟“三月三”活动现场跳起万人糠包舞，带动二十多万游客涌入县城，县城民宿一床难求……1月至7月，黔西南州接待国内游客同比增长902%、游客总花费同比增长964%。

从“一时火”到“长久红”，在贵州“村舞”IP开发运营中还需做些什么？对此，贵州舞蹈家协会主席曾涛表示，贵州“村舞”打破了创作者与接受者的壁垒，这是其最受欢迎之处。未来，必须尊重贵州“村舞”的原生态状态，避免用外来标准过度改造。只有这样，才能持续增强群众自发参与度，让贵州“村舞”走向长红。

夜色渐深，活动现场点燃了熊熊篝火，演员与群众手拉着手围成一个个圈，这一刻，不同民族、不同地域、不同年龄的人们，跳出了同样欢快的舞步。

“这个活动真的很特别，不分内外场，不用买票，观众中有许多本乡居民。舞蹈跳起来的时候，观众和着节拍一起摇摆，一起欢呼。”9月12日晚，全国民族民间舞蹈交流展演暨2026贵州“村舞”活动启动仪式在黔西南州晴隆县阿妹戚托小镇举行。

活动现场，来自湖南郴州的《瑶族花棍舞》编导吴磊向记者述说着他的感受与惊讶，“台上音乐响起，台下的观众便开始随着鼓点挪动脚步，举着自拍杆的姑娘顺势举起了肩膀，连骑在父亲脖子上的孩童都攥着小拳头一颠一颠地应着节拍……”

人群里，吴磊举着手机，镜头对准了身边攒动的人群。在他眼里，比起台上的舞蹈表演，这些跟着音乐舞动的普通人，是贵州“村舞”最动人的元素。“鼓点一响，没有台上台下，不分演员观众，有心就能参与，人人都是舞者。”他按下快门，把现场的热闹画面定格。本次活动吸引来自新疆、陕西、湖南、云南等地的26支舞蹈队、近600名舞者参与，活动期间，舞者与台下观众一起舞动，一起欢呼，共同感受贵州“村舞”的魅力。

“我在短视频上刷到过热热闹闹的共舞场景，当时就觉得很有意思，特别想到现场感受一下。”在现场感受到了贵州“村舞”的魅力后，云南游客黄薇表示，活动很精彩，以后有机会一定要带着家人朋友一起体验。

活动现场，无数观众举起手机，拍视频、做直播……“只要群众喜欢，这样的传播就不会停止。”黔西南州文体广旅局副局长刘瑶笑着说，该州目前已举办贵州“村舞”系列活动400余场，参与群众超190万人次，相关内容全网总浏览量已突破37亿次。

贵州“村舞”何以得到如此多的关注？“贵州‘村舞’是跳山水跳生活，是老百姓对美好生活向往的一种展示。”浙江省舞蹈家协会副主席刘福洋认为，贵州“村舞”源于群众生活，感染力强，群众参与度高，尽显原生民族民间舞蹈魅力。

“贵州‘村舞’最动人的魅力还在于打破了‘台上表演、台下观看’的传统二元结构。”吴磊表示，台上下和谐互动，真正做到了“演群众、群众演”。

“贵州‘村舞’不仅带来了欢乐，其热度还转化为地方发展的助力，为群众带来了实实在在的收益。”刘瑶介绍，今年晴隆火

紫云红芯红薯主动求变拓展市场

“山间土货”进阶“全国好物”

本报记者 杜延卿

实现了从“主动拓市场”到“市场找上门”的转变。

线下展销火热、商超合作邀约不断，紫云红芯红薯的线上销路同样一路走高。在紫云白石岩农村经济发展有限公司红芯红薯种植基地，正开展产地直播的主播王富告诉记者，直播间销售的红芯红薯分5斤装和10斤装两个规格，日均订单稳定在500单以上。

从展会秒空、商超青睐到线上热销，紫云红芯红薯的走红绝非偶然。这场从“山间土货”进阶到“全国好物”的蜕变，精准解锁了“黔货出山”的发展密码：凭“质”出圈，更要以“进”拓市。

