

喜迎党代会 乐在这五年

小屏幕撬动大产业

——从一间直播间看乐山电商助农之效

■ 记者 钟础蔚 涂子健

一部手机、一个支架，蜂场边就是直播间。在市中区白马镇，养蜂人徐鸣秀带着团队，把蜂蜜一单一单发往全国各地。随着这场“甜蜜事业”越做越大：屏幕上不断弹出的订单，既是消费方式转变的缩影，也串联起一条带动300多户蜂农增收的乡村振兴产业链。

乡村里的直播间

白马镇流村村的直播基地里飘着蜜香。支架一立、灯光亮起，直播间就开了场。镜头前，徐鸣秀一手举着金黄透亮的蜂蜜，一手比划着价格，像跟老熟人聊天。

“直播间所有朋友放心下单，咱们的蜂蜜假一罚十，源头直供、品质保证！”镜头前是她一个人的身影，镜头后却是一群人的忙碌：助播接话、报单，盯着后台随时补货；摄像和打光守着机位，把山野、蜂箱、蜜色一帧帧收进画面；下播之后，当日拍好的短视频还要赶着剪辑、发布，为下一场直播预热。很少有人知道，这位熟练开播的大

姐，是养了30年蜂的老蜂农。16岁起，徐鸣秀跟着家人追花逐蜜、风餐露宿。2020年，蜂产品大面积滞销，不少蜂农愁得睡不着觉。徐鸣秀拉上家人和团队从零开始学直播：白天跑基地、盯品质，晚上熬夜学运营、练话术，儿子帮她摸熟后台，一步步带出了能独自出镜的带货主播。一场场播下来，蜂蜜总算有了销路。

“做蜂蜜就是做良心，品质不过关，一切都是空谈。”这是徐鸣秀常挂在嘴边的话。蜂蜜瓶身上印着“假一罚十”，她说，蜂农不会花言巧语，就把承诺刻在瓶子上。

小直播间，撬动大消费

直播不只是卖货，更是一个助农平台。徐鸣秀成立的蜂运堂采取“养殖户+合作社+公司”模式，辐射带动乐山300余户蜂农稳定增收。今年，白马镇组织辖区4个村与该公司签约，以“村集体+企业+农户”模式，深耕蜜蜂养殖；企业为村集体提供稳定收益，对农户产出的蜂蜜实行兜底收购，同时免费为村民提供养蜂技术指导。在流村村，

公司联合村集体建起全市规模最大的蜂业仓储基地，为当地提供20多个就业岗位。

“大家互相帮衬，既发展了产业，也振兴了乡村，让大家的腰包都鼓了起来。”徐鸣秀说。

2025年，蜂运堂蜂蜜销量突破1000吨，销售额超6000万元；乐山蜂产品网上销售量位居全省第一、全国前五。小小直播间，撬动的是大消费。数据显示，今年1至8月，全市网络交易额600.6亿元、居全省第5位，网络零售额406.6亿元、居全省第2位。其中农村网络零售额284.2亿元，占全市网络零售额近七成；农产品网络零售额24亿元、位列全省第3位。电商产业向好的背后，是政策托举、平台搭建与人才培养协同发力。全市累计兑现电商产业奖补资金1000余万元，惠及12家企业，实现省级平台经济产业链链主、链属企业、领军人才“三项破零”。

从乡村蜂蜜，到直播间单场最高卖出1.2万只的甜皮鸭，再到峨眉山下的春茶，越来越多的乐山味，正借着直播电商的东风走出四川、畅销全国。

2026金标世界定向排位赛(中国乐山)举行首场比赛

本报讯（记者 何思源）10月30日，2026金标世界定向排位赛（中国乐山）暨“穿越三遗”古蜀驿道国际定向越野赛迎来首场比赛。当日进行的是东方佛都中距离赛，来自20多个国家和地区的800余名选手齐聚乐山，赛事设国际精英组、国内精英组、公开组、青少年组、亲子组和情侣组。

定向越野的赛场没有现成跑道。按照规则，选手在出发时才领取比赛地图，随后依照地图标定的顺序依次到访各检查点，用指卡完成电子打卡，漏点、错点或顺序错误均会影响成绩。两点之

间怎么走，全由选手在奔跑中自行判断。东方佛都赛区的台阶、隧道、岔路和连续爬升，让这种判断变得并不轻松。

开赛前，检录区已是一片忙碌。选手们整理装备、慢跑热身。14岁的甘肃选手马瑞雪告诉记者：“乐山空气好，环境好。这是我第一次站上这么大的赛场，希望能取得好成绩，多积累经验。”来自乌克兰的参赛选手Oleksandra Parkhomenko谈到比赛时语气轻快：“这里景色非常美丽，我期待接下来会有非常有趣且富有挑战性的赛程。”随后，她笑着指了指身边

忙碌的志愿者：“志愿者们真是太棒了。每个人都很有礼貌、乐于助人，始终面带微笑，不断为我们加油助威。”

