国家电网
STATE GRID
国网合肥供电公司
STATE GRID HEFEI ELECTRIC POWER SUPPLY COMPANY

阜阳市颍州区以网络直播为切入点，推动“流量”向“能量”转化——

“小屏幕”成为群众“心头好”

中国新闻名栏目 热点透视

■ 本报记者 安耀武 李鹏

“老少爷们，兄弟姐妹们，咱们直播间又开播了，有啥问题尽管问，能答的咱当场答，答不了的，俺下播就去请教，下次直播准给回音！”每周一到周五的下午三点，阜阳市颍州区三塔集镇徐寨村干部直播间，党支部书记韩继熟悉的吆喝声总会准时从屏幕里传出。

一部手机连起千家万户，一方屏幕照见乡村变化。近年来，颍州区抢抓数字化机遇，以网络直播为切入点，推动“流量”向“能量”转化。越来越多的村干部走进直播间，将“和美乡村直播间”打造成政策宣讲的“传声筒”、基层治理的“议事厅”、产业振兴的“助推器”，让数字技术嵌入乡村发展的肌理之中。

数据是最有力的证明。两个村干部直播间粉丝突破35万，多个账号逼近20万，颍州区的“和美乡村直播间”正从“单兵突进”走向“云端矩阵”。在这里，手机正成为撬动乡村治理与产业振兴的“新农具”，直播成了村干部和乡亲们的“新农活”。

全国各地都有“线上邻居”

“知道的扣1，不知道的扣2，咱们看看直播间里有没有政策‘明白人’，谁知道啥是城乡医保的‘三重保障’？”直播间里，韩继熟练地发起互动，随即揭晓答案：“这‘三重保障’，就是基本医保、大病保险和医疗救助。”

“简单地说，就是从平时头疼脑热，到住院看病，再到大病开销，医疗保险都管，一层一层给你兜着底。”韩继补充说。

别看如今的韩继在直播间里很“上头”，两年多前，他面对镜头还是不知所措的“新手”。在一群年轻的村干部中间，这位1968年出生的老大哥属于“长辈”级别。

“当初我们筹划让村干部出镜直播，年轻人脸皮薄，谁都不好意思打头阵。实在没辙，只能我这张老脸豁出去，硬着头皮先上阵，当好这个‘开路先锋’。”正是这一回“赶鸭子上架”的尝试，让他最终成为一名“网红村干部”。

如今，徐寨村的干部直播间粉丝量已突破35万，大多数村民都成了直播间的“铁杆粉丝”，观众更是从本村辐射到天南海北，全国各地都有他们的“线上邻居”。

“现在光靠大喇叭在村头喊政策，哪还跟得上趟？俺们也得紧赶慢赶，学着用新法子跟大伙儿把理论宣讲和好政策唠明白。”韩继笑着说。

徐寨村干部直播间的火热景象，很快在其他村庄激起涟漪。颍州区三合镇新宅村也在探索村干部直播——只不过，这个村子面对的问题更为棘手。新宅村曾是“软弱涣散村”，矛盾纠纷多、政策宣传难是摆在村干部面前的难题。

“以前群众不理解，比如我们宣传养老保险政策，大家就会说，‘又来收钱了’。”新宅村党总支书记王平云回忆说。

2025年9月开设直播间以来，王平云和党总支副书记张玲丽清晨6点就坐到镜头前。

“每年交多少、政府补贴多少，60岁以后领多少，我们都一笔一笔算给大家听。”王平云说，日复一日的宣讲，让村民渐渐从“要我缴费”变成“我要为自己养老打算”。

“村民们的参保积极性上来了，缴费率在全区都排得上号，这半年多的直播没白干。”王平云欣慰地说。

从“照本宣科”到“唠嗑式”互动，从“被动听众”到“主动参与者”，颍州区“和美乡村直播间”用话语和沟通方式的转变，让政策宣讲升级。由此，治理效能的提升与群众信任的回归，在直播间里同频共振。

“政策理论宣讲从会议室搬进‘和美乡村直播间’，党的声音不仅‘传得开’，更‘传得广’‘传得深’，真正入脑入心。”这些看得见的变化，让韩继感触尤深。

直播间“晒”出“明白账”

如果说政策宣讲是直播间的“基本功课”，那么矛盾调解才是检验这块“小屏幕”在乡村治理中成色的“硬仗”。宣讲只需把道理讲清，调解却要直面诉求、化解积怨。

新宅村村民刘秀娟家有一块承包地，早年流转给大户种植，合同到期后需要重新划分地块。可当初的地界标识早已不见踪影，两家人各执一词，僵持不下。刘秀娟想到了村干部直播间，在镜头前公开“喊话”，要求村里出面解决这场纠纷。

