

让“星光”为文旅“增光”

逯海涛

且都是在两个周末时间里各开六场。不仅明星来得多,场次上也是“量大管饱”。有人说,杭州的演唱会市场已正式启动“周播”模式。其实不仅是杭州,今年以来,北京、上海、南京、南昌等城市的演出市场也是热力十足。

演唱会之所以高密度开演,一方面,开演唱会是明星赚钱的重要方式,前几年疫情影响了收入,如今则要尽快“把钱赚回来”;另一方面,几年来观众的观演需求不断积累。两厢一拍即合,形成了如今国内演唱会市场供需两旺的“奇观”。

明星的熠熠星光,对城市而言其实也是一种难得的资源。演唱会又被称为“流动的GDP”,要想接住这“泼天的富贵”,不仅需要完善的硬件设施、城市治理能力,也要在主动延长文旅“产业链”“价值链”上下一番功夫。

据潮新闻报道,今年3月,泰勒·斯威夫特演唱会让新加坡各旅游景点预订量大增23倍,直接带来约26.7亿元的旅游收入;去年3月,薛之谦演唱会在衢州连开两场,歌迷中85%来自外地,超过旅游黄金周最旺的一天,为当地带来1.24亿元旅游收入,拉动6.9亿元消费,甚至衢州本地传统早餐搁架饼也被带火……但是,因为组织不善被歌迷吐槽,甚至城市形象受损的反面教材也有不少。最近某地举办的演唱会结束后,不少观众寄存的包无人看管导致丢失、扔在地上任人踩踏的场景就令人大跌眼镜。

用好“星光”,先要提升软硬件。毕竟演唱会动辄几万名观众,不能有一点差池。比如,衢州为了办好演唱会,专门成立重大赛事活动推进办公室,并且协调开通4条演唱

会专线,调配教育单位,腾挪出680间客房提供给歌迷。而杭州得益于举办过G20杭州峰会和杭州亚运会等国际性会议和赛事,场地条件优越,组织经验丰富,日益成为明星和演艺公司的“香饽饽”。

用好“星光”,还要结合好城市文旅特质。“追一场演唱会,游一座城”,“演唱会+文旅”的组合形式已成为非常红火的城市消费新业态。有专家表示:在一定程度上,演唱会可以助力打通城市文旅营销渠道,助力旅游形象的更新。演唱会具有的话题热度也能够

在互联网上形成裂变传播,为城市发展带来长尾效应。随着需求的逐步释放,火爆的市场总有回归冷静的那天。想让明星的“星光”为文旅“增光”,就要练好提升城市文旅经济质量的内功,这才是长久之道。

中国新闻名专栏 之江观察

上周末,蔡依林、陈奕迅、吴克群的演唱会纷纷在杭州奥体中心的“大莲花”、“小莲花”、“大墨镜”扎堆开演,导致出现歌迷因走错“片场”而在社交媒体上“尴尬”发问的场面。这段时间,一些城市大大小小演唱会“闹猛”,很多人即便自己没去现场看,也可能在微信朋友圈刷到来自“山谷”或者“山顶”的“现场直播”。

今年的演唱会到底多密集?以杭州为例,上个月,周杰伦嘉年华世界巡回演唱会杭州站嗨唱四天,此外还有李宗盛、告五人、薛之谦等明星演唱会。接下来,杭州还将迎来刘德华、张学友这两位明星的演唱会,并

莫让“有才之火”变有毒之花

张萍

最近,山东菏泽网络主播郭有才因坚持在菏泽南站做直播翻唱老歌《诺言》而在网络上受到追捧。已经很久不再停靠客运列车的菏泽南站因此人声鼎沸,也有不少来自全国各地的网络主播暂时扎根在菏泽南站进行轮番直播,直言不讳称“蹭流量”。因造成交通拥堵、部分网红主播卖丑表演等现象受到争议,当地已公告菏泽南站将不再举办各类文娱活动。

郭有才的个人经历,草根得无法再草根了:出生在农村,小时候父母离异,寄居亲戚家,长大了在洗车店打工,开店创业失败后梦想着用唱歌改变命运。在中国成千上万个乡村,有成千上万个这样的青年,很多都是为生计而马不停蹄地奔波。直到梦想和努力与互联网的“魔法”产生了链接,郭有才的乡村故事才脱颖而出,镀上了金光。

