

政务简报

■ 8月12日至13日，省人大常委会党组书记、副主任吴强赴黔东南州凯里市、锦屏县、麻江县，深入重安江沿岸和基层人大代表联络站、企业、综治中心、为农服务中心，开展巡河和下访约访，调研乡村振兴及人大工作。

最美退役军人

8月12日，铜仁市万山区融媒体中心剪辑室里，区融媒体中心总编辑杨晓敏正在审阅即将上线的短视频样片。逐帧回放，审核单上密密麻麻写满修改意见，从画面构图到字幕字体，从背景音乐音量到转场节奏，每一处细节都标注得清清楚楚。

在同事们眼中，这位快60岁的新闻人，“创意和激情比年轻人还足，脑子里总有点新点子”。

同事们总说他“天生的新闻人”，但这份“天生”背后是常人难以想象的付出。这双手，36年来写过400多万字新闻稿，40多篇获全国和省市奖项。

1990年底，退伍回乡的杨晓敏婉拒了战友3000元月薪的工作邀约，留在了月薪150元的万山区广播站，“想为当时步入困境的家乡击鼓助威”。后来，万山区广电局创办《万山新闻》电视节目，人手少，杨晓敏天天奔忙采访一线，通宵加班成家常便饭。他创下一天采写8条新闻并全部被上级媒体采用的纪录。

作为“中国汞都”，万山曾因朱砂开采闻名，后又因资源枯竭而沉寂。杨晓敏接到任务带着团队摄制《万山的呼唤与期盼》专题片，连续奋战16个昼夜，白天外出采访，晚上就熬在剪辑台边。最终，这部专题片为万山“重生”发挥了积极作用。

同事吴小玲还记得杨晓敏怎样用自己的采访故事分享“怎么看新闻”。杨晓敏下乡采访路上，看见田里的农民用马犁犁耕田，下车一问，老人笑得合不拢嘴：“国家政策好啊，免了税，现在忙着种田牛不够用，拉货的马教一早上就会犁田了！”这条田间新闻照见了惠农政策的真实回响，最终获得省级奖项。

“源于生活的新闻，有生命力、真实、鲜活、有温度。”杨晓敏说。2019年万山区融媒体中心成立，面对媒体融合新战场，他带领团队摸索创新。他牵头策划的AI作品《“丹宝”说万山》浏览量破百万，吉祥物“丹宝”走进万山街头；《家国情》系列短视频带领观众走进贵州汞矿记忆深处，众多老职工深情留言，追忆峥嵘岁月。

年近六旬，杨晓敏依然在剪辑台前逐帧打磨作品。窗外，他倾力鼓与呼的万山，正朝着高质量转型发展的新路稳步前行。

织金 35 家“友好商家”挂牌 为新就业群体提供暖心服务

本报讯（记者 蒲艳梅）近日，毕节市织金县首批35家“友好商家”在城区主干道、商圈统一挂牌，覆盖餐饮、家电、药店、驾校等多个行业，面向新就业群体提供专属消费折扣、临时休息、手机充电、免费饮水等日常便利服务。

据介绍，织金县百姓缘大药房的17家直营门店均可为新就业群体提供购物九折优惠，还同步配套免费量血压、测血糖和用药咨询服务。入驻“友好商家”序列的织金县宏强驾校，专门针对新就业群体的职业习惯和作息规律，开设了夜间教学和一对一自主预约班，可灵活安排训练时间，适配错峰学车驾照的实际需求。

“友好商家挂牌，很实用！平时跑单累了能进去歇歇脚、喝口水，吃饭、买药、添置家电甚至报名学车，都有专属折扣。”淘宝闪购骑手张宇说，现在随处就能找到歇脚的地方，心里满是暖意。

今年，织金县委社会工作部联合县内多个职能部门，多次实地走访调研，精准对接新就业群体急难愁盼，除上线首批35家“友好商家”之外，还升级改造了两处新就业群体综合服务站。下一步，当地将投入20万元建设水乡“党建+工会”综合服务站，同时引导新就业群体发挥自身职业优势，参与文明创建、隐患排查等基层治理工作，构建双向赋能的良性互动格局。



在位于贵州锦屏经开区的贵州亚狮龙体育文化产业发展有限公司羽毛球生产车间内，插球机加速运转。2026年上半年，该企业生产羽毛球178万打，远销60多个国家和地区，出口额达637万美元，实现工业总产值2亿元。图为8月6日，车间生产场景。

