



凉都海螺村返乡创业者： “家门口也能赚大钱”

本报记者 岳端 实习生 邱璐珉 郭文兵



穆小敏查看烟叶烘烤情况。



冯朝江经营的民宿。

7月24日，六盘水市钟山区保华镇海螺村的烤烟房传来淡淡烤烟香味，时下正是烟叶采摘烘烤季，村民穆小敏打着手电筒，从烤烟房的小窗里依次查看烟叶色泽。

“品质越好，卖价越高。守着烤烟，也能把日子过红火。”穆小敏的脸上写满喜悦与底气，而5年前的她从来没奢望在家门口就能过上赚大钱的生活。

她的故事，就是海螺村发展最生动的注脚。

近年来，海螺村鼓励党员创办个体经济、民营经济，以党员带动群众创业，努力将村里产业做大做强。

计划年产1200吨的粉丝加工厂建起来了，成片的烟叶种起来了，环境卫生好起来了……穆小敏听到越来越多从家乡传来的好声音。

外出打工的她，“回家”这个念头一天比一天强烈。

2020年，穆小敏回到海螺村，算了一笔经济账，决定从种烤烟开始试水。

为鼓励村民种植烤烟，海螺村在帮扶下建起有近40栋加工室的烤烟房，每栋一年仅需支付350元费用。加工高峰，穆小敏一口气租下15栋。

从开始的50亩，到现在，她又带动弟弟和女婿加入，全家共种植烟草200余亩，每年增收20万元以上。

靠着种烤烟，她在市区买了房子，方便孩子们在城里读书，家里又添置了汽车，方便照看烟田也方便照看孩子。

“无工不富，无农不稳”，海螺村党委书记陈林常将这句话说挂在嘴上。现在海螺村不仅发展起烤烟养殖，魔芋种植、旅游等多元产业也开展得如火如荼。

陈林告诉校媒融合调研组，2024年海螺村集体收入达94万元。

海螺村涌现出越来越多像穆小敏这样的“创业者”。

“黑花杆、白花杆、绿花杆……不同的海拔要种不同的品种，这是我自己摸索出来的。”魔芋种植大户田茂昌蹲在田里，扒开叶片观察魔芋生长情况。

种过香菜，种过玉米，2020年，考虑到种魔芋经济价值高，田茂昌在村里鼓励下，大胆尝试魔芋种植。他爱琢磨、爱动脑，参加村里组织的培训之余，总想着怎么把魔芋种好。

通过几年的种植，他摸索出最适合当地魔芋种植的模式与品种。“魔芋是半阴植物，和玉米套

种能起到遮阴的效果，魔芋产量大大提高了。”田茂昌说。

现在他不仅是种植大户，还成了魔芋专家，主动教授村民种植技术。村里土地不够，又到邻村流转土地，魔芋种植面积达到200余亩，农忙时节，周边村庄村民都来打短工，一年光支付出去地租、务工费都将近15万元。

海螺村地处著名的凉都，“每年夏天全国各地过来纳凉的乘客络绎不绝。”当了海螺村党委书记12年的陈林自豪地说，依托凉爽的气候，海螺村鼓励村民发展民宿，已小成气候。

“今年已经接待最少6波旅客，根本接待不过来，前两天我还介绍了几十人去旁边家。每天要保证客人吃得饱、不重复，可把我愁坏了”。村民冯朝江有了幸福的“烦恼”。

几年前，冯朝江也是外出务工的一员。在苏州经营服装厂13年后，最终因为厂子不景气灰心地回到家乡，却在这里又重燃了希望。

看着家中的闲置房屋，结合当地气候优势与旅游产业，冯朝江多番考察后，决定发展民宿经营。

“现在人们旅游需求高，房间里要有独立卫生间、要有衣柜、

硬件设施要齐全……”他脑子里活，头头是道地讲着自己的“致富经”。

现在他经营着2400平方米的民宿，一天最多可以容纳80人住宿。带动附近村民也纷纷将自家民房改成民宿，吃上了“旅游饭”。

“我们下一步要将分散作战的民宿联合起来，进行公司化运

营，对服务和价格制定相应的标准。”陈林信心满满地说，目前已经有20多家民宿想加入进来呢！

不远处，海螺村的村歌响起，“远方的客人，来海螺哟，跳起舞来唱起歌，唱得山花满山合，醉了你我醉海螺……”

指导老师：秦杰 彭勇



田茂昌(右一)与贵州民族大学政治与经济管理系师生交谈。

关岭九仙景区 不仅藏着清凉，更藏着文化

本报记者 尚宇杰 实习生 谭罗慧 余会菊 龙开凤 杨青春



游客在关岭九仙旅游景区漂流。



溶洞深处的石林奇观在灯光映衬下幻化为奇景。

近日，由贵州民族大学旅游与航空服务学院师生团队，联合贵州日报组成的校媒融合调研组，走进关岭九仙旅游景区，只见石幔飞瀑在溶洞中飞挂，碧水激流在洞穴间穿梭，一艘艘橡皮艇“漂”入黔中秘境，让游客尽享阵阵清凉。