发令声响起，选手们按间隔依次出发，拿到地图后迅速融入东方佛都的赛道。有人出发后先放慢脚步辨认方向，有人边跑边低头查看地图，在岔路口短暂停顿后做出选择。“赛道上有很多岔路，还要穿过隧道、上下很多台阶，跑起来并不容易。”奥地利选手Eric在完赛后，对赛道的难度印象深刻，“这里是我跑过的最酷的赛道之一，给我留下了很深的印象。”

（上接第1版）

一个企业仅仅是破题，更多企业“出海”才能成势。外贸的爆发力，往往来自一个个支点的撬动。

今年上半年，四川吉晟生物医药有限公司进出口累计4483.7万元，增幅翻倍，订单排到了“大后年”。公司副总经理谢渊把原因拆成三条：技术熬出来了，风口踩准了，政府推了一把。“海关给我们持续优化通关流程，商务部门主动靠前服务，这切实为企业减负增效，让企业能腾出手专心拓市场、接订单。”谢渊说。

今年6月，乐山市外贸综合服务平台在乐山高新区和商务局支持下迅速落地。直面的就是建机制、搭平台。

走进乐山市外贸综合服务平台，1000余平方米的展厅摆满了电子信息、绿色化工、特色农产品等上千种“乐山造”，线上直播加线下展销双轮驱动，已带动4家企业走向国门。犍为的茉莉茶把“零的突破”变成了上半年1.2亿元的出口额；沐川的茶叶沿着“一带一路”发往乌兹别克斯坦；夹江依托“中欧班列+西部陆海新通道”基地，让建材和茶叶走得更远。

近日，该平台打造的乐山市地理标志保护产品展示馆正式落成。“我们以‘乐山地标·品牌出海’为主题，把乐山所有获得地理标志的产品都放在一张‘地图’上，再由我们进行推销、介绍到国外，推动乐山地理标志资源优势转化

为国际化市场竞争优势。”乐山市进出口商会会长胡英介绍。

今年上半年，乐山外贸进出口总额47亿元，位列全省第8位，增长25.9%，增速冲进全省第7位。放在全球贸易承压的大盘子来看，这个增速不是等来的，是一单一单闯出来的。

消费之“活” 全域场景点燃消费活力

外贸闯出去，内需也要热起来。

在乐山，缺的从来不是流量，而是把“过境”变“过夜”、把“流量”变“留量”的那一步。

今年国庆假期，乐山以全新场景、全域玩法、硬核政策为抓手，持续丰富文旅供给，叠加政企联动惠民补贴，多元消费场景被充分激活，假日市场迎来了集中消费热潮——假日期间，乐山文旅热度高涨，消费热潮不减，全市A级旅游景区接待游客同比增长9.85%；全市线下消费40.37亿元，同比增长7.65%，增速跑赢全省平均水平。

更大的变化在景区、街巷之间。

“周末下班、直奔乐山”，这句听起来像朋友之间约饭的话，被乐山做成了一个文旅IP。在市中区，“夜游苏稽”把峨眉河打造成夜间大舞台；在井研县，研溪湿地帐篷音乐节满载乡村烟火气；在沐川县，蓝谷秘境在全省率先开启秋冬竹筏漂流；还有金口河区、马边彝族

自治县等地，红色观光与乡村休闲双向赋能，游客接踵而至……多元创新的消费业态、全域覆盖的消费场景，把游客的停留时间拉长，不断推动全市消费市场热度持续走高。

消费场景还在向赛演现场延伸。

2025/2026四川银行四川省城市足球联赛（简称川超）期间，乐山主场座无虚席。为了让“观赛流”变成“消费流”，乐山放出票根福利、推出专属折扣，联动1000多家优质商家，发放各类消费券超3000万元，带动消费超3亿元——这场连续数月的足球盛会，成为一次“赛事+旅游”融合发展的生动实践。

赛演搭台、经济唱戏，乐山“赛演+旅游+美食”的融合模式成效亮眼。川超赛事期间，乐山全市接待游客量同比增长超20%，夜间消费占比超20%，文旅消费活力持续释放，真正实现“一赛兴一城”。

全力冲刺，发力“千亿赛道”。五年标注的，是一条向上的曲线；五大攻坚行动刻下的，是一个“实”字。

回望“十四五”，乐山把经济总量推上2500亿元的台阶。下一个千亿不会自动到来，但嘉州大地上，车间正在有序运转，施工机械依然轰鸣，美食街的炉火还旺着，外贸平台的展厅里又换上了一批新的“乐山造”……这些具体而忙碌的日常拼在一起，就是乐山下一个千亿最实在的答案。

文明你我他

市中区苏坪村：

积分制激活乡村治理内生动力

■ 记者 罗晓玲

一袋洗衣粉、一提卫生纸……这些寻常的生活用品，在市中区牟子镇苏坪村的“积分超市”里，却有着特殊的“价签”——上面标注的不是金额，而是积分。村民参与乡村治理、践行文明新风，攒下积分就能兑换。自2023年11月推行积分制以来，苏坪村以“小积分”为支点，走出了一条“积分改变习惯、习惯涵养文明、文明促进治理”的乡村善治新路径。



