



# 深山游出致富鱼

田甜 本报全媒体记者 余燕

“鱼儿们，吃早餐了！”随着饲养员陈太华手臂挥出一道道弧线，一粒粒像黑巧克力豆的鱼食撒向鱼塘，溅起朵朵小水花，瞬间便消失不见，成为鱼塘里鲟鱼的美餐。

1月29日10时左右，记者来到位于上饶市广信区上泸镇的上饶鲟鲤科技有限公司养殖基地时，正赶上陈太华、余坦英等七八名员工在投喂鱼食。不远处是连绵起伏的苍翠青山；近处是依坡而建的数十口连片鱼塘，潺潺流水中，一尾尾大小不一的鲟鱼正在畅游嬉戏，怡然自得。

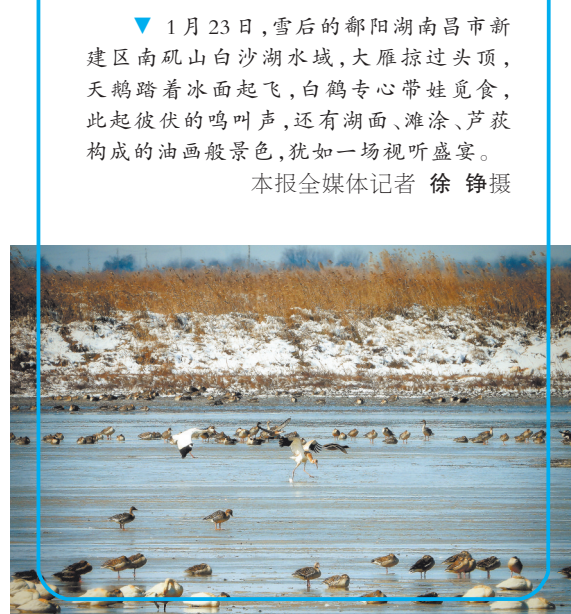
“基地占地270亩，共有大小鱼塘76口，鱼群数量近150万公斤，从鱼苗到20年的成鱼都有。”上饶鲟鲤科技有限公司董事长黄宁介绍，鲟鱼是冷水鱼，最高养殖温度不超过25℃，对水质要求也高。上泸镇地处大鄣水库下游，生态环境优越，养出来的鲟鱼品质上乘。

来自黑龙江的佟国发从事鲟鱼养殖业多年，2010年，经过反复选址，最终将养殖场建在了上泸镇毛源村，十年间稳步发展，但也曾遇到产业链不够完整、后续发展资金不足等问题。为做大做强鲟鱼产业，2021年，黄宁联合佟国发等人，共同成立上饶鲟鲤科技有限公司，加大科技研发投入，特聘中国水产科学研究院长江水产研究所的相关专家提供技术支持，在有序扩大养殖规模的同时，引进鱼片、鱼子酱等深加工项目，加快形成从鱼苗繁育到成品鲟鱼养殖、加工和销售的完整产业链。经过近年来的快速发展，养殖基地渐成规模，在业内崭露头角，生产的鱼子酱、鲟鱼分切产品在北上广深等一线城市广受消费者欢迎，还远销欧美、日本等国际国内市场。去年，该基地销售额逾4000万元，带动当地百姓在家门口就业增收。

“目前，基地的升级改造接近尾声，净化车间、冷冻车间等已经建好，鱼子酱生产设备进场到位，春节后便可投入生产。”黄宁满怀信心地说，项目正式运营后，基地集水产养殖、加工销售、科普教育和休闲观光等功能于一体，有望成为一个农文旅综合体。大鄣水库是上饶市饮用水源地，滋养一方百姓的同时，也为流域经济发展提供了新机遇。上泸是大鄣湖区第一流经地，优越的地理环境和水源，特别适合开展生态种养。“绿水生金，青山富民。”上泸镇党委书记孙峰表示，该镇将在现有产业发展基础上，围绕鲟鱼、黑山羊和茶叶等特色生态种植养殖产业，进一步科学规划产业布局，推动一二三产深度融合，持续将生态优势转化为经济优势、发展优势，助力乡村振兴。