郭有才怎么火的?有人总结的几个要素听上去很有道理。一是平凡生活诗意化,励志故事引发情感共鸣;二是正能量叙事跟进,媒体报道扩大网络影响;三是城市的包容,接下了这波流量。

但是我们也听到一种反对的声音,说宣传郭有才这样的人等于让年轻人都去当网红。实际上,对网红也要一分为二地看待:一

方面,网红当道,确实产生了不少乱象,需要甄别、引导和整顿;另一方面,网红和“实业者”也不存在有你没我的竞争关系。相反,互联网经济给许多困顿中的行业带来机遇,更快捷便利地发现需求、链接有无。一些网红利用自身影响力带货、做公益,本身对促进经济发展和社会和谐也有帮助。退一万步讲,一个普通人利用网络给予的机遇改善生活,只要合法合规、不违反公序良俗,就是一种诚实劳动,对改善民生有益,于社会发展有利。

从语义上看,与其说网红是一种职业,不如说是一种状态。网红草根之外,还有网红院士、网红校长、网红医生……他们的事迹和言行经由网络传播广为人知,令人尊敬、引人效仿。所以,“因网而红”不是原罪,重要的是“因网而红”后做了什么,给社会创造了什么价值。对猎奇卖丑的网红,当然要旗帜鲜明地反对和整顿,而对走正道、做正事、有正念的网红人物,给他舞台又何妨?

郭有才之火,真正“有毒”的是围绕其人其事炮制的种种把戏,是无价值无内涵、想做网红而不得的卖丑者对流量的围猎:造谣北大破格录取网红“郭有才”,到菏泽南站围观堵截,借郭有才事件炒作引战……当事情越来越魔幻,如何避免“有才之火”变成“流量拜物教”浇灌出的又一朵有毒之花引人深思。

画中话



完善虚拟财产保护

婚姻破裂,百万粉丝短视频账号如何分割,夫妻二人对簿公堂;90后百万粉丝博主订立遗嘱,如果自己不幸离世,账号交由朋友运营,名下虚拟资产由父母继承……近段时间,涉及虚拟财产的报道屡见诸报端,引发关注。司法实践正不断探索对虚拟财产的保护规则,未来要努力构建动态、立体、可分离,同时平衡个人经济价值、公共利益及人权权利保护的法律法规,更好地保护个人的虚拟财产。

王成喜 作

·资讯·

农村工作指导员巧发力 黄岩乡村面貌新

徐娜

近年来,台州市黄岩区紧扣“三化十二制”主线,聚焦大抓基层、强村富民,民呼我为、历练干部,探索建立“第一书记”(农村工作指导员)工作站,加强力量统筹协调,定期开展工作交流,推动更多资源投向乡村,为农村发展、农业增效、农民增收作出了积极贡献。

富山乡北山村“第一书记”黄征宇原是一名市场监管局干部,2021年,他利用自身对市场熟悉的优势,带领北山村建成了育苗基地。为增强市场竞争力、提高产品附加值,他一方面积极对接市场,争取优越地段摊位,简化当地农产品分销渠道,节约流通环节成本;另一方面及时与村民、种植大户沟通、分享市场信息,指导种植大户播种受市场热捧的农产品。育苗基地建设,打造了专属的高山农业品牌,让北山村村民在家门口捧上了“金饭碗”。

因地制宜兴产业,农产品有人抢着要了,老百姓收入增加了,村级集体

经济壮大了,黄书记也成了老百姓奔向共同富裕的“好参谋”。

平田乡官龙村“第一书记”张挺工作经验丰富,擅长与群众打交道。驻村以后,他多次实地调研考察,通过开展河塘整治工作,解决了官龙村30余户村民用水问题。为突破集体经济发展困境,张挺同村两委计划盘活村内60余亩闲置农田,将其改造为集农业种植、休闲观光和研学体验于一体的“五彩稻田”。经过不懈努力,官龙村成功申报2024年区级美丽乡村精品村项目并获批200万元建设经费,原本人烟稀少、设施落后的高山劣势转化为绿富同兴、生态富民的发展优势。

