



粤黔协作·莞爱铜行

“村游碧江”激活场景消费 “媒体+”助力协作质效跃迁

邹春江

近年来,贵州“村字号”品牌次第绽放,以群众喜闻乐见的方式,丰富了基层文化生活,带动了乡村旅游,激活了乡村振兴“一池春水”。9月20日至21日,碧江区“媒体+”赋能东西部消费协作暨“广货行天下”展示展销活动在铜仁中南门历史文化旅游区举办,借媒体之力和广货行天下之势,打造“村游碧江”的生态入口。

莞铜东西部协作走过6年,从项目帮扶、资金输血,到产业共建、消费对接,再到今天以“媒体+”为引擎,以“村游”为人口的全域推广——路径在变,逻辑在变。这场活动,正是观察协作模式升级的一个窗口。

从“卖产品”到“卖体验”

金色的油菜花海里,过民俗节玩转非遗;10余万亩竹海秘境中,徒步穿行、采摘山珍;休闲古寨里,体验苗绣、泡温泉、慢享康养。消费协作进入“场景消费”阶段,一条条村游线路,把农产品、文旅、民宿、餐饮打包成可体验的产品,让游客真正住下来、玩进去、带得走。

“消费协作的下半场,拼的不是单品,而是场景。”粤黔协作工作队铜仁工作组碧江小组(以下简称“碧江小组”)组长莫志良说,村游线路让一大批农产品品牌借助媒体力量不断延伸销售半径,实现跨领域、跨区域、跨圈层融合发展,进而形成集群带动效应。

在六龙山乡,13万亩竹海如绿浪翻涌,92%以上的森林覆盖率将整片山谷染成深浅不一的绿。竹林深处,一桌农家菜刚刚摆开——竹筒盛汤,竹盘装菜,一桌全竹制的摆盘设计,匠心独具。

当地还依托生态资源禀赋,发展优

质山泉水产业、“林下种植+竹笋精深加工”,推出“浩瀚山海”农特产品品牌,打造“竹海森呼吸·自在六龙山”特色旅游品牌。六龙山侗族土家族乡党委书记周彬介绍,六龙山在保护生态的前提下,利用疏竹发展本土企业,把成年竹子制作成竹工艺品销往国内外,使13万亩竹海真正成为当地群众增收的钱袋子。

把一片竹林变成一条产业链,把一座古村变成一处目的地。村游,正是把这些散落的点位串成线的入口。在云场坪镇,明清建筑古韵犹存。依托中国传统村落、全国森林村寨等国字号招牌,村落打造“春赏樱花、夏观荷花、秋品紫薇、冬看火棘”的“四季皆景”文旅格局。

为持续贯彻落实粤黔两省东西部协作“我在贵州有个园”工作部署,碧江小组在云场坪镇路腊村开发荒野“井树茶”自主品牌,盘活升级村内原有荷叶茶加工厂,推动产品从单一荷叶茶向绿茶、红茶多元品类拓展,有效壮大了村集体经济。为进一步拉长游客停留时间,小组还助力当地建起以美学空间为定位,集民宿、营地和研学于一体的农文旅综合体,补齐了餐饮住宿配套短板,“井树茶”也在这里有了品鉴与销售的线下场景。

“媒体+”乘式升级协作样态

赋能乡村产业振兴,“媒体+”深度嵌入农产品产业链、价值链各环节,让山海协作聚集更多目光。今年2月3日,“十五五”时期首个中央一号文件正式发布,其中特别提出要“统筹发展科技农业、绿色农业、质量农业、品牌农业,开发农业多种功能,推动农村一二三产业深度融合”。

近年来,粤黔协作创新运用“媒体+”经验,抓品牌、抓推广、抓文旅融合,发展

思路持续拓宽,推动协作从单点帮扶走向全方位对接。“媒体+”赋能东西部协作已被列为粤黔协作2026年要点工作之一,依托“珠江同源、一水相连”的地缘纽带,成为全国推动区域协调发展走深走实的生动实践。

在粤黔协作的战线上,传统媒体已从报道者角色转变为深度参与者,乘式升级协作样态,实现多元化资源链接和场景创造。这种乘数效应,首先体现在对产业资源的重新梳理上。立足碧江区3张“协作地图”,全方位策划“村游碧江”系列报道,用传播逻辑把水果采摘园、茶店、民宿、农家乐串成可传播、可体验的线路。此次在铜仁的展销活动,也将是“媒体+”助力铜仁碧江“村游”系列启动仪式,将传播作为消费入口,让静态的资源图谱转化为动态的产业流量。

