

青海海东 以花为媒百业兴

□ 本报记者 拓兆兵

近日,第十三届中国网络视听大会在四川省成都市举办,会上发布的《中国网络视听发展研究报告(2026)》显示,当前我国网络视听用户规模突破10.99亿,行业市场规模达1.29万亿元。“网络视听+”作为数字经济领域的新模式新业态,不仅为行业生态拓展带来更多可能性,还成为赋能实体经济、激活内需市场、推动产业升级的重要抓手。

从短视频的兴起“种草”到直播电商的即时转化,从微电影的场景植入到播客的深度触达,“网络视听+”使“看内容”与“促消费”实现无缝衔接。

作为数字经济与实体经济深度融合的重要纽带,“网络视听+”为千行百业开辟出新赛道。比如,四川遂宁射洪市持续发力微短剧领域,走出“一条视频带火一个产业、一部短剧带火一座县城”的发展路径,2024年6月至今依托视听内容直接拉动综合消费超3亿元;广东佛山顺德区联合头部视听平台,推动当地家具营销走向“政府搭台+平台赋能+企业达人共创IP”的模式,带动当地家具品类线上销售额有效提升……“网络视听+”正以海量用户基础,成为产业升级、业态创新的重要驱动力。

作为数字经济发展的内容,一方面,“网络视听+”不断创造新的消费场景,激活潜在消费需求,成为促进消费的重要动力。另一方面,“网络视听+”以数字技术为支撑,既为传统产业数字化、智能化转型提供成熟的数字载体,也为新质生产力在数字消费领域的落地应用开辟了海量场景。视听产业的跨界融合还带动全产业链的岗位扩容,从内容创作、直播运营到电商服务、供应链管理,“网络视听+”催生了大量就业和创业机会。

万亿元级市场规模,10亿级用户流量,既为“网络视听+”带来了广阔的发展空间,也对行业的规范化发展、精品化创作提出了更高要求。

要深耕内容,摒弃“流量至上”的短视思维。坚守正确价值导向与专业创作理念,以内涵丰富、制作精良的视听精品,推动视听产业与实体经济共生共赢。近段时间,《生命树》《太平年》《看得见风景的窗》等影视作品,凭借过硬质量实现口碑与流量双丰收,不仅打动了万千观众,更带动作品取景地文旅产业蓬勃发展。

要严守底线,压实平台主体责任。加快健全行业自律与政府监管协同发力的治理体系,重拳整治流量造假、虚假宣传等乱象,为视听行业长远发展筑牢根基。部分创作者为博眼球,利用生成式人工智能技术恶意重构、戏谑经典文艺作品、历史人物等,相关视频作品造成恶劣社会影响。面对乱象,相关部门有力开展“AI魔改”视频专项整治工作,各网络视听平台履行主体责任、落实整改要求,有效推动视听产业规范前行、繁荣发展。

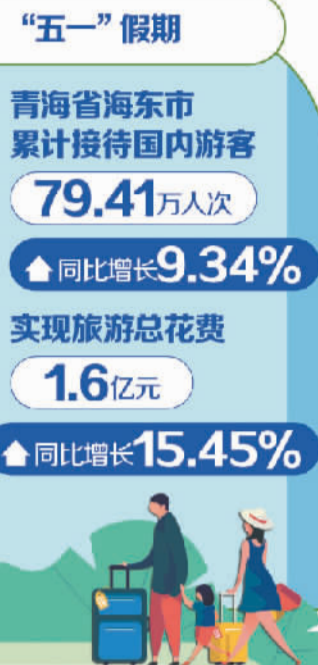
“网络视听+”与千行百业同向同行、融合发展,才能让行业更加“有声有色”,更好满足市场需求。