谋好民生项目,突破发展难题,张挺努力在“驻”上有为上下功夫,以为民情践行着初心使命,成为村民交口称赞的“三好书记”。

宁溪镇乌岩头村“第一书记”杨征宇原本在黄岩区交旅集团负责公路工

程业务。刚来到乌岩头,他便迅速进入工作状态,开展民情调研。为解决村内果园道路未设护栏存在安全隐患的问题,杨征宇与派出单位分管领导说明情况,积极与下属子公司黄岩公路工程有限公司总经理沟通。但由于乌岩头村位于黄岩西部山区,安装难度大,设备运输费用高,项目资金申请困难,杨征宇便在集团决策会议上,利用大量调研数据证明了安装护栏对于该村旅游发展、安全维护的必要性。最终,争取到3.1公里的标准公路护栏、全套附件及3万元安装经费。此外,杨征宇还为乌岩头村争取5万元区级结对帮扶资金,进一步扩大村集体经济收入,改善了低收入农户生活水平。

利用自身优势,积极对接资源,做好影响群众生活的关键小事,杨征宇从村民眼中的“外乡人”转变为亲切的“小杨书记”。

上洋乡岭脚村“第一书记”胡富健

是浙江省作家协会会员,也是一位文学爱好者。为了扩大岭脚村知名度,吸引项目投资,促进乡村发展,胡富健发挥自身优势,借助与文联、媒体保持的良好互动关系,在岭脚村建成“文学乡建”实践基地,并经常邀请作家、书画家、记者到村里采风考察、创作、拍摄照片。他还接受市、区级媒体约稿邀请,其所主笔的长篇报道《湖里桃源岭脚村》,被学习强国浙江频道、《台州晚报》、《今日黄岩》等多家媒体频频刊载录用,越来越多的游客被他笔下山水环绕、竹篱瓦舍、闲适恬静的岭脚村所吸引。2021年,由黄岩区乡村振兴促进中心资助的车岭千年古道修缮项目建成通行,胡富健邀请名家为三座凉亭题写楹联,进一步增添古道的文化底蕴。

发挥个人特长,推动村容美、产业兴、村民富的美好愿景变为现实,那个对乡村故事娓娓道来的胡书记也成了村民心中的“导游书记”。

德清:人大代表连民心 绘好民生幸福色

梅亦洋 谢伟勇

连日来,浙江省农业农村厅工作人员来到德清县新安镇下舍粮食功能区,把国家农机一线使用“土专家”荣誉证书拿到德清县人大代表沈煜瀚手中。2023年,沈煜瀚经营的农场成功入选县级低收入农户帮扶基地,带动当地900户低收入农户增收致富。

今年以来,德清县新安镇人大积极响应全省各级人大代表开展双岗建功持续推动“八八战略”走深走实主题活动号召,充分运用现有2个代表联络站、4个代表联络点,组织各级代表深入调研、收集民意,针对全镇低保户增收现状,发起人大代表牵手共富活动,通过“双码”“双联”“双带”创新代表履职机制,为助力“三支队伍”建设、群众增收致富贡献人大力量。

“双码”揽民情

5月是正是枇杷热销的季节,新安镇勾里村村民吴俊通过“联络站码”,向代表反映枇杷在路边销售不出去的情况。镇代表收到消息后,马上联系了镇综合执法中队,在勾里村俞家湾路口设立了新安枇杷共富集市,既保障了交通安全,也解决了老百姓枇杷销售难的问题。

据了解,通过“联络站码”和“农户码”两篇文章,新安镇每月在联络站开展“代表有约”等活动,广泛收集民情民意,实现“农户码上提、代表码上见”的双向互动、无缝衔接。

同时,聚焦数字“放大镜”,镇人大持续梳理到农产品销路不畅、边角地块荒废等系列民情民意,不断促进代表们在构建“产一销一供”一体化产业发展上提实建言。镇人大代表沈利忠、金华梁先后提交了《关于加快利用农村闲置土地的建议》和《关于建立农创基地的建议》,助力农民