▲ 1月29日，一群群红嘴鸥在南昌瑶湖展翅飞翔，场面蔚为壮观。每年冬季，越来越多的红嘴鸥飞抵瑶湖越冬，为城市增添了别样的生趣和活力。 本报全媒体记者 李劼摄

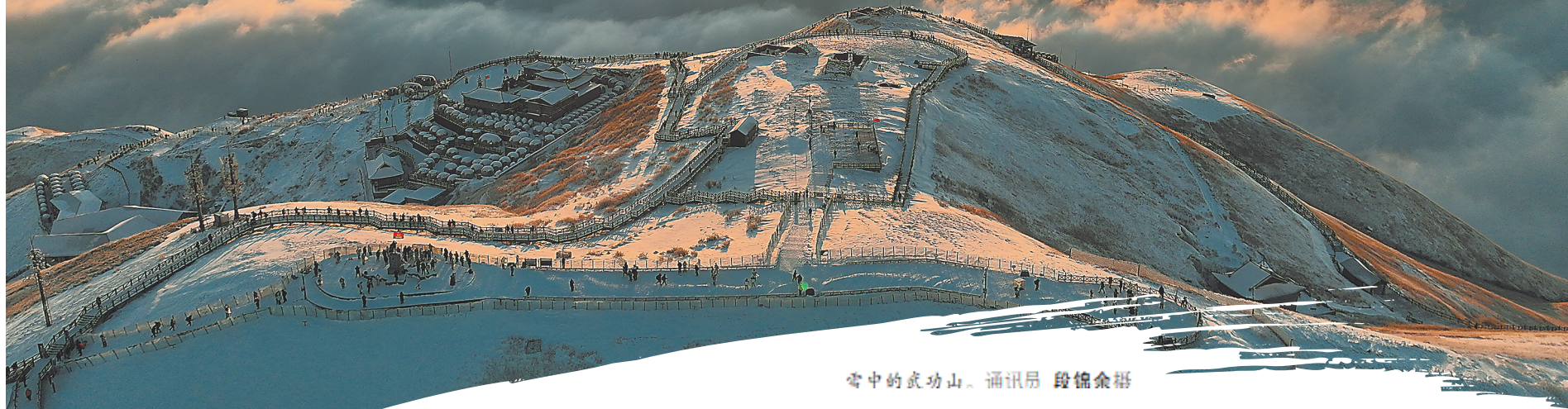


▼ 1月23日，雪后的鄱阳湖南昌市新建区南矶山白沙湖水域，大雁掠过头顶，天鹅踏着冰面起飞，白鹤专心带娃觅食，此起彼伏的鸣叫声，还有湖面、滩涂、芦荻构成的油画般景色，犹如一场视听盛宴。 本报全媒体记者 徐铮摄

# “产业活力+文化传播”会带来什么

## ——探寻萍乡武功山从“出圈”到“出海”的密码

本报全媒体记者 邱明 刘启红



空中的武功山。通讯员 段锦余摄

## 深度分析

琼说。

“从2008年参加第一届帐篷节到如今成为一个‘特种兵’进行武功山夜爬，我是武功山旅游新活力不断迸发的见证者。”1月23日，来自湖南株洲的苏虎第104次到武功山，谈及武功山旅游发展业态，他感慨万分。

在苏虎看来，武功山是一座青春之山，不仅仅是因为八成以上游客为年轻人，更因为武功山“懂游客”：一是旅游线路多样化，既可以穿越原始森林，又可以看高山草甸，还可以观赏峰林地貌，行程有半天到三天不等；二是推出的一些项目非常新鲜及时，比如帐篷刚进入喜欢户外活动的人们生活时，这里就创办了帐篷节，现在发展为帐篷季。此外，结合当下“特种兵旅游”热，又及时开启武功山夜爬项目等。“每一次来，武功山都会给我带来一种惊喜。”苏虎说。

陈琼告诉记者，凭借全国唯一以“武功”命名的独特性，如今，武功山正在探索挖掘“武功”元素，着力打造武侠IP。

### 密码二：以独特的传播模式为路径，让产业不断融合与延伸

“各位网友好，我们现在来到武功山的中庵广场，这里马上会有古筝演出……”1月23日，肖雯熙手持一个云台、一部手机，直播就这样开始了。她告诉记者，因为当天下雪，景色特别美，早上7时不到，她就开始从山脚下往山顶走，哪里风景好，她就停下脚步在抖音平台进行现场直播。肖雯熙是武功山近年来本土孵化的14位网红直播中的一位。她告诉记者，在武功山，日出、日落、星空、草甸等都是极好的直播素材，发现新亮点、捕捉新风景、做好武功山直播，已经成为她生活中的一部分。

“武功山之所以会顺利‘出圈’，跟独特的传播模式是分不开的。”江西武功山旅游发展有限公司副总经理刘海峰告诉记者，他们抓住新媒体平台快速发展的窗口期，主动适应移动互联网时代特征，从在互联网平台“种草”、到现场直播、再到通过策划话题引导活动开展，如今，一条“邀请网红大V打卡+孵化本土网红直播+话题挑战赛”的传播路径已逐渐形成。“去年，仅‘五星红旗在金顶飘扬’这个网络话题，就获得1700多万点赞，武功山狠狠赚了一把人气。”刘海峰说。