面对群众的公开诉求，王平云没有绕弯子，当即表态：“这事我接下了，下线就去办。”直播一结束，他便带着村干部查阅原始台账、实地测量地块，很快就将双方地界重新标识清楚，纠纷就此了结。

“土地纠纷、宅基地纠纷，是农村最常见的矛盾，有些村干部能躲就躲，生怕沾上麻烦。但直播间里是几千甚至几万双眼睛盯着，你今天不接招，明天群众就在屏幕上追着问，躲不掉的。既然接了，就得有始有终，让大伙儿看到，直播间里喊的话，真管用。”王平云说。

直播间的历练，让新宅村村干部完成了从“怕事”到“干事”再到“成事”的蝶变。

工作作风的转变，直接体现在发展成效上，昔日的“软弱涣散村”，如今多项工作跻身全区前列。

“与其被动等着群众喊话，不如主动把矛盾化解在萌芽状态。”王平云说。

“开通网络直播、走好网上群众路线，如今已是颍州区村干部主动学习掌握的基本功。”颍州区委宣传部副部长刘艳丽说，“在全民上网的时代，手机就是新农具，直播间就是新阵地。群众在哪里，我们的工作就在哪里。这不仅是工具的升级，更是基层治理理念的深刻转变。”

这种转变，早已发生在颍州区马寨镇马寨居委会委员李振雷身上。

2023年底，李振雷注册了抖音账号“颍淮村官-李振雷”，初衷是用镜头记录中心村建设的点滴变化。

没想到，那些施工中遇到的群众不理解、调解邻里纠纷的真实场景，被他随手拍下并发到短视频平台上，账号意外“火”了。

账号开通至今，粉丝量已突破35万。“有事就找李振雷”——这句话，渐渐成了村民挂在嘴边的口头禅。

从邻里地界到家长里短，从政策咨询到困难求助，李振雷来者不拒、件件回应，在一次次化解中乐此不疲。

从“面对面”到“屏对屏”，从“闷葫芦”到“明白账”——直播的公开透明，让村民说话有人听、诉求有处说，也倒逼干部凡事有回应、件件有着落。

颍州区的“和美乡村直播间”逐渐形成了一套成熟的运行机制：建立“日常直播+专场解读”模式，村干部轮值上线；开设“问题留言专区”，构建“收集—转办—反馈”闭环。这套机制运行下来，直播间不单是宣讲政策的窗口，更成为发现矛盾、化解矛盾的“前哨站”。

土特产上了“云上集市”

直播间释放的治理效能，正成为产业发展的催化剂。

从西瓜到大葱，从黄桃到生姜，一个个土特产正从田间地头走向标准化、品牌化的产业之路。

徐寨村种了近700亩黄桃。去年，面对集中上市可能带来的滞销风险，韩继首次尝试直播带货，实现6.8万元的销售额。北京、上海的客商在直播间里看到了黄桃品质，主动找上门来谈订单。一次“试水”，不仅打开了销路，更打通了外地市场的大门。

尝到甜头后，今年他们早早行动起来，包装箱早早入库，物流渠道也早早对接，桃子一熟就往外发。

在颍州区，越来越多的村干部从直播间里吃到了“流量红利”，马寨镇宋寨村副书记张欢欢就是其中之一。

从零粉丝起步，张欢欢带着13名团队成员钻研视频剪辑，逐字逐句吃透政策条文，在抖音平台收获近20万粉丝。她的直播间，也成了乡亲们最信赖的“保姆级”政策课堂。

有了流量，张欢欢没有止步于此，而是琢磨着如何让流量真正惠及乡亲。

依托本地生姜特色产业，张欢欢把直播间搬到了田间地头，呈现从种植到收获的全流程，让消费者看得真切、买得放心。直播间坚持公益属性，优先帮扶散户和脱贫户，让最需要销路的人最先受益。

短短一年，张欢欢累计开展助农直播60余场，开设生姜专属带货专场，单场最高观看量达8万人次。

直播间带动马寨生姜、西瓜等农产品销售超41万斤，销售额突破80万元。因推广本地黄姜而“出圈”，她被广大网友称为“生姜书记”。

从“政策宣讲”到“助农卖货”，直播间正成为村干部服务群众的新赛道。

“李委员，俺这点葱实在卖不掉，能不能帮俺在网上卖？”去年冬天，一位村民通过直播账号发来一条求助私信。第二天，李振雷便带人实地看货、筹备直播。短短几天，十多亩滞销的大葱全部售罄。