丁振乾



上图 近日,在青海省海东市民和回族土族自治县桃花源景区,游客在赏花、聚餐。

右图 日前,在青海省海东市民和回族土族自治县杏花林间,小朋友们参与研学活动。



从循化撒拉族自治县和化隆回族自治县的杏花,到民和回族土族自治县的桃花,再到乐都区的梨花……春夏之交,青海省海东市民和回族土族自治县迎来一年中最美的花季,鲜花接力绽放,吸引了大量人流。近年来,海东市民和回族土族自治县以花为媒,明确“周末放松,来趟海东”文旅IP,系统打造集观光、体验、文创、民宿于一体的乡村旅游产业链,以花兴业,以花惠民,切实推动赏花流量高质量转化为经济增量。

做活花产业

走进乐都区碾伯街道下寨村,尽管下着小雨,但梨花节期间摊位众多、人头攒动,好不热闹。

“过去花开人不开,现在人不想走。”个体户蔡进军说,他本来在县城做生意,每到梨花开,都会关了县城的店铺到此赶集。这几年,蔡进军见证了当地梨花节的显著变化。他高兴地说:“以前路不好,游客拍完照就走,一天赚不了多少钱。近几年,乐都区完善沿途交通网络,修建停车场和观景台,下寨村的梨花节越来越火,游客越来越多。”

近年来,海东市民和回族土族自治县围绕游客的赏花需求进行系统谋划。今年,当地依托168公里黄河生态旅游带的独特资源,将文旅活动串点成线。

从3月到5月,海东市民和回族土族自治县采取全域联动、多点布局的策略,让文旅活动不断档。从3月底开幕的化隆第十届杏花文化艺术周,到4月份的民和桃花文化旅游季、乐都区梨花节,各类特色活动轮番登场,红白花海交织相融,勾勒出河湟大地独特的文旅风光。为丰富游客体验,当地还组织了千人撒拉宴等特色活动,让赏鲜花、尝美食与品文化彼此交融。

海东市民和回族土族自治县打破过去各村各镇各自为政的局面,对花季资源进行差异化配置。4月上旬,循化杏花率先登场,民和桃花紧随其后。4月下旬,化隆杏花进入盛花期,民和郁金香在“五一”假期继续开放。错峰开花将花季从过去的“半月游”拉长至近两个月,有效分散了客流压力,让沿线商户的收入更加平稳。

在规划上,海东市民和回族土族自治县精心推出精品旅游线路,串联花海景区、特色村落、农家农庄、民俗点位和研学基地,沿途配套完善交通路网、生态停车场和休憩驿站。这些线路兼顾自驾、组团和亲子研学等多元需求,受到西宁、兰州等周边城市游客的青睐。

做深融文章

赏花文旅已发展多年,如果只停留于“看”,终难逃同质化竞争。海东市的解题思路是:将花与文化深度融合,让风景有“魂”。

在循化,音乐会搬到了黄河边,器乐演奏、“花儿”联唱等精彩演出不断。高亢悠扬的旋律在花间回荡,游客在赏花的同时近距离感受非遗魅力。“以前来就是看花拍照,这次赶上了‘花儿’会,这样的好歌、美景,让人印象深刻。”来自甘肃的游客赵广美说。

积石镇樱花一条街附近,撒拉族传统美食街区人头攒动。来自西宁的张生梅一家四口在村民邀请下品尝撒拉族点心,欣赏黄河岸边的音乐会。一旁的撒拉族绣展上,绣娘们飞针走线,游客还可现场体验刺绣。

循化探索形成“赏花观光、民俗体验、产品促销、产业联动”全链条融合模式,成效显著。清明假期,该县星级饭店入住率超90%,多家特色民宿连续3日客满;星级农家乐接

待游客5.35万人次,营收达481.5万元。手抓、搅团等特色小食受追捧,部分农家院单日收入突破6万元。30余名农户变身流动摊贩,日均增收超5000元,农特产品销量同比增长75%。“庭院经济”与文旅深度融合,为乡村全面振兴与县域经济高质量发展注入了新的活力。