本报记者 杨涛 摄

经营主体看贵州营商环境

贵州省江苏商会会长祝勤勇：

把远方建成故乡

本报记者 杨学安

一个是东部沿海的经济大省，一个是西南腹地的旅游大省，江苏与贵州，地理相隔千里，经济联结却不断加深。

随着东西部协作深入推进，越来越多的江苏客商跨越山海，在黔贵大地落地生根。贵州省江苏商会党支部书记、会长，贵州万卓建设有限公司董事长祝勤勇，就是其中之一。

“贵州文旅产业正在高速发展，我们对这个方向很有信心。”祝勤勇说，贵州省江苏商会多家会员企业抱团入局，共同在黔投资品牌酒店。

目前，这个来自江苏的企业家群体已在贵州建成运营12家品牌酒店，累计投入数十亿元。按照规划，未来两年将扩展至20家，总投资规模近百亿元。

祝勤勇是江苏泰兴人，他与贵州结缘，源于一次偶然的旅行。车行至开阳大峡谷，同行者沉醉于喀斯特美景，祝勤勇的目光却落在了沿途的工地上。别人看风景，他看工地；别人拍照留念，他默默在心里盘算起了

市场。

在熟悉的场景里，他嗅到了一片陌生的蓝海。“贵州的发展空间比我想象的大得多。”他当即决定留下来。从开阳起步，这家来自江苏的建筑企业一头扎进贵州的城镇化进程，修道路、建楼盘，十几年间，亲眼见证一座座新城拔地而起。

近几年，基础设施投资节奏调整，传统工程市场趋于饱和，不少同行都感受到了行业寒意，祝勤勇却在寒风中发现了新的赛道。贵州旅游越来越火，“村超”破圈、避暑胜地刷屏、山地旅游持续升温，祝勤勇注意到，每逢避暑季，热门景区周边酒店一房难求，背后是游客对高品质住宿的旺盛需求。

看准这个风口，祝勤勇果断调转方向，与华住集团达成长期战略合作，带领商会会员企业大举进军品牌酒店投资。从建筑承包商到文旅投资商，祝勤勇的逻辑很清晰：盖房子是给人住，酒店是给游客住，本质都是做“住”的生意，不同的是，前者靠投资拉

动，后者靠市场消费支撑。

祝勤勇要求每一家店都不能简单“复制粘贴”，“客人来了贵州，就得让他感受到贵州特色，要打造有贵州印记的酒店。”目前，投资的12家酒店运营态势良好。

“酒店是纯市场化的生意，客人住得好下次还来，住不好扭头就走，这倒逼着企业把产品做好、把服务做精。”祝勤勇说。

为什么敢把十几个亿押在贵州的山水之间？祝勤勇的答案是：“对贵州的信心不是凭空而来。”

祝勤勇说，贵州已实现“市市通高铁”，昔日闭塞的山地省份变成了西南陆路交通枢纽；从广州坐高铁到贵阳只要3个多小时，从成都、重庆过来更快。在祝勤勇看来，贵州旅游不是一阵风，而是一条持续上行的赛道。

这些年，他的投资版图从开阳扩展到贵州多个州市，身份从建筑商变成了文旅投资商，但扎根贵州的念头从来没变过。

这份归属感，还体现在他的另一重身份

的行动里。在贵州发展的这些年，祝勤勇的企业长年参与公益事业。为开阳县消防二中队捐建了一条价值75万元的道路，向见义勇为基金会捐助现金20万元，还持续资助困难学生完成学业。“来到这里发展，就要为这里出力。”祝勤勇说。

在他的背后，站着一群同样从江苏来贵州打拼的商会会员。江苏商会里，做建筑的企业家居多，养成了“抱团发展”的习惯：一个人发现机会，招呼一声，老乡们就跟着一起干。在他的带动下，不少江苏企业家也开始关注贵州文旅市场，有的投酒店，有的做民宿，有的搞餐饮配套。一个人变成一群人，一条路走出了一条产业链。

从开阳大峡谷边的一次驻足，到如今遍布贵州多个州市的品牌酒店；从一个人“闯贵州”，到一群人“建贵州”，祝勤勇的故事，是江苏客商与贵州的“双向奔赴”，也是贵州这些年发展活力的一个缩影。

正如祝勤勇所说：“江苏客商到贵州谋发展，把远方建成故乡。”

德耀贵州“黔”行力量巡讲活动走进黔西南州

本报讯（记者 祝庆庆 实习生 万子扬）8月13日，由中共贵州省委宣传部、贵州省精神文明建设办公室主办的“德耀贵州‘黔’行力量”第九届贵州省道德模范先进事迹巡讲活动走进黔西南州，在南方电网

贵州兴义供电局内举行。

巡讲现场，第九届贵州省“敬业奉献”道德模范朱允宏分享了画影追凶、守护民安的从警故事。“见义勇为”道德模范蒙凤黎讲述了休假途中三进火场救人的惊险经历。“助人为乐”

道德模范汤志刚回顾了13年募集善款、资助千名学子的公益初心。第九届全国道德模范提名奖获得者龙福刚讲述了扎根输电检修一线、创新攻坚保供电的奋斗历程。

朴实的话语、不凡的事迹，深深感染了现



揽胜甲秀楼

时下正值旅游旺季，“爽爽贵阳”凭借宜人清凉气候，持续吸引各地游客纷至沓来。作为贵阳标志性人文地标，甲秀楼连日来人气攀升、游人如织，各地游客饱览南明河畔秀美风光，尽享惬意时光。图为8月12日游客在甲秀楼景点游玩。