增收创收取得实效。

“双联”暖民心

为加强人大常委会与人大代表、人大代表与广大群众间的密切联系,新安镇人大主席团分别联系4个代表小组和1个专业代表小组,定期收集小组建议。

由镇人大代表孙丽东牵头开展稻菜轮作产业发展情况调研走访,发现老百姓对种植粮食和榨菜等作物积极性不强,随后,他与镇农业农村专业代表小组组长与组员们经过研究探讨,提出“免费发放种子”“技术支持”“保价收购”等保障生产销售渠道的建议,极大地提高老百姓种植积极性,也赢得了群众的认可。

目前,新安镇86名市县级三级人大代表编入联群网格,代表们“网”上报到、“格”中履职。今年以来,镇人大累计收集有关共富的意见建议12条,均已及时反馈。

“双带”助民富

“每天1200多个包裹,都是我们德清和新安的农副产品。”新安镇人大代表沈琦介绍。在新安镇“宅十堂”共富工坊里,代表通过电商资源共享和订单生产的方式,将农产品打造成金丝蚕蛹、桑叶制品、青虾干等20种农特产品,转化成11家线上店铺及直播间的热销品,带动周边农户人均年收入增收超5000元,并吸引百余名大学生返乡直播创业。

“发挥人大代表中新农人优势,通过闲散资源整合‘再生金’,实现拓面帮扶‘稳增收’。”德清县新安镇人大主席王国良表示。镇人大建立“双带共富”帮扶机制,发动代表组成“共富帮团”,形成一名代表联系多名农户的帮带模式,同时通过新农人代表牵头创富,实现代表“带着农户干、带着农民富”的美好愿景。

出版社为何向低价促销说不

伍里川

在今年“6·18”开始前,两份出版行业发出的《联合声明告知函》在互联网上流传。两份告知函分别由北京8家出版社和上海出版经营管理协会代表上海46家出版单位发出,申明不参加京东商城全资子公司江苏圆周电子商务有限公司提出的“6·18”促销活动方案。尽管名单上的出版单位不能代表国内所有出版机构,但此次出版单位集体向电商巨鳄说“不”,仍是一个标志性事件。

这些出版社、出版单位和京东较劲的原因很简单、很直接,江苏圆周电子商务有限公司促销方案提出,“6·18”期间累计8天以全品种图书价保2-3折进行促销。一来,这突破了出版社的成本底线,由于出版社还有人力成本、经营成本需要考虑,意味着出版社要“赔钱赚吆喝”;二来,对“全品种图书”的强制要求,打碎了出版社“搭配式”促销的希望——选择部分图书促销,其余图书按常规价格销售,以冲抵损失。但“6·18”促销活动方案令出版社失去这一自主权,进而失去了对利润的保证。

电商平台搞促销,是司空见惯的商业模式。客观上,低价促销,重塑图书销售格局,给图书增加了曝光度,有助于挤压某些图书的价格水分,也给图书消费者带来直观的好处。但是应该看到,超低价促销本质上是牺牲出版单位的利益。如果在平台、出版社、消费者三方中只有出版社一个输家,这并不合理、不公平,破坏性也明显。“无利可图”将逼迫出版单位疯狂压低低成本,这对出版单位生产高质量内容产品的积极性造成严重打击,毕竟好质量源于大投入,而大投入则离不开合理的利润指数。

在当下,出版单位对平台确实有一定的依赖度。比起传统渠道支撑的销售模式,电商销售抑或直播带货的优势颇为明显。媒体喜欢引述这样一个事例:大V刘媛媛以一场长达16个小时的图书专场直播,实现近8000万元的销售额。这对众多出版单位产生了巨大的诱惑,也是多年来出版单位虽对“大促”有所抱怨但仍选择参加的根本原因。但总体上,出版机构和平台仍具有相辅相成的关系。毕竟,电商平台的自身利益离不开图书所代表的这块商业版图。而多销售承载着文化情怀的图书,对平台形象的塑造是大有好处的。

两者要保持良好的合作关系,不仅应当秉持“不赚取最后一枚铜板”的商业伦理,还要换位思考,为对方留下利润空间和发展空间。“杀鸡取卵”不是正常的合作。双方应扭转“打折为王”的刻板观念,建立理性的议价机制,在谈判桌上解决纷争。“相爱相杀”的局面如果持续下去,折扣如果越来越背离市场规律,必然有更多的出版社因承受不住压力而选择从“促销游戏”中离场。这样的双输局面,有谁愿意看见?