乐都梨花的盛开,让周边农户尝到了甜头。高庙镇旱地湾村村民李吉财的温室大棚里,红彤彤的大樱桃挂满枝头,游客提着篮子穿梭其间。今年“五一”假期,前来采摘的游客数量增多,仅5月2日,就有200多名游客慕名而来,单日采摘收入超过1万元。“很多顾客是来看梨花的,顺便来摘樱桃、买新鲜蔬菜。盛花期那天,樱桃、草莓、西红柿、辣椒都卖断货了。”李吉财说。

旱地湾村党支部书记李守奎说,该村现有温室大棚约980亩,主要种植凉菜和大樱桃,并向游客开放现场采摘。每年3月中旬采摘季开启,梨花盛花期与“五一”假期交汇期间都会迎来客流高峰。依托大棚产业,村民基本无需外出打工,实现了在家门口稳定增收。2025年,旱地湾村集体经济收入接近12万元。

做强链效应

赏花带来人气,文化留住人心,发展文旅的最终落脚点是让百姓的钱袋子鼓起来。

在民和隆治乡沿雅梨源文化旅游有限公司的车间里,几名妇女正在打包入库当地特色产品“软儿梨”。公司负责人荆秀芳说,产品以当地软儿梨为原料,加工成软儿梨果汁、果酒,销往省内外。“我们依托隆治乡的优质软儿梨资源,建成产业生产基地,与农户达成订单收购协议,带动527户软儿梨种植农户,其中脱贫户56户。人均种植2亩,亩产5.6吨,收购价每吨1800元。季节性用工45人,人均年收入1.2万元。种植规模以每年2%的速度增

长,带动周边乡镇同步增收。”荆秀芳告诉记者。

在化隆群科新区,安达其黄河岸畔已成为备受游客青睐的打卡地。2024年,依托锡山一化隆西部协作机制,建成青海省首个高原蝴蝶兰高标准繁育基地。基地融合周边生态与人文环境,打造集休闲观光、花卉采购、沉浸式体验于一体的产业新模式。游客既可徜徉杏花林,亦可走进蝴蝶兰基地,赏花、购花、拍照、休憩。这一“以花为媒、以产促游”的探索,丰富了旅游业态,也为高原乡村产业振兴注入新活力。

在平安区沈家村大红岭“杏福岭”,每当此时,千亩杏花沿山坡铺展,吸引游客纷至沓来。花谢之后,产业链才真正显露全貌。青海宏博农林科技开发公司以“高原富硒杏”为核心,构建起种植、加工、文旅协同发展的模式。该公司联合中国林业科学研究院培育耐寒抗旱的“青宏杏”新品种,通过智能滴灌、物联网监测实现标准化种植,年产量达200吨,采用“公司+合作社+农户”模式,带动周边6个村320户农民参与种植,户均年增收3.6万元。

公司负责人罗彬告诉记者,大家凝心聚力,用了7年时间,终于将3800亩荒山变成杏林。“依托杏林资源,‘杏福岭’生态度假区推出杏林认养、研学教育、山地运动等场景,在文创开发上,‘认养一棵树’生态计划衍生出杏花主题手工艺品、杏果深加工礼盒等产品,预计销售额超2000万元。”罗彬说,从赏花到摘果,从加工到文创,一朵朵杏花在平安区开出了完整的产业链,带动越来越多人过上好日子。

贵州榕江——

乡间人才创致富新路

本报记者 王新伟 吴秉泽

近年来,贵州省黔东南苗族侗族自治州榕江县以打造创新、创意、创业“三创”人才集聚地为核心,通过政策引才、产业育才、平台赋能三方面发力,让各类人才在乡村沃土扎根结果,探索出一条欠发达地区全员参与、全域共享的新路。

榕江县人社局副局长杨武瑜告诉记者,该县推出“政府主导+企业带动+学校培训+自主创业”的培训模式,针对返乡创业者实际需求,开设电子商务、现代农业、乡村旅游、手工艺制作等特色培训课程。2023年以来,榕江县已累计吸引2000多名游子返乡创业,带动6000余人实现家门口就业,返乡创业项目年产值突破1.2亿元。