更深一层体现在产业链接上。借由媒体牵线搭桥,广东企业与铜仁企业面对面,折耳根与陈皮碰撞,抹茶与湾区新式茶饮品牌对接,白水贡米、珍珠花生供应商与广东渠道商同桌而谈,寻找产业合作的可能。

2025年以来,粤黔协作工作队铜仁工作组携手羊城晚报报业集团,进一步用好主流媒体力量,发挥传播优势,协同举办“风起山海·铜仁谢礼”系列农特产品展销会、文旅推介会近20场,有效扩大协作覆盖面与影响力。这一实践,是“媒体+”从传播工具向产业链连接器转变的具体注脚。

三张图串起乡村好风光

自2024年以来,粤黔协作工作队铜仁工作组坚持“建图有用、以图促产”,创新以“三张地图”为抓手整合区内产业资

源,从消费端到产业链逐层发力,自此,村游有了“导航系统”。

水果地图聚焦采摘经济,吸引游客进山体验田园采摘;茶店地图围绕抹茶文化,串联起茶叶生产、加工、体验全链条;正在加紧完善的民宿·农家乐招牌菜地图,则是把乡镇民宿、农家乐点位、招牌菜品、食材产地、周边游玩配套全部归集整理,对接各大景区与生产基地,搭建末端消费网络。

坝黄镇依托近邻梵净山(20公里)和贯穿锦江的区位优势,被定位为推动农文体旅深度融合的重要乡镇。当地依托智慧马拉松赛道,布局农业体验、体育赛事、温泉康养、文化研学项目,搭建起农文体旅融合示范带,逐步构建起可持续的“旅游经济流水线”。

同时,借助东西部协作资金,坝黄镇白果村把肉牛产业作为东西部产业协作的重点方向。“产业盘活了闲置资源,又带动村集体与农户增收。”坝黄镇人大副主席、白果村包村领导刘愿介绍,后续还将持续完善肉牛全产业链建设。

一道招牌菜、一款本地好食材、一片乡村好风光。眼下推进的“民宿·农家乐招牌菜地图”,让餐桌消费成为展示本土农产品的窗口。从单点推介到全域生态,从产品展销到村游体验,莞铜协作的山海实验让“媒体+”深度嵌入东西部协作全链条,以传播逻辑重塑产业组织方式,以场景创造融通消费协作脉络,超越赋能,引领变革,成为铜仁市碧江区推动协作质效跃迁的生动答卷,也构建起可复制、可推广的长效协作生态。

(原载《羊城晚报》2026年9月14日A04版)



9月19日,2026“多彩贵州”户外障碍赛(玉屏站)暨玉屏油茶体育公园“村跑”越野赛在玉屏侗族自治县舞阳广场火热开赛。418名户外运动爱好者在青山绿野间竞速奔跑,趣味闯关,尽情享受户外运动魅力,沉浸式领略玉屏生态之美与人文底蕴。

李娜 摄

山乡里的“电力账本”

——铜仁供电局优化用电营商环境赋能乡村振兴

陈厦华

立秋过后的铜仁,草木向阳,山风过岭。武陵山的褶皱里,藏着一派热闹——

碧江区滑石乡,白水贡米车间里碾米机转着,米袋封口、码上叉车,一辆货车等在门外;梵净山下,抹茶工厂四条生产线满负荷运转,5万立方米恒温库的温度浮动被压在毫厘之间;印江土家族苗族自治县湄沱村,村播基地灯亮着,主播举起一罐土蜂蜜,订单提示音响成一片。

一碗米、一杯茶、一场直播,产业各不相同,兴旺的门道却指向同一处:可靠的供电和其背后的服务。这些年,贵州电网公司铜仁供电局把电网架到车间田头、把服务送到村口家门、把成本降进账本细处,武陵山乡的振兴故事,正从一度电里生长出来。

电稳 山乡有了“定力”

凌晨四点,梵净山还笼在雾里,江口县贵茶产业园的厂房已经亮了灯。屋顶3万多平方米光伏板铺成一片深蓝,磨茶设备转着,空气里有茶的青涩味。这里是“世界抹茶超级工厂”,拥有世界单体最大的抹茶精制车间,产品销往54个国