记者注意到，随着武功山游客越来越多，特别是年轻游客居多，一些自媒体也自发加入现场直播行列。1月23日，在武功山山门牌坊下，10余名自媒体运营者正从不同角度对武功山进行直播。“你看，山门口的这个雪人是花了我4个小时堆出来的，今天成了游客打卡点，我直播的内容更丰富了。”欧阳乾亮是武功山当地居民，他告诉记者，之前在广东打工，随着武功山的名气越来越大，3年前他果断回到家乡，在武功山做起了直播，并将自家房屋改造成民宿。“能通过自己把家乡的美景传播出去，真的非常开心！”欧阳乾亮笑呵呵地说。如今，人人都是媒体，已成为武功山的一道独特风景。

特风景。

武功山的一次“出圈”，不仅带来游客人数的直线上升，还让其他相关产业不断融合与延伸：承办了首届户外产品交易博览会、路虎英雄会等会展，打造了茶文化、避暑节、丰收节等特色活动。如今，乡村民宿、地质学科普研学、冰雪运动、航空飞行等新兴产业也在谋划与布局中。

### 密码三：以山地旅游为媒，顺势而为扬帆“出海”

作为中国唯一受邀景区参加2023“华盛顿中国文化节”；

与意大利托斯卡纳—艾米利亚亚平宁国家公园缔结国际友好景区并签订共同发展合作协议；

与阿根廷门多萨省阿空加瓜山景区签署建立国际友好景区协议书；

举行“2023武功山对话·山地户外未来发展”活动，吸引了全球20多个国家和地区百余名户外运动专业人士前来参加；

……

凭借得天独厚的资源优势和户外露营、体育运动、休闲度假等产业基础，2023年，武功山频频进入国际视野。

“山地旅游是旅游业重要支柱，潜力巨大。”武功山风景名胜区长江文化旅游发展中心主任曾德海坦言，十余年来，武功山不断创新发展山地旅游项目，一次次“出圈”，为扬帆“出海”积蓄了无限动能。

曾德海说，在历史发展的进程中，山地往往保留了很多原生态的民俗文化、历史文化、非物质文化遗产等。武功山不仅拥有惟文化、道教文化等，还是大自然留给人类研究花岗岩穹隆及其地貌的一个天然博物馆，是人们了解文化传承和发展的重要基地。

曾德海认为，随着武功山的“出海”，大力发展山地旅游承载着一个重要使命，那便是以旅游推动文化互鉴、文明交流，在加强国际旅游交流的基础上，促进文化多样性发展。

“2袋垃圾或20个矿泉水瓶，免费兑换武功山网红雪糕1支；6袋垃圾或60个矿泉水瓶，免费兑换武功山奖牌1块……”记者发现，行走在武功山，这种兑换点随处可见。记者在山门口的一个兑换点停留不到十分钟，就有来自广西、广东、福建和上海等地的6名游客前来兑换。武功山风景名胜区长江文化旅游发展中心主任曾德海告诉记者，通过发动游客捡垃圾兑换，传达生态文明理念，这也是武功山“出海”以后需要向全球传达的理念，主要目的就是倡导各国保护山地资源、传承山地文明。

以文塑旅，以旅彰文。武功山，处处显露着山地气质、迸发着山地活力、演绎着山地传奇。“发展山地旅游，不仅利于守好发展和生态两条底线，还能弘扬中华优秀传统文化，助推经济社会高质量发展，今年我们的计划是进军东南亚市场和欧洲市场。”刘海峰的眼里满是希望。

# 景德镇手工艺术陶瓷产业用直播“讲”出新价值

近年来，千年瓷都景德镇的手工艺陶瓷产业正在焕发新活力。伴随着消费升级，结合了文化和实用的手工艺陶瓷产品应运而生，满足了消费者对于陶瓷艺术、非遗文化和日常使用的多样化、个性化需求。