《联合声明告知函》彻底暴露了出版单位和电商平台之间的矛盾,但“以退为进”也有这样的潜台词:修改促销规则,那就可以谈。现在就看电商平台如何抉择了。

台州市三“快”提速 三“新”赋能 描绘现代化美丽城镇建设新图景

陈玮

现代化美丽城镇建设先行,就是经济产业现代化先行。台州市充分贯彻省政府关于现代化美丽城镇建设的部署要求,多点培育、新旧共进、筑巢引凤,全方位跑出经济产业现代化发展加速度,描绘现代化美丽城镇新图景。

一、多点培育,加快产业能级升级,打造现代化美镇建设新模式。激活存量用地打出产业发展“多手牌”,同时创新赋能,以强带弱,夯实城镇产业之基。一是产业用地“再冒新芽”。建设提升特色小镇、现代农业产业园、“共富工坊”等多类型产业用地。路桥区新桥镇制定综合体发展规划和土地集中连片开发计划,打造高品质智慧农业共富工坊。二是多产融合“同向发力”。结合当下国潮、乡村旅游等业态,温岭市箬横镇作出“农业强镇”先

行示范,打造“时令箸横”,探索出农、文、旅一体发展新路径,并推出线上共富农场活动同步“尝鲜”。三是高新产能“强强联手”。天台县平桥镇锚定“中国环保滤料第一镇”战略定位,坚持科创赋能,申报国家高新技术企业6家,省级专精特新企业3家,大自然入选国家级绿色工厂,实现产业绿色化、数字化、智能化发展。

二、新旧共进,加快经济价值提升,激发现代化美镇建设新动能。以“浙江制造精品”“老字号”为抓手,完善品牌建设培育发展体系,推进“新”与“老”共进发力。一是更新工业“新名片”。开展“品字标浙江制造”相关工作,积极打造“浙江制造精品”。温岭市大溪镇联动“千企创牌”工作,光陆电机企业的拳头产品——三相异步电动机工业产值近4000万元。二是

激活文化“老字号”。2023年启动“台州老字号”认定工作,推动本土品牌如宁溪镇金陵酒业、头陀镇“文笔峰”柑橘果醋等“老招牌”再焕时代“新生”;此外,依托“百县千碗”工程,深挖特色美食,以吃哺游,带动城镇旅游热潮。三是提升农业“附加值”。开展农产品地理标志专项检查,全市已实现涉农乡镇地理标志全覆盖。通过“地理标志+文创+电商+旅游”的模式,有效提升产品附加值。如椒江区大陈镇将大陈黄鱼与旅游资源深度融合形成美丽城镇建设新发展动力。

三、筑巢引凤,加快产城融合提速,建设现代化美镇发展新高地。向外依托基础设施建设,为产业规模扩大中枢“安全网”;向内完善工业邻里中心,优化人才入驻配套服务,保障美丽城镇建设的连续性、持久性。一是

建设现代物流“快车道”。路桥区螺洋街道依托南铁路智慧陆港新区项目,整合铁路物流、公路物流、布局智慧物流,预计建成面向全球的多式联运大物流综合体,迈出建设综合发展型现代化美丽城镇一大步。二是整修工业用地“边角料”。玉环市坎门街道在科技工业园区外修建游步道、湖心广场、阅读广场、儿童服务区、篮球场等配套设施;清港镇将“边角料”打造成企业服务中心,描绘了特色发展型现代化美丽城镇建设的工业蝶变之路。三是建设人才服务“梦享家”。楚门镇新建未来展厅、人才“梦享家”等设施,组建专业党群服务队;蓬街镇在辖区内工业邻里中心设置便民服务中心,并对12幢人才公寓进行全方位、全周期管理,解决人才后顾之忧,为建设现代化美丽城镇夯实力量。