工作人员在活动中宣传积分制。

市中区牟子镇政府 供图

小积分立“规矩”：细则定出行为准则

走进苏坪村“积分超市”，货架上洗衣粉、毛巾、卫生纸、拖把等生活用品整齐排列。村民手持积分卡，挑选、登记、兑换。一位刚用积分换到日用品的村民笑着说：“把自家卫生搞好，配合村里工作就能挣积分，攒够了来换东西，实在。”

这些积分如何评定？苏坪村的积分制有一套涵盖六大类三十

余项细则的完整管理体系。主动调解矛盾纠纷，每次积10分；简办红白喜事、过年不放鞭炮，积10至30分；被评为“最美庭院”、孝老敬老家庭，积30至50分；家庭产业发展示范效果好、带动作用突出的，积50分……积分项目覆盖乡村治理的方方面面。积分按户累计，每1个积分可兑换价值1元的商品，年底统一公示、接受监

督。

规则落地后，最直接的效果是把村级事务从“干部催着干”变成了“群众主动干”。苏坪村党委书记陈海埏告诉记者，过去推进环境整治、政策宣传等工作，干部要反复上门动员；如今这些事都成了“挣分项”，房前屋后清扫、邻里互助、配合村级工作，都能轻松挣积分，村民从“旁观者”变成了“参与者”。

小积分有“温度”：好家风带出好乡风

物质激励之外，积分制也唤醒了村民对荣誉与认可的珍视。在孝老敬老评选活动中，苏坪村评出一批模范家庭，该村七组村民程学华的事迹让许多人动容：丈夫病重期间，她扛起家庭重担，照顾丈夫和瘫痪在床的公公；丈夫离世后，她依然悉心照料公公。程学华被评为

苏坪村孝老敬老模范，获得了50分积分及奖品。这份来自全村认可的荣誉，比任何说教都更有力量。

类似的评选还有“五好家庭”“最美庭院”等。通过每月红黑榜评比、奖励考上大学的优秀学子等举措，苏坪村把孝老爱亲、重视教育、勤俭持家、简办红白喜事等

文明理念融入积分体系，让移风易俗有了抓手，让村容村貌有了看得见的变化。积分榜单年底公示，比学赶超的氛围日新浓厚。正如一位村民所说：“大家都很支持积分举措，不仅能得积分，还能参与家乡建设，共同治理和美乡村。”

小积分有“后劲”：好机制激活长效治理

积分制推行以来，苏坪村的风气悄然改变。邻里纠纷少了，房前屋后干净了，谁家有个红白喜事也不再攀比排场。积分制在改变村容村貌的同时，也让村民得到了物质实惠和精神荣誉。如今，积分制已从一项新制度逐渐变成村民的生活习惯，也成为苏坪村推进乡村治理的一个长效抓手。

陈海埏表示，下一步，苏坪村将结合村民反馈，动态调整加分、扣分标准，让积分规则更加简单易懂、公平公正；严格执行日常记录、月度统计、张榜公布、季度复核，杜绝人情打分。同时，持续运营“积分超市”，丰富兑换品类，把年度积分排名与评优评先、村级福利优先享受等挂钩；通过村村响广播、微信群、入户宣讲等方式，常态化讲解积分怎么挣、怎么兑，降低参与门槛，让房前屋后清扫、邻里互助、简办红白喜事等小事都能挣积分；党员干部带头示范，重点引导留守家庭、青年返乡户、妇女群众、学生家庭参与，培育积分示范户、文明示范庭院，以典型引路带动全村农户参与。



考上大学的优秀学子用积分兑换物品。

市中区牟子镇政府 供图

乐山是我家 文明靠大家

四川高速公路建设开发集团有限公司
关于召开乐山山湾宾馆有限公司2026年第一次
股东会的通知

各股东单位：

因乐山山湾宾馆有限公司为非持续经营状态，已被吊销营业执照，根据《公司法》《公司章程》的有关规定，四川高速公路建设开发集团有限公司作为持股88%的股东召集召开乐山山湾宾馆有限公司2026年第一次股东会，股东会定于2026年11月16日召开，现将有关事项通知如下。

一、会议时间

2026年11月16日（星期一）上午10:30

二、会议地点

四川省成都市四川高速大厦14楼会议室

三、参会人员

四川高速公路建设开发集团有限公司、乐山市会议服务中心（或更名后主体、承接主体）、乐山星源交通开发总公司（或更名后主体、承接主体）的法定代表人或经法定代表人授权的委托代理人。

四、会议议案

关于审议注销山湾山泉水直销部、山湾山泉水陕西街直销点、山湾山泉水顺城街直销点的议案

五、有关事项

（一）请参会单位于2026年11月12日（星期四）下午17:00前，将《参会回执》和《授权委托书》发送至会议联系人：樊雅萌，联系电话：02861556829，邮箱：ccc992026@126.com。《2026年第一次股东会议案》《参会回执》《授权委托书》请联系会议联系人获取。

（二）参会人员请提前15分钟进入会场，自觉遵守会场纪律。

四川高速公路建设开发集团有限公司
2026年10月28日

广告