赵松 摄（影像贵州）

（上接第一版）

2026年初，贵州磷化集团将苏文淑聘为科技和数字化部部长，领衔2300万元经费自设科研项目。按政策，企业自设、由柔性引进领军人才领衔的重大科技项目，符合条件的可纳入省级科技计划重大项目管理；完成约定目标的，还可申请科研经费后补助和人

才报酬后补贴，激励企业“滚雪球式”开展创新研发。

“组织、科技部门放权给企业人才自主评价认定权，像苏文淑教授这样企业认可的人才，同样可以认定为省级领军人才。”集团人力资源部部长白家赫说。目前，这一自主认定权正向航空发动机、大数据等领域铺开。

引才更要育才。贵州建立“传帮带”机制，以柔性引进领军人才为“导师”，企业在合作协议中把本土青年人才培养列为硬任务，定量化、可评估的指标，变“买技术”为“学技术”，力求引进一个人才、培养一批骨干，留下“带不走”的团队。

让人才安心安业，贵州还出台健全党委

联系服务专家机制的实施意见，将柔性引进领军人才纳入省委重点联系专家范围，发放省级“优才卡”，提供人才公寓、专家津贴等服务，持续提升引才“磁场强度”。从“不求所有，但求有用”到“带不走”的团队培育，贵州柔性引才的活力，正在现代化产业体系建设一线持续迸发。

（上接第一版）

“我们已实现规模化种植辣椒600亩、油茶800亩、黄柏500亩，生猪年出栏量达146万头，去年村集体经济突破750万元，带动人均增收超3200元。”梁家屯村党支部书记梁世金说，“现在村民干劲足得很，发展的信心一天比一天旺。”

在德江县共和镇姚河村，闲置民房被

改造为“强村富民直播带货中心”，打造电商直播式工坊，目前已聚集80余名返乡青年和村民，形成“群众加工、工坊生产、电商助销”的良性产业模式，年销售额突破千万元。

松桃自治县成立县级强村富民公司及乡镇强村富民子公司、村级发展部，构建了县级主推、乡级主抓、村级主干“三级

联创”机制。2025年，县级强村富民公司经营性收入突破7700万元，订单农业覆盖28个乡镇459个村，带动上万户农户增收。

从家庭农场、村级集体经济合作社到强村富民工坊、强村富民公司，铜仁构建起从县到乡、从村到户的立体化发展体系，依托各类平台，不断激活乡村发展动能。截至目前，全

市规范建设强村富民公司16家，创办强村富民工坊818个，村集体经济组织成立专业合作社2901个，家庭农场达2.2万家，全市村集体经济经营性收入50万元以上的村883个，占32.19%。

今年，铜仁市启动新一轮“强村富民”行动，以更大力度强集体经济、富农民“口袋”。

科技赋能与龙头企业带动 宁谷黄桃产值超亿元

本报记者 梅世桂

8月12日，安顺市西秀区宁谷镇林哨村的黄桃基地，金黄的果实挂满枝头，清甜的香气弥漫山野。

“宁谷镇独特的气候与肥沃的土壤，为黄桃生长提供了绝佳条件，加上科学的人工采摘与机器筛选，从分类、大小到甜度，让黄桃品质更有保障。”宁谷镇党委副书记、镇长郭鹏说，黄桃是西秀区“三主三特”产业中的主要水果品类。目前，黄桃产业已成为当地乡村振兴的支柱产业，当地以2000多万元的基础设施投入，为品牌打造与品质提升保驾护航。

林哨村村民曾顺详是当地黄桃种植的老行家。“从1998年开始种植桃树，2016年开始转型种植黄桃，如今已拥有10亩黄桃。”他种的黄桃口感好，备受消费者好评。

位于该镇安顺秀田生态农业有限公司是宁谷黄桃产业的龙头企业。该公司从品种引进、技术指导、保底收购到分级分拣、市场销售全链条参与，带动全镇果农发展黄桃产业，擦亮“宁谷黄桃”地域农产品名片。

“公司去年销售了60余万斤黄桃，产值800万元左右，依托东西部协作资金帮扶，目前产业基础越打越牢。”该公司负责人王一然介绍，这家企业先后完善了冷库保鲜体系、自动化分级分拣设备以及标准化包装中心，补齐了产业短板。今年以来，公司已销售20余万斤黄桃。

据了解，该镇持续优化品种结构，大力推广优质黄桃新品种，同时，推行绿色防控、水肥一体化等标准化种植技术，从源头保障果品质量。一系列科学举措让黄桃产业发展愈发成熟，优质果率大幅提升，品牌知名度持续扩大。

目前，该镇桃树种植面积已达12万亩，黄桃投产面积超7000亩，2025年全产业链产值超1亿元。该镇正积极谋划黄桃深加工项目，生产黄桃罐头、果干等精深加工产品。