家和地区。

“电力保障最重要。”贵茶股份公司总经理办副主任毛磊站在恒温库门口,库里的温度仪表停在零下18度。他说,核心设备和5万立方米冷库对温度、供电的要求近乎苛刻,一旦出现波动,将造成巨大损失。

为满足企业供电要求,铜仁供电局从220千伏凯德变电站分出一条10千伏专线,投入926万元升级双回路;在江口全域推进配网自愈改造,故障毫秒级隔离,供电可靠性从99.625%抬到99.866%。产业园投产至今,实现故障停电零起。

毛磊算过一笔账:靠屋顶光伏自发自用、余电上网,加上错峰用电,3年累计降本15%,年省电费超50万元,高峰期用电故障率较建设初期降了七成。“从最初用电报装,到后续的电力运维,再到节能降本的全方位服务,让我们看到了电力部门的用心护航。”毛磊说。

电暖 服务进了“家门”

湄沱村坐落在梵净山西麓,平均海拔1100米。村播设备、冷链冷库、茶叶

加工线、民宿农家乐,对供电可靠性要求极高。

印江供电局扩容新增配电变、为茶厂配专变,把重点台区纳入配网故障自愈范围,故障分钟级隔离复电。春茶开采前,大型直播前,党员服务队对茶企、村播中心、冷库、民宿开展“地毯式”隐患排查。290余场助农直播,场场有保电方案、专人值守,并备足应急发电设备。

产业要扩产,电得跟得上。铜仁供电局落实“三零”“三省”服务,村播基地扩建、茶厂增容、民宿报装一律靠前服务,报装时限一压再压,新项目早通电、早投产。该局推广“光明管家”前置服务,构建“供电所+村集体+经营主体”三方联动机制,形成“需求收集—方案研判—前期储备—落地回访”闭环,用电诉求一个口子进、一条龙办结。

电省 日子得了“实惠”

走进滑石乡老麻塘村的白水贡米加工车间,电动打米机匀速转着。“过去打米,柴油机一响,隔两步喊话都听不清,柴油钱、机油钱一年下来是大头。”加工

厂的师傅边说边捧起一把新米,“换上电机器,电压稳机器转速稳,碎米少了,成本降了。”

几公里外的香菇种植基地,烘干房也换了“口粮”。过去烘干香菇烧柴烧油,火候全凭老师傅的经验盯着;如今电烘房温度恒定,香菇的品相稳了,运营成本一路往下走,带动村民人均年增收上千元。肉鸽养殖、中药材、农庄农旅,也都接在这张升级后的电网上。

村口还有个新物件——老麻塘村委会门口,公共充电桩立了起来。傍晚,村民开着新能源汽车回村,插枪、扫码、充电,跟城里小区没什么两样。

油换了电,柴换了电,账上省下的是真金白银。

一域看全局:2021年以来,铜仁全市累计实施电能替代项目6957个,替代电量9.74亿千瓦时,可再生能源装机占比85.8%,乡镇充电桩全覆盖。

入夜,武陵群山静下来。滑石乡的碾米车间灯还亮着,货车要赶早市;湄沱村的直播间人声未歇,明早的快递单已堆在门口;梵净山下的厂房机器转着,一批货天亮将飞往海外。

思南红薯酸辣粉 年销三亿桶

本报讯(尹洁) 日前,思南县三道水乡周寨村,贵州佳里佳农业发展有限公司生产车间,红薯经加工后变成酸辣粉,通过电商渠道销往全国。贵州佳里佳农业发展有限公司相关负责人说:“公司产品年销量突破3亿桶,全产业链综合产值达10.06亿元。”

产业要做大做强,品种和技术是根本底气。为破解红薯产量低、淀粉含量不足等难题,贵州佳里佳公司携手江苏省农科院开展良种研发,成功培育出拥有自主知识产权的“陈薯1号”。该品种最高亩产可达0.65万公斤,淀粉含量提升20%。企业搭建覆盖抖音、淘宝等10余个平台的销售体系,常态化运营12个直播间,直面全国消费市场。