这次经历让李振雷意识到：直播间不仅能“记录村里的事”，更能“帮村里的人”。

现在，他的直播间成了农特产品的“云上集市”，生姜、香葱、芋头，连周边老人做的干菜，都能通过他的镜头找到买家。

流量没有停留在屏幕里。李振雷牵头在村里成立农产品电商公司，搭建起从选品把关、统一包装到售后服务的全链条体系，既能保证产品品质，又能降低成本，还能为其他村干部提供源源不断的产品供应。

从政策宣讲到矛盾化解，再到产业发展，颍州区“和美乡村直播间”走出了一条从“讲给群众听”到“带着群众干”的成长之路。

眼见不一定为实，小便宜不可贪图——

警惕新型『老物件回收』骗局

■ 新华社记者 王鸿硕 王阳

直播间里，一名女子声称婆婆病重无钱医治，想卖掉传家宝换救命钱，主播说可以高价回收……这一场景，其实是诈骗团伙根据剧本进行的表演。

近期，山东省高青县警方成功打掉一个以“高价回收老物件”为幌子的电信网络诈骗团伙，涉案金额200余万元，270多名中老年人落入精心布设的陷阱。

骗子是如何设局的？如何防范此类诈骗？

“高价回收”只是噱头

泛黄的粮票估价数万元，生锈的自行车号称能卖两三万元……今年3月，高青县的黄女士在家上网时，被一个号称“上门高价回收老物件”的直播间吸引。“主播说是提供便民服务，下乡帮助老百姓回收钱币、老物件、老古董，价格比别人高。”黄女士说。

看了直播后，黄女士渐渐动了心——她家中有一台40余年前买的老式缝纫机，想问问主播能否回收。主播告诉她，可以回收，但上门回收耗时耗力，需要先缴纳1000元押金，“相当于达成一个信任关系”。黄女士交完1000元押金后，主播又称，再支付一笔费用，可视为加急订单，会安排人员更快上门。

在主播不断诱导下，黄女士陆续支付“押金”“上门费”等共计1万余元。然而等了半个多月，始终无人上门，当初承诺的“高价回收”没了下文。意识到被骗后，黄女士报了警。

经侦查，这个诈骗团伙在近一年内已使全国270多名中老年人受骗，涉案金额200余万元。据警方调查，该团伙并未回收过任何老物件，“老物件回收”只是诈骗的噱头。

经深挖扩线，警方捣毁犯罪团伙窝点，抓获11名犯罪嫌疑人。目前，嫌疑人已被采取刑事强制措施，案件仍在进一步侦办中。

雇人演戏 连环下套

诈骗团伙是如何让人甘愿掏钱的？

高青县公安局合成作战大队大队长张天鹏介绍，这个以刘某、王某为首的诈骗团伙此前大多从事直播带货工作，为赚取更多钱财动了歪心思，在出租屋中将直播演成了一部部“诈骗连续剧”。他们提前编写剧本、雇佣演员、布置道具，连环下套。

当前主流社交软件监管较为严格，为规避监管，诈骗团伙往往先把受害人从抖音、快手等直播平台和社交软件引流到小众通联软件，在私域直播中进行“洗脑”，实施诈骗行为。

诈骗团伙用道具现金和假金条虚构“实力”。刘某等人租用的城乡接合部出租屋里，堆满了成捆的“现金”和摆放整齐的“金条”“银条”“金碗银碗”。而事实上，现金只有头尾是真币，所谓的“金碗银碗”也全是廉价瓷制品。

团伙有丰富的“剧本库”，会雇人演苦情戏。一份写有“12.17上麦剧本”的材料显示，该团伙雇佣一名女子，扮演一名被丈夫抛弃、身患糖尿病、还要照顾病重婆婆的“善良儿媳”，在连麦时上演苦情戏，求主播回收老物件，给婆婆治病。据嫌疑人供述，这些配合演戏的“托儿”每天报酬为200元。

有时，团伙还会邀请群众演员煽动情绪，声称外国商人也在高价收购老物件。张天鹏介绍，这时主播会顺势表示“咱们老祖宗的物件不能卖给外国人，我们帮您找的都是中国买家”，裹挟观众下单。