政策筑基,铺就人才“归榕”通途。榕江县巧用“村超”品牌吸引力,推出“榕归计划”“青村计划”等系列举措,构建起“刚性引进+柔性汇聚”的引才格局。同时,借助赛事热度柔性引进800余名专家人才担任名誉村长、产业顾问,让“外脑”智慧扎根田间地头。“村超”带来的流量红利更转化为发展动能,吸引1000余家企业来榕考察,签约项目60余个,带动餐饮、住宿、文创等产业扩容。

原本在江西老家经营一家农产品公司的刘敏涛,2022年作为人才被引进榕江发展,如今是县里的“招商专员”。他告诉记者,榕江为了给企业做好服务,相关部门为招商引资提供项目落地全流程审批事项辅导清单和帮办代办服务,营商环境越来越好。

产业赋能,锻造本土“兴榕”力量。榕江县深化“人才+新媒体+村超+产业”融合发展模式,建成20个新媒体服务站,构建县乡村三级人才矩阵,打造“村超线上村集”IP。此外,当地推出“村超线上村集”助农品牌IP,累计吸引139名个人主播、5个团队、31家企业参与。目前,榕江县共举办各类“节日活动+短视频+带货大赛”200余场,全网曝光量超6亿次,线上线下综合增收约1.5亿元,推动“村货”借网出山。

“以前守着优质农特产卖不出好价钱,如今跟着县里学新媒体运营、学直播话术,靠着一部手机就能把家乡香米、山野菌菇、手工腊味卖到全国各地。”本土返乡青年、村级新媒体创业带头人龙胜鹏告诉记者,早在外务工的他,看准榕江“三创”人才扶持政策与村超流量叠加机遇,主动返乡扎根创业。入驻乡镇新媒体服务站组建本土直播小队后,他积极参与县



贵州省榕江县兴华乡高排村返乡创业大学生刘勤兰(右二)与当地手艺人一起制作蜡染产品。



域电商助农专场活动,依托县里系统化人才培养帮扶体系,不仅免费吃透短视频剪辑、全域直播运营全套实操技能,还对接上县域农产品产销供应链资源,带动周边10余户农户抱团创业增收。“榕江实打实的创业场地补贴、流量孵化扶持,一对一产业对接服务,让年轻人返乡创业没有后顾之忧。”龙胜鹏说。

当地依托“专家+基地+农户”帮扶体系,1700余次技术服务精准落地,29项新技术、52个新品种成功推广,破解65个生产难题,成立“榕江草珊瑚科技小院”,既让产业提质增效,也让农民在技能提升中实现增收致富。

平台聚力,构筑发展“强榕”磁场。榕江县以校地合作与实体园区为支点,搭建人才成长“立交桥”。当地深化与清华大学、上海交通大学、中国

农业大学等高校合作,形成“需求对接、资源共享、双向赋能”长效机制,让高校智力资源持续流入。榕江县兴华乡高排村返乡创业大学生刘勤兰不仅在乡村主播培训中学会了短视频剪辑拍摄、直播带货等技能,还取得互联网营销师资格。如今,刘勤兰在“村超”球场附近开起了蜡染体验馆,在线上同步销售蜡染产品,带动超120名绣娘、染娘在家门口就业增收。

当前,“贵州·榕江新媒体助力乡村振兴电商产业园”等平台加速成型,吸引百余家优质企业入驻,形成产业集聚效应;“榕商汇”企业家沙龙、新媒体主题沙龙等6场交流活动接连举办,持续优化营商环境与创新生态,让各类人才在思想碰撞中激发创造活力,推动创新成果加速转化为发展实效。



近日,游客在广西贺州市昭平县昭平镇的南山茶海乡村旅游区生态茶园里,体验采茶、观赏风光、打卡留影。近年来,当地依托丰富的茶产业资源,通过“以茶促旅、以旅带茶”的方式,带动乡村旅游、文化体验、科研基地、民宿经济等多业态发展,推动县域经济发展。

黄胜林摄(中经视觉)