深耕直播电商赛道,精准对接全国消费市场,贵州佳里佳公司爆款产品销量持续攀升。2026年春节热销期销售额突破800万元,稳居全网同类产品热销榜单。

同时,当地构建育种、种植、加工、销售、废料再利用的绿色闭环产业链,通过薯渣循环利用,让产品附加值提升20倍。目前,“陈薯”已带动铜仁市内外红薯规模化种植超12万亩,实现种植超10万亩、综合产值破10亿元、带动超10万群众就业的“三个10”目标。

沿河网络安全宣传 走进沿边乡镇

本报讯(甘軒) 近日,沿河土家族自治县立足跨省沿边区域实际,紧扣地区网络传播特点,组织沙子街道、晓景乡、洪渡镇等沿边乡镇(街道)积极开展网络安全宣传传活动。

立足沿边实际,精准送法下乡。沿河地处黔渝湘三省市交界地带,晓景乡、洪渡镇等乡镇与重庆市酉阳土家族苗族自治县、秀山土家族苗族自治县等地接壤,群众跨省交流频繁,网络使用场景复杂多样。针对沿边乡镇群众对网络诈骗辨识能力较弱、个人信息保护意识不足等实际问题,宣传队伍深入集镇市集、沿边村寨、田间地头,结合真实案例向群众讲解养老诈骗、个人信息防护、电信网络诈骗常见手法等,让网络安全知识走进基层、贴近群众。

聚焦重点人群,提升防护技能。活动中,针对农村留守老人、妇女、未成年人等易受网络诈骗、虚假信息误导群体,工作人员以通俗易懂的方言土语,现场演示如何识别可疑链接、保护银行卡信息、防范“刷单返利”“冒充客服”“游戏诈骗”等典型骗局,并手把手指导群众下载使用“国家反诈中心”APP,切实提升群众识诈防诈的实操能力。

创新宣传形式,营造浓厚氛围。活动采取“线上+线下”相结合的方式,线下通过现场讲解、发放宣传册、互动交流等形式,让群众更加清晰了解网络领域安全隐患,进一步提升群众个人信息保护意识和识诈防诈能力;线上依托县乡两级微信公众号、村民微信群等平台,积极推送网络安全知识短视频、图文解读等内容,形成“指尖上的普法”矩阵。同时,结合沿边乡镇跨省流动人口多的特点,鼓励群众将宣传资料分享给毗邻地区亲友,扩大宣传辐射范围。

据了解,此次活动共发放宣传资料2000余份,覆盖群众4000余人。沿河将持续深化国家网络安全宣传周活动成效,持续强化沿边乡镇网络安全宣传教育,统筹跨区域协同联动,推动网络安全普法常态化、长效化,切实筑牢基层网络安全防线。

万山严把月饼市场安全关



本报讯(黄倩 文/图) 连日来,万山区各大商超月饼集中上新、货源充足、品类丰富,月饼销售逐步进入旺季。区市场监管部门同步强化节前食品安全监管,全力保障月饼市场平稳有序,让群众安心购买、放心过节。

在超市月饼销售专区,各类礼盒月饼、散装月饼整齐陈列,不少市民前来选购,提前筹备中秋节日物资,市场消费氛围愈发浓厚。“快过中秋了,特意来买月饼。现在月饼种类多、选择多,价格也很实惠。”市民张桂平说。

为充分满足中秋消费需求,商超提前谋划、主动备货,自8月底启动中秋月饼备货工作。今年在保留经典热销口味的基础上,新增多个月饼品牌及系列品类,覆盖不同年龄、不同层次消费需求,超市根据销售情况动态补货,保障市场供应充足。

市场热销升温,监管同步加码。为筑牢节前食品安全防线,防范化解食品经营风险,万山区市场监督管理局所聚焦月饼销售重点环节,深入区内商超开展节前专项巡查,常态化压实经营主体食品安全主体责任,守护群众舌尖上的安全。

“我们重点检查月饼进货票据、生产日期、保质期和包装标识,督促商家严把进货和销售关口。同时提醒市民理性消费,优先选择正规商超购买,规避食品安全风险。”万山区市场监督管理局所长杨征说。

当前,万山区中秋月饼市场货源充足、品类丰富,同时监管到位,秩序规范、安全可控,实现了市场热销与安全监管双向并行、同步发力。下一步,万山区将持续紧盯节日食品市场,常态化开展巡查监管,规范经营秩序、严把质量关口,全力守护群众节日消费安全。