凭优质出圈，是得天独厚的生态禀赋与品控的双重加持。

紫云高山独特的海拔、水土与气候条件，造就了红芯红薯粉糯细腻、清甜果香的独有风味，天然生态的种植环境，赋予了产品无可替代的品质优势。

但没有品牌加持，就始终摆脱不了“大路货”的标签，“以前，红芯红薯曾陷入‘有产品无品牌、有品质无名气’的困境。”王应江的短视频账号名叫“红薯哥”，这几年，直播团队一头扎进田间地头做实景直播，把种植全过程直观展现给网友。当地同步跟上品牌打造步伐，推出公共品牌“紫云

贵州文创和文艺节目亮相

瑞士日内瓦世界贸易组织总部

本报讯（记者 黄蔚）日内瓦时间9月15日，“机遇中国·创想未来”中国文化推介系列活动在瑞士日内瓦拉开序幕，贵州内容作为重要组成部分的“匠韵新生”国潮文创展、“和合之声”文艺演出等活动相继在世界贸易组织总部举办。

作为2026年世界贸易组织公共论坛期间的中国文化展示活动之一，“匠韵新生”国潮文创展通过传统工艺、文化创意等多种载体，向来自不同国家和地区的与会嘉宾展示中国文化的独特魅力与当代表达。贵州文化演艺产业集团以银饰、苗绣等民族工艺为重点，通过实物展示、现场讲解、互动体验等方式，将贵州民族文化中的传统技艺、纹样审美与当代文创设计集中呈现。精美繁复的银饰、色彩鲜明的刺绣以及富有辨识度的文创产品，吸引不少与会嘉宾驻足了解、交流体验。

日内瓦当地时间18时30分许，“和合之声”文艺演出在鼓乐齐鸣、丝竹管弦相和拉开序幕，贵州文化演艺产业集团策划创排的这台节目，由旗下的多彩贵州艺术团携京剧、戏曲、侗族大歌等节目精彩上演，音乐里流淌着月下的传情、知己的相和、对美好的向往，以经典的旋律道出“不同声音和谐共处”的东方智慧。演出前，贵州省形象宣传片秋季旅居版亮相活动现场。

据悉，9月15日至18日活动期间，“和合之声”文艺演出将在9月18日再演一场。据多彩贵州艺术团演出总导演龙国洪介绍，全体人员从两个月前就开始筹备、排练，精心挑选了15个节目，包括京剧、民乐合奏、芦笙独奏、侗族大歌、苗族飞歌、敬酒歌等。

此次赴瑞士开展文化交流，是贵州文演团体首次登上世贸组织活动舞台。以可观、可感、可参与的方式讲述贵州文化，是贵州文艺院团借助国际平台推动贵州文化对外传播的一次生动实践，旨在进一步提升贵州文化在国际的可见度和辨识度。

红芯红薯”，统一外观包装、规范分级标准，区分精品果、商超专供果，让土特产拥有了标准化身份标识。

以“进”拓市，是产业迭代升级与业态创新突破的核心动能。

当地主动求变，跳出传统种植售卖的老路，摒弃农户零散种植、街边散户售卖的模式，推进规模化种植、标准化生产、规范化管理，推动紫云红芯红薯从零星散户种植，迭代升级为规模化、集约化的特色支柱产业。

线下主动走出大山，借助东西部协作的东风，奔赴粤港澳大湾区开展品牌推介，精准对接高端外部市场，线上紧跟电商发展趋势，以直观溯源的方式拉近与消费者距离，持续扩大品牌辐射范围。多维并进的市场布局，让紫云红芯红薯成功从乡土特产，升级为全国热销的黔味好物。

据紫云自治县白石岩乡农业服务中心主任柏孝侯介绍，目前该乡红芯红薯种植面积6000余亩，2025年全乡共有1200多万斤红芯红薯通过线上线下双渠道销往全国。