

评论员观察

# 擦亮贵州“新三样”品牌

李海钦

作为高端化、智能化、绿色化的先进制造业，“新三样”出口的增长体现了贵州制造能力的不断积累，彰显了贵州制造新的优势正在不断形成。

今年以来，贵州抢抓全球绿色能源转型机遇，以电动汽车、锂电池、光伏产品为代表的“新三样”产品出口势头强劲。据贵阳海关统计，今年上半年全省“新三样”产品出口16.4亿元，同比增长64.5%，有力拉动全省外贸稳增长、推动外贸结构转型升级。

面对增长的出口数字，一个问题值得追问：“新三样”产品勇闯海外市场，对后发追赶的贵州意味着什么？

要回答这个问题，不妨把目光聚焦到外贸“新三样”上来。

今年初，400辆“贵州造”定制朝觐大巴从贵阳发往沙特；近期，贵州长江汽车一款右舵车型已在新加坡完成认证，全年出口目标锁定2000台以上……随着全国

现场评论

## “大地指纹”唱响乡土自信

金妮

晚风拂过乌蒙群山，8月22日晚，奢香古镇“大地指纹”音乐会再度唱响。上万名群众席地而坐，山风、民乐、歌声与欢呼声交织，乡土舞台绽放出震撼人心的文化力量。

脱贫攻坚期间，1.2万余名深山群众易地搬迁至此开启新生活。建设时，当地将一处积水洼地因地制宜改造成47层

新能源汽车市场进入新周期，贵州新能源汽车不断实现从“量的扩张”转向“质的提升”，加速驶向世界。

依托丰富的磷、锰、铝等矿产资源，贵州深入实施“富矿精开”战略，矿产资源开发从粗放型向精细化、高端化转型。前沿技术攻关，贵州省材料产业技术研究院，正加速破解固态电池关键材料难题；产业链末端发力，企业延长产业链将资源“吃干榨净”，一颗颗废旧锂电池“重焕新生”。贵州新能源电池及材料产业生态日渐完善、愈发成熟。

吞光吐电，光伏绿电“出山入网”。截至今年5月，我省光伏发电装机规模累计突破3000万千瓦。全省分布式光伏装机持续扩容，光伏年发电量稳步攀升，新能源整体消纳率长期保持97%以上。与此同时，光伏上下游产业链不断延伸，吸引光伏组件、储能设备、运维服务企业落地集聚，正从单一发电输出，向“发电+配套+服务”全链条转变。

作为高端化、智能化、绿色化的先进制造业，外贸“新三样”出口的增长，体现了贵州制造能力的不断积累，彰显了贵州

制造新的优势正在不断形成；相关产品出海并快速增长，表明贵州正从“资源输出地”不断迈向“全球产业链关键节点”。

立足贵州可以发现，“新三样”属于不同的产品，却又在发展上高度耦合。

作为现代工业的“粮食”，矿产资源是新能源汽车、新材料等战略性新兴产业的核心原材料。贵州磷、锰、铝等矿产资源富集，能为新能源汽车产业、锂电产业的发展提供扎实要素支撑。从磷矿开采到电池材料合成到整车生产，再到海外销售，一条“矿产开采→电池材料→整车制造→海外销售”的全产业链在贵州全面贯通。风电、光伏等新能源装机规模快速攀升，电网消纳压力加大，储能赛道迎来爆发式增长，拓宽了产业发展空间。

这种链式联动、集群发力的产业生态，彰显了贵州“新三样”系统性的竞争优势。

海外市场的竞争，归根结底是技术竞争、创新竞争。今年上半年，“新三样”出口保持强劲势头，既是市场需求的拉动，更是创新驱动的结果，拓展了贵州通向全球市场的新窗口；要让开放窗口越开越大，