然而，传统渠道下，手工艺陶瓷产业受困于缺乏商业化渠道等难题，难以规模化发展。国家社会科学基金重大项目“数字经济高质量发展的创新与治理协同互促机制研究”课题组日前发布《短视频、直播电商助力手工艺陶瓷产业发展研究报告——以景德镇手工艺陶瓷市场为例》调研发现，随着抖音等短视频、直播平台的兴起，配合景德镇市提供的新媒体技能培训等配套公共服务，当地手工艺陶瓷产业的发展走上了快车道。许多知名窑口、匠人通过短视频、直播展示陶瓷文化、技艺，拓展了手工艺陶瓷受众的年龄、地域，也为消费者提供了一个认识、了解、购买景德镇陶瓷产品的快捷渠道，帮助手工艺陶瓷产业实现了产业生态的繁荣发展。

数据显示，通过非遗产业扶持等专项助力，2023年上半年，抖音电商平台景德镇陶瓷产业带中小商家的成交额同比增长95%。一名窑口主理人表示，景德镇

的陶瓷产业已经从“活下来”到“火起来”，许多匠人的收入都实现翻番，迎来了很多对陶瓷文化感兴趣的游客。

### 打通“电子橱窗” “讲”出手工艺陶瓷新价值

景德镇的千年文化名片想要散发出去，需要对外交流的出口，而短视频、电商直播恰好成为当地直观、真实展示手工艺陶瓷产品的“电子橱窗”，既能帮商户扩大线上销售，又为年轻匠人提供了交流空间。

对此，出身陶瓷世家的90后玲珑瓷非遗传承人吕雅婷表示：“我非常希望借助短视频和直播平台做好对外展示，提高景德镇手工艺陶瓷的影响力，为陶瓷文化传承创新做出积极贡献。”如今，吕雅婷介绍玲珑瓷的短视频获赞量超80万人次，抖音店铺销量超10万件。

同样决定回归景德镇陶瓷器技艺的90后匠人余寅，将现代时尚与传统IP相结合，用粉彩陶瓷吸引了年轻用户。2020年，他入驻抖音，推介创新手工艺陶瓷产品，“使用抖音直播后，涨粉速度超出了我们的预期，大众对于陶瓷艺术和文化相当感兴趣，只是之前缺乏便捷的了解渠道。”

如今，越来越多年轻匠人回到景德镇

创业，景德镇市在基建、直播电商技能培训等多方面持续投入，先后引导孵化出明清园等标杆基地，降低准入门槛，帮助更多商铺、匠人，让年轻匠人搭载抖音电商平台讲好手工艺陶瓷故事。

### 盘活手工艺陶瓷产业生态 构筑产业集聚优势

景德镇陶瓷历经千年传承，却一度遭遇人才外流、消费受众窄等问题。

景德镇粉彩非遗传承人徐志军表示，景德镇很多窑口缺乏经营和品牌塑造渠道，“人员不稳定，没有渠道定价，传播、销售都是难题。”直到他开始在抖音电商平台向消费者介绍粉彩瓷，才吸引了懂价值、会鉴赏的新一批受众：“成交量翻了差不多5倍，重要的是消费者懂了粉彩瓷的价值，跟工业化瓷器拉开了差距。”

相较于传统模式，抖音电商平台的短视频、直播形式，更能生动展现手工艺陶瓷的制作过程，让“肚里有货”的窑口和匠人迅速崭露头角。景德镇文旅集团提供的数据表明，2020年7月，手工艺陶瓷短视频直播首月交易额仅70万元，4个月后就迅速上升至3000余万元；2021年全年交易额达30.67亿元，2022年进一步上升至56.7亿元。

短视频直播也促进了景德镇手工艺陶瓷技艺资源和工匠资源的创新与交流，“现在市场中最大的消费群体是年轻人，但景德镇的商家之前没有挖掘这部分消费群体的需求。现在通过直播，年轻人喜欢什么可以直接在评论区提要求。”瓷泡泡CIPOP的负责人表示，提高产品销量，就要及时交流迭代市场信息。

对此，中国社会科学院大学平台经济研究中心的相关专家认为，直播电商平台能够高效收集消费者的差异化需求，并在汇总后分类传递给经营者（生产者），有助于在细分市场形成规模效应。就手工艺陶瓷产业来说，利用直播平台可以积极探索生产端的标准化、规范化、规模化，降低供应链成本、提高经营利润。

景德镇新气象的背后，是产业各方的共同努力。短视频、直播新模式明显带动了手工艺陶瓷产业及其他衍生产业的发展，让传统陶瓷技艺尤其是非遗技艺得到更好的传承和创新。景德镇市引导建设的短视频直播产业发展所需的基础设施，促进了手工艺陶瓷产业集群的形成，“有形”的手大力扶持，手工艺陶瓷产业焕发了新生机，再配合“无形”的市场指引，促进了旅游业等相关产业的繁荣，推动了景德镇经济与文化的协同发展。（董程）