眼下，正值避暑旅游旺季，九仙景区迎来了一波小高峰，景区日均接待游客量千余人次，游客主要来自广东、四川、重庆等地，景区溶洞观光、洞穴漂流、九仙水世界备受游客推崇喜欢。

“四川温度太高了，所以我们选择来到贵州关岭九仙洞天景区玩，这里是避暑的好地方。”刚刚体验完漂流项目的四川游客杜宜丰开心地说。

九仙旅游景区由“九仙洞天”“九仙洞漂”“洞天海啸”“亲子乐园”“九天瑶池”五大景点组成，是一处集观光、休闲、游乐、互动于一体的国家4A级旅游景区。其中，“九仙洞天”洞道总长13公里，分上下五层，总面积达30余万平方米，目前已开发3公里，10余万平方米。

最具代表性的“梦幻深渊”，由地下大裂谷天然构造而成，被誉为世界奇迹。“九仙迎宾”“天界仙门”“九天玄宫”等景点各具特色、景观壮丽，令游客叹为观止。中国溶洞协会会长朱学稳盛赞：“九仙洞天，天下奇观”；中国工程院院士卢耀如曾题词：“天工塑造，胜景洞天”。

“九仙洞漂”全长39公里、垂直落差达59米，穿行于奇幻多变的喀斯特溶洞之间，融合黑洞漂流、海底漂流、峡谷漂流等八大体验段落，被

誉为“目前国内最刺激的洞穴漂流项目”。

沿途人工雕刻的石林奇观在灯光映衬下幻化为“龙宫”“石幔飞瀑”等奇景，游客仿佛穿行于一幅幅动态山水画卷之间，在速度与激情中感受沉浸式的清凉探险。

除漂流之外，“洞天海啸”“亲子乐园”等游乐设施也吸引了大量游客驻足体验，既能观景赏洞，又能亲水嬉戏，景区整体游玩时间每天可达5—6小时，文旅体验链条不断拓展，产品内涵与外延显著提升。

佳机遇美景，酒旅融合催生山间烟火气。在九仙洞漂的溶洞深处，一座依岩而建的小酒馆悄然藏于奇景之间，成为吸引游客驻足的一大亮点。

酒馆设在溶洞中段，游客走累了，正好可以歇脚，品尝九仙洞藏。酒馆依托溶洞天然岩壁搭建，中途设有科普牌介绍酱香型白酒酿造的基本工艺，既满足了不同游客的休憩需求，又巧妙融入了贵州地道的酱香型白酒文化。

“我们希望打造的不只是‘清凉’，更是一个可以讲故事的漂流。”九仙景区副总经理刘毅表示，景区的独特不仅在漂流本身，更在漂流之上的文化叙事。

调研组在洞内观察到，沿线已设置部分科普牌，向游客介绍喀斯特溶洞的形成原理，让“看得见的钟乳石”变成“看得懂的地质课”，推动漂流体验向知识体验的跃升。

距黄果树大瀑布景区仅20公里的九仙景区，巧用区位优势创新套票组合破局引流困境，创新推出“黄果

树+九仙漂”套票组合，瞄准黄果树旺季限流下的游客溢出需求，成功引导游客“错峰体验”。

“联动套票既为游客提供了限流时的新选择，也让更多游客感受九仙洞漂的独特魅力。”刘毅介绍，联票策略实施后，不仅盘活了周边客流资源，也有效破解了“酒香也怕巷子深”的引流瓶颈，景区客流量增加了10%。

除了酣畅玩水，关岭的康养旅居服务更是吸引广大游客远道而来。黄果树森林医养基地依山而建，通透雅致的客房推窗见绿，工作人员的热忱服务让异乡游客倍感温暖。在这里，游客可在活动室放声高歌，亦可体验特色康养理疗，在动静之间舒展身心，把旅居过成向往的日常。

调研过程中，调研组成员通过游客访谈与问卷调查收集了一手反馈，游客普遍对九仙洞漂带来的清凉感与奇幻景观给予高度评价，认为“漂得过瘾、景也震撼”，尤其是溶洞内部的光影效果和石林奇观令人印象深刻。