仍需要在产业链延伸、品牌建设、国际市场拓展上持续深耕。

“十五五”时期，贵州将新能源新材料列为“六大产业集群”之一，规划到2030年电池产能达100GWh；全面推进“电动贵州”提档提速，推动“动力电池+储能电池”双赛道布局，强化“矿产原料+回收利用”双路径推进，健全新能源电池及材料产业研发、生产、回收利用体系。

从火热的發展势头到“六大产业集群”的系统布局，可以看见“新三样”是贵州深入推进“富矿精开”结出的果实，是实施强化比较优势战略的生动注脚，发出了一个矿产资源大省向产业强省迈进的铿锵足音。

培育发展新质生产力，擦亮贵州“新三样”品牌，既要在规模上做文章，更要在质量上下功夫、在品牌上树形象。要坚持以技术创新驱动产品迭代，以标准引领提升国际竞争力，以品牌建设增强市场话语权。当“贵州造”新能源大巴驶向世界、锂电池走出国门、光伏产品走向全球，一个内陆省份正在用外贸重新丈量自己与世界的距离。

续改善，乡土文化自信被充分唤醒，丰厚的文化资源转化为大众公共文化实践。“大地指纹”的舞台，由昔日喀斯特洼地改造而来，见证着搬迁群众的薪新生活。扎根乡土、贴近民生的文化，自生生不息的蓬勃活力。

城乡双向奔赴，让乡土文化拔节生长。城市游客走进乡村，沉浸式体验乡土场景，感受本土文化的原生魅力；乡村也借由大众传播，向外传递独特乡土审美与多彩民族风采，实现文化双向流动、双向赋能。泥土孕育艺术，山野成就舞台，群众点亮文脉，正是中国式现代化进程中乡村文化自信与振兴活力的生动写照。

漫评

## 村干部岂能当成“卖点”

《乡村干部报》报道，部分直播间里，假冒“村支书”“村干部”名头的主播，一边卖力推销土特产，一边口口声声“帮老乡”。此举不仅欺骗消费者，更严重损害基层干部形象，寒了真心实干者的心。

目前，相关电商平台已开展专项整治，首批3322个假账号现出原形。假干部长期活跃却未被拦截，平台难辞其咎，必须依法担责。职能部门须主动作为，依法快查快处，公开典型案例，形成震慑。谁冒充，依法办谁；谁纵容，就问责谁。动真格，才能止住乱象。

（文/陈久菊 图/徐小迪）



## 低空经济飞出山地农业新出路

吴亚峰

出海”的脚步。镇宁六马镇的蜂糖李就是典型：李树种在陡峭半山腰，成熟期集中、保鲜窗口极短，过去靠人力背运，一个壮劳力一小时顶多背60斤，山路颠簸致鲜果破损率居高不下，好果子卖不上价。如今无人机进山，一小时累计运力6000斤，是人工的近百倍。果园到交易市场2小时盘山路压缩至15分钟，磕碰损耗近乎清零。类似的故事还有赤水运竹、普定运茶等，新质生产力正在深山里变成看得见、摸得着的增收实效。

低空经济助农，路径清晰、层次分明。一是植保飞防提效率，单日效率为人工的30倍，农药用量降低30%。二是低空物流通梗阻，构建“短途无人机吊运+干线全货机冷链”立体网络，让蜂糖李、春茶24小时直达粤港澳、长三角。三是数字赋能重塑生产方式，构建“天空地一体化”数字农业体系。四是利益联结共享红利，镇宁“村集体+飞手联盟+龙头企业”模式吸引21家企业落

地，农民从“看客”变为“参与者”。

路径虽明，要扎下根、可持续，还须打通几个现实堵点。其一，基础设施“上山”难，山区起降点不足、5G信号有盲区、峡谷气象服务薄弱，建设成本高、回报周期长。其二，空域审批“上天”繁琐，喀斯特空域碎片化，农业飞行季节性强、时效要求高，但审批环节多、周期长，“上天难”制约运营效率。其三，小农户“用不起”，高性能无人机单台数万元，加上电池、维保、保险，普通农户难以承担；且培训发证由企业自行组织，各品牌操作证互不通用，换机型需重训。其四，专业人才“留不住”，既会飞行又懂植保的复合型飞手稀缺，培训偏重理论、脱离山地实际，基层飞手收入不稳、流失率高。其五，商业模式“赚不好”，农业应用季节性、设备利用率低，山区订单密度小、单次成本高。