为催促观众早下单、多下单，刘某还时常在直播间制造紧张氛围：“现在我手里加急的名单就有几百份，加急排在你前面的有几百个人……这几天我每天都在增加工作小组，速度非常快！”一环套一环的话术，让许多中老年人放下戒备，掏出了养老钱。

一旦有受害者察觉、质疑，团伙就私下寄送廉价玉石，并附上伪造的鉴定证书，许多老人收到后觉得“东西也不便宜”，于是打消了报警的念头。

警惕直播间里的“高价梦”

办案民警表示，此类犯罪专门瞄准部分中老年人群体，利用他们不熟悉新型网络骗局、易轻信“眼见为实”以及贪小便宜的心理，通过公域引流、私域直播、剧本演绎、寄送廉价物品等手段层层设套，隐蔽性强、危害性大。

警方提醒，对要求提前支付押金、保证金、上门费的回收服务，需保持警惕；正规回收服务，一般是上门看货、当面交易、钱货两清，不会让卖方先掏钱。不要轻信直播间的“富豪人设”和离奇剧情。屏幕里的“金条”、巨额转账截图，都可能是道具和合成画面；苦情戏等剧情也可能是剧本，切勿因同情或激动而冲动下单。

受访人士表示，平台需加强对“回收”“鉴宝”类账号的资质审核和内容核查，及时拦截异常支付链接，对利用平台私信引流诈骗的行为进行严厉打击。

同时，子女要多陪伴、多提醒，帮助老人识骗防骗。要常和老人交流反诈知识，协助安装国家反诈中心App并开启预警。老人遇到扫码、转账、提供验证码等操作，可先与子女商议。

此外，要警惕小众通联软件。警方提醒，如遇到陌生人以“高价回收”“投资理财”等名义要求扫码下载不知名聊天软件或点击不明链接，应立即停止操作，切勿因好奇或侥幸心理继续跟进。

（新华社济南8月3日电）

多彩假期

▶ 7月31日，在合肥市少儿艺术学校，学生们在进行足球训练。

本报通讯员 吴海波 摄

▼ 8月2日，芜湖市繁昌区青少年活动中心器乐课堂内，孩子们在老师的指导下学习吉他。

本报通讯员 程健 摄

▶ 8月4日，和县图书馆内，书法老师在向学生传授硬笔书法知识。

本报通讯员 秦祖泉 摄

聚焦 JUJIAO

本栏图片由视觉安徽供图

记者走江淮

羽绒服生产线夏季忙不停

■ 本报记者 任雷
本报通讯员 耿伟伦

“哒哒哒……”大暑时节，位于利辛县的安徽战将熊服饰生产车间内，缝纫机转动声此起彼伏。工人们埋头专注地锁边、缝制、整烫、质检……一道道工序衔接有序，一件件羽绒服半成品陆续下线。眼下正是秋冬新品服装排产备货的黄金期，企业开足马力错峰生产，全力保障订单如期交付。

“我们科学调配班次，备齐防暑物资，正抓紧赶制知名童装品牌的羽绒服订单。”厂长马贺辉正忙着巡查产线。

“厂里防暑做得到位，干活也舒心。我们严格按工艺标准来，每一针都马虎不得。”缝纫工徐可可边缝制衣片边说，手里的活儿一刻未停。

战将熊服饰是利辛本土成长起来的户外服饰企业。当前，企业秋冬订单储备充足，生产线已满负荷运转。“夏季是秋冬服饰研发量产的关键窗口，我们趁此机会优化工艺、打磨品质，培育本土户外品牌。”企业经理高勤锋表示。

利辛县是皖北有名的“中国新兴纺织产业基地县”。近年来，该县坚持“产业集群化、集群园区化、产城融合化”发展思路，推动产业向现代化产业集群转型。截至2026年6月，该县纺织服装类企业近600家，其中规上企业32家，从业人数近6万人。

围绕打造“利辛户外”区域公共品牌，当地重点培育户外运动、绿色针织、家居服饰三大产业链，搭建校企协同创新平台，设立全市首只纺织服装产业基金，大力推进数字化、智能化改造，梯度培育链主企业、骨干企业和中小微市场主体。

“我们将持续培优市场主体、补强薄弱环节，强化科技、人才、资本赋能，推动传统制造向智能制造跨越，不断擦亮‘利辛户外’名片，奋力向价值链高端攀升。”利辛县政府相关负责人表示。该县正谋划推进印染产业园建设，聚力补齐印染产业链关键短板，打通“纺、织、染、衣”全产业链闭环，让每一根纱线都在本地完成价值跃升。