“这里的服务、硬件设施感觉都很好，客户的诉求都能得到满足，这是我们第二次来了。”湖南游客黄启新坦言。

不仅藏着清凉，更藏着文化。九仙景区之所以打动人心，关键在于“借势、挖潜、融情”上的努力，景区的探索路径为贵州漂流品牌注入了新思路，九仙景区的故事，还在继续。

指导老师：张晶 王娟娟 王璐瑶

周寨村“产业筑基、直播赋能、村企联动”模式 酸辣粉“嗦”出十亿产业

本报记者 龙海若 实习生 周承桃 陆丽娜 吴文军 朱飞翔



贵州佳里佳农业发展有限公司直播带货现场。

“叮！叮！叮！”随着三声清脆的开单提示音响起，陈薯电商直播运营中心瞬间被点亮。直播间内，主播们精神抖擞，手里拿着“陈薯”酸辣粉对着镜头热情洋溢地推介道：“家人们，想吃最地道的川渝味？看看我们陈薯纯红薯粉！零添加，软糯Q弹，今天下单还送三包调料！来，我们第一波三、二、一——先上100单，手慢无！”随着中控娴熟的操作，直播间屏幕滚动刷新着新的评论和点赞，后台订单数字不断跳动。

无人镜头掠过铜仁市思南县三道水乡的苍翠山峦，这里是周寨村最繁忙的一片厂区——贵州佳里佳农业发展有限公司。这里不仅是红薯的魔法工厂，更是被直播电商点亮的乡村振兴高地。近日，贵州民族大学校媒融合调研团踏上这片充满生机的土地，探寻周寨村依托“红薯产业+电商直播”实现乡村振兴的实践路径。

贵州佳里佳农业发展有限公司作为周寨村红薯产业的龙头企业，在电商直播领域成绩斐然。公司董事长张诚回忆创业历程，感慨万千：“2020年，我们看到了电商直播的潜力，决定建立陈薯电商部。当时，我们四处招募人才，最终吸引了20余名返乡大学生加入。”创业初期，困难重重，团队缺乏经验，直播效果不佳，但他们没有放弃。“当时没人懂直播，全靠自己摸索。”通过自主培训，不断学习直播技巧、产品知识，经过无数次的实践摸索，直播团队终于逐渐找到了适合自己的风格和运营模式。

目前，该公司拥有40多位主播，共12个直播间销售红薯酸辣粉。同时，在国家政策的支持下，佳里佳的“陈薯”酸辣粉发力跨境电商，成功走向世界。“我们2024年8月通过国际线上平台完成首单交易，目前产品已销往新加坡、泰国等东南亚市场，有望在未来两到三年内逐步扩大海外市场份额。”站在灯火通明的直播间外，张诚难掩自豪：“从2021年销售额首破千万元，到2022年破亿元，今年销售额预计突破10亿！酸辣粉就是我们的‘金扁担’，一头挑着家乡的红薯，一头挑着全国消费者的餐桌。”

佳里佳公司的标准化生产车间，空气中弥漫着红薯的甜香。清洗、粉碎、过滤、蒸熟、晾晒……经过数道工序，本地红薯蜕变成晶莹的粉条。村民李国富正熟练地操作着烘干设备：“以前种红薯卖给收购的贩子，一斤才几毛钱。现在厂里保底收购价一块五，我还在厂里上班，每月工资四千多元！”他身后的仓库里，打包成箱的“陈薯”酸辣粉正被装上物流车，发往全国各地。

周寨村村委会主任王勇翻开一本厚厚的账本，账目数字展现出山乡巨变：“周寨村曾经产业发展单一，人均年收入不到3000元。现在全村围绕红薯产业，形成‘一企带四社’模式——佳里佳公司带动种植、加工、营销、资金互助四个合作社，去年人均可支配收入达到28万元！”他指着村委会墙上的“乡村振兴示范村”奖牌感慨：“小小红薯做成亿元产业，直播电商就是那根点石成金的手指。”

乘着直播电商的春风，周寨村的基层治理也进行了“云端”改革。今年3月以来，每月最后一个周六晚8点，村委会通过直播间向村民宣传国家政策、通知村务“新鲜事”等内容，村民足不出户就能参与全村会议。镜头前，王勇正通过“云端村民会议”讲解医保新政，数百名村民在线观看。会议结束后，直播间即刻“变身”为带货现场，推广村企合作的红薯产品。“直播间就是我们的第二办公室！”王勇展示着后台数据：“上次会议后两小时带货额就破5万元。村集体增收了，村民参与治理的热情更高了。”这种“村务直播+电商带货”的循环模式，让基层治理的“最后一公里”变成了致富增收的“高速路”，形成治理与增收的良性循环，为村庄发展注入强劲动力。

当手机成为新农具，直播变成新农活，周寨村“产业筑基、直播赋能、村企联动”的模式，为乡村振兴提供了极具价值的实践样本，流量与土地碰撞出的火花，点亮越来越多农民的致富梦想。

指导老师：伍顺比 成嘉廷



贵州佳里佳农业发展有限公司红薯酸辣粉生产车间。