打通堵点，关键在于系统施策。推动

基建下沉，将起降场、换电点纳入乡村基础设施规划；简化农业作业飞行审批，推行备案制和电子“一键申报”；推动政策惠农，将农用无人机纳入农机购置补贴，探索“以租代购”“共享无人机”；推动人才本土化，建立“一证通用”的统一认证体系；强化产业支撑，发挥安顺航空制造优势，引进培育大载重、长航时、抗风扰的山地适用机型，以本地化制造降低装备和维保成本。

贵州低空经济要从“制造端”走向“应用端”，从“飞得起来”走向“用得划算”，关键在于把航空制造硬实力转化为服务山地农业、赋能乡村振兴的现实生产力。

低空经济飞出的，不仅是一筐筐蜂糖李、一壶壶春茶，更是山地农业现代化的新出路，是新质生产力在黔贵大地落地生根的生动实践。这条“天路”一通，“绿水青山”就能更快变成“金山银山”。

（作者系贵州省社会主义学院副教授）

三言两语

## 警惕盲目的场景创新沦为“政绩冲动”

湛哈

近日，有网友发现，山东省淄博市临淄区妇幼保健院内设有婚姻登记处指示牌，顺着指示牌即可找到婚姻登记办理点位，“妇保院可领结婚证了”冲上热搜。临淄区民政局工作人员表示，将婚姻登记与婚前体检设置在同一地点属于长期设置，并非临时登记点；该点位仅受理结婚登记业务，不办理离婚登记。

地铁站、摩天轮、妇保院、音乐节、银行网点、城市商场、旅游景区……这些年，婚姻登记频频走出政务大厅，初衷值得肯定，颁证场景创新也带给年轻人别样浪漫。舆论场上，部分年轻人对此却并不买账，有网友打趣调侃：“这是怕结婚的人找不到民政局吗？”

年轻人的婚恋顾虑，不是缺一处专程打卡的颁证点位。构建婚育友好型社会，社会各界在努

力，年轻人也在奋斗。但客观来说，回应婚恋困境、疏解现实痛点，还需要更多实招新招硬招。

从另一个层面看，从“能办就行”到“顺路办好”，诸如社保、养老、就业等高频政务服务，网上办、就近办、贴心办，政务服务深化改革成效有目共睹，群众交口称赞。鼓励创新，并不意味着可以盲目“铺摊子”，没想好“步子怎么迈”，仓促上马不可为。新增点位业务量到底有多少？会不会挤占原本窗口的人力？政务服务嵌入商业场景如何守住边界？

先扎实开展研究，再立起规范标杆，后适度扩容试点，才是干事成事之道。若是一厢情愿“造景”，一哄而上“造热”，拍脑门的“政绩冲动”，最终只会沦为形式主义的“伪创新”。

街谈巷议

## 群众敢“挑刺” 政府能“接招”

陈久菊

最近，龙里县的李培祥随身带着卷尺，专门给井盖测量尺寸“找茬”，人称“井盖哥”。面对他的“找茬”，职能部门立即整改，贵阳市南明区还为他制作了“义务监督员”证书，欢迎他继续监督。

“井盖哥”拍井盖，起初纯属偶然。上班路上发现一处井盖破损影响交通安全，他拍了第一个视频，反响不错，贵阳网友纷纷喊他“来贵阳拍”。他的方法简单奏效：用尺子测量井盖和路面的落差，用数据说话。

城市治理的精细化，往往就藏在这些不起眼的“里子”里。颇兹的井盖、破损的设施，考验着职能部门的处理链条：谁来发现、谁去响应、怎样才算解决。“井盖哥”用直观的视频记录、

反映问题，他推动的不仅是一个个井盖的修复，更在政府与市民间架起了一座有效沟通的桥梁。

值得肯定的是职能部门的响应速度。早上发布视频，当天完成修复；对不合格整改二次曝光后，迅速返工……这种民呼政应的良性互动，人们乐见其成、由衷点赞。正是职能部门的认真劲儿，换来了“井盖哥”的较真劲儿——他制定计划在贵阳按区推进，一有空就穿行在街头，哪里有隐患，都一一记录。

“井盖哥”与职能部门的互动，彰显了城市善治与市民共建的双向奔赴。群众“挑刺”，政府“接招”，当更多市民愿意站出来做“有心人”，更多部门保持倾听，城市治理有了精度、添了温度。

热点锐评

## 算法“懂你”，更要让人安心

权若青

“刚聊到某件商品，打开手机社交软件，广告就来了。”这样的经历，导致许多人怀疑手机在“偷听”。但值得深究的，不是“它有没有偷听”，而是“它为什么这么懂你”。

从技术上看，手机“偷听”既不经济也不现实，更触碰法律红线。中国电子技术标准化研究院给出解释：情况主要源于程序化广告和跨平台数据打通。你在电商平台搜索猫粮，社交平台就可能展示相关广告，这是基于用户画像的定向投放。算法不是“听”到了你，而是“算”出了你。再加上幸存者偏差，偶然巧合被放大，“被监听”的错觉便不断强化。

但大家的担忧并非多余。算法越“懂你”，越说明个人信息被广泛收集、流转和使用。跨平台营销让数据在多个平台流转，一旦

某个环节出问题，影响范围更大；数据收集过程复杂，用户知情同意更困难。有测算显示，日活过亿的APP若常年“偷听”，年成本高达数千亿元；真正值得警惕的是低成本、大规模的数据画像和精准推送。

因此，治理也得跟上算法的脚步。近年来，从算法推荐管理规定到个人信息保护法实施，制度笼子正在不断扎紧。制度要落地，平台要真正提高算法透明度，让用户知道数据去了哪里、怎么用，增强数据安全意识，对不必要的授权敢于说“不”。

算法“懂你”不可怕，可怕的是“懂你”却不尊重你、不告知你、不让你选择。让算法在法治轨道上运行，让用户对个人信息有真正的掌控感，才能消除“偷听”疑云，让人安心享受技术便利。

## 诚信是电商最不该省的“成本”

鲁毅

直播间里看得好好的，到手却变了样；一样的链接、一样的价格，收到的货却分了三六九等。《人民日报》近日曝光电商领域存在“AB”货问题，消费者所见非所得。这种“AB货”，说白了就是拿好的样品招人，拿次的货品发货。

有的商家是故意这么干，样品精工细作，订单来了就按低标准生产，用料做工悄悄缩水。有的直播间则是自己都没见过货，工厂代发、云仓发货，质量好坏全凭运气。不管哪种情况，结果都一样——消费者感觉被耍了。

电商买卖，天南地北，素未谋面，本来就靠一份信任撑着。这些年，法治建设、平台监管、商家自律，好不容易把“同款同质”所见

即所得”变成了大家默认的规矩。“AB货”一来，这信任根基就被破坏了。消费者碰上一回后，看哪个直播间都像演戏，点哪个链接都怕有猫腻。整个卖生意的也跟着倒霉，整个市场的信任成本都涨了。

玩套路的商家，真能占到便宜吗？短期看，成本低了、销量高了，确实能赚一笔。但互联网有记忆，消费者会上当一次，不会上当第二次。退货、差评、投诉、平台处罚，迟早找上门。口碑坏了，复购没了，到头来还是自己吃亏。

商家与其挖空心思搞“减配”，不如踏踏实实守住“同款同质”的底线。让诚信的人不吃亏，让投机的人付出代价，电商这条路才能走得长远。