

聚焦明光

一条“彩虹”铺乡野

吴昊

晨光初绽,明西街道岗集村的田野间,晨雾正从田垄间缓缓漫溢。村口的石墩还凝着晨露的凉意,岗集村村民李明建却蹲得稳稳的,面前那条新铺的“彩虹路”隐在雾里,只有最近处的三色彩线还看得真切——红、黄、蓝,像是谁特意画在地上的路引。

李明建记得清清楚楚,2025年秋天,就是第三个坑,让他一车金黄的稻谷被颠散了架。那时他憋着一股火,和村里许多人一样,脑子里只有一个念头:让环路路的沥青站赔钱。

消息很快传了回来——凤阳县鸿运沥青工程有限公司那边答应得挺痛快。负责人杨超找到明西街道岗集村村委会,态度明确:“路是我们的车轧坏的,该赔多少,我们认。”

照理说,事情到这儿就该画上句号了。可村支书王长成心里,却总觉得哪儿“不得劲”。他沿着这几公里的路走了一趟又一趟。路是真坏了,晴天路陷,雨天成了泥塘。可就算拿到一笔赔款,修修补补,能管多久?更重要的是,这条路尽头连着石门口水库,原本是村里风景最好的地方,如今却因这条路,让人望而却步。

“或许,我们能换个法子?”一次村民代表会上,王长成试着把想法摊开,“人家愿意赔钱,是讲理。可咱们能不能商量一下,不要现钱,请他们帮咱把这条路彻底‘换张脸’?铺成结结实实的沥青路,再画上标线。钱变成料和工,路好了,可是管几十年的事。”

屋里先是安静,接着响起咕咕声。李明建网头说了句:“还是赔钱实在。”这话像颗石子投进水里,立刻漾开更多的波澜,有人接话:“就是,万一修不好咋办?”“现钱揣兜里,那才真叫放心!”

等议论声稍缓,王长成清了清嗓子,不紧不慢地说:“大家伙的心思我懂。可大家想想,钱分了、花了,路不还是老样子?咱要是能把钱变成一条好路,往后去水库散步、骑车都舒坦。”

是啊,路终究是自己在走。这个理,

慢慢说通了多数人。王长成再去沥青站,话就更有底气了。“杨总,你们爽快,我们也不能只图眼前。赔款虽急,但救不了穷——救不了这条路往后的‘穷’。你们是专业干这个的,要是能帮忙铺一条沥青路出来,对我们村是件大事,村民以后不也念着你们的好?”

杨超想了想,笑了:“王书记,你这话说到点儿上了。光赔钱,我们心里也不踏实,总觉得欠着点什么。要是路能修好,咱们心里都踏实。”

事情就这样转了弯。沥青站将赔款折算成材料和人工,不仅承诺修好主路,还把另一条年久失修的一公里路也纳入了计划。施工那些天,村里像过节。压路机碾过时地面传来沉闷的震动,那感觉,像是在把什么疙疙瘩瘩的心事都给熨平了。

如今,路静悄悄地躺在那里。不再是那条怨声载道的“疙瘩路”,成了一条画着红黄蓝三色彩线的“彩虹路”。它成了连接村庄与水库、田园与风景的纽带。傍晚时分,散步的人多了,自行车铃声,孩子们沿着彩线追逐。

李明建站起身,拍了拍裤腿上的灰。雾散尽了,整条“彩虹”清晰地展现在眼前,在冬日阳光下亮得晃眼。这时,他兜里的手机响了,是在省城打工的侄子打来的。

“大伯,吃饭没?”“早吃过了。在地头看咱的新路呢。”“就是群里发的那条‘彩虹路’吧?瞧着可真好看!”侄子的声音带着笑,“我跟我爸说了,今年过年回家,一定得好好开车上去跑跑,瞅瞅这条‘彩虹’到底有多排场!”

挂了电话,李明建又蹲回石墩上。他望着这条“彩虹路”,忽然觉得这路延伸的方向,好像不止通往水库了。路的尽头,晚些时候会有散步的人,有骑车的孩子;而到了年关,会有更多亮着灯的车,沿着这道地上的彩虹,稳稳地开回村里来。

一道好路,修在田埂上,连着的却是比田埂更远的地方。它让去水库的路变得轻快,也让那些回家的路,多了几分踏实的盼头。

电力助企复工复产“加速跑”

本报讯 春节过后,企业复工复产进入高峰期。国网明光市供电公司启动节后复工复产用电专项服务,精准对接企业用电需求,全面排查安全隐患,以可靠电力与优质服务为企业稳产达产保驾护航。

位于明光市经开区的安徽美达伦光伏科技有限公司是一家光伏企业,用电量较大,针对春节期间可能长期停运的设备,供电检修人员采取红外测温仪等专业设备,对配电室、生产车间电气设备进行全面“体检”,精准检测复工后设备运行参数,细致排查安全隐患。企业副总经理刘洋表示,供电公司提前上门检查,

快速响应诉求,为企业复工复产提供了坚强电力保障。

针对节后用电负荷攀升、安全风险增多的情况,国网明光市供电公司提前部署,组建专项服务队,推行“一对一”精准服务,将“被动抢修”转为“主动运维”,通过设备体检、隐患排查、技术指导等,把安全隐患消除在企业工前。

可靠电力是企业稳产保障,国网明光市供电公司有关负责人表示,将持续聚焦企业用电需求,常态化开展上门巡检与用能指导,优化办电流程,以优质服务、更足电力,为地方经济高质量发展注入强劲动能。(王卫国)

明光赴皖北精准招工



明光赴皖北精准招工,搭建跨区域就业对接桥梁。

为深化明光与皖北地区人力资源协作,破解企业用工难题,拓宽劳动者就业渠道,近日,明光市赴皖北地区开展专场招聘活动,以精准对接促进人岗高效匹配,推动区域人力资源优化配置与协同发展。

皖北地区劳动力资源充足稳定,人员结构多元、技能基础扎实,且劳动力倾向于省内就近就业,人力资源输出网络完善,为两地合作奠定坚实基础。本次招聘以资源互补、降本增效、精准对接、联动发展为目标,着力实现企业与求职者双向共赢。活动现场吸引了众多求职者到场咨询,发放企业招聘、就业创业政策等宣传资料,

达成一批初步就业意向。本次招聘会还同步开展“明光公共就业服务”抖音直播带岗,多家企业线上推介岗位,与网友实时互动,线上线下联动拓宽对接渠道。

此次活动有效搭建起明光企业与阜阳及皖北地区求职者的精准对接平台,是推动跨区域人力资源协作的务实举措。下一步,明光将持续深化与皖北地区合作,常态化举办专场招聘、人力资源对接等活动,细化人岗匹配服务,优化跨区域就业扶持政策,加强与人力资源服务机构联动,推动两地合作走深走实、提质增效,为区域经济协同发展注入新动能。(高海云)

近日,网友误读高速广告牌“明绿液”为“奶绿波”。明光不以为“囧”,“进”而接“梗”,衍生“奶绿波”“旺绿波”,成就地产“三件套”——

一次偶然的“误读”一波顺势的“作为”

王诗根

接住它,并在此基础上进行创新延展。

更值得称道的是,他们并非简单复制“奶绿波”三个字,而是围绕明光绿豆这一特色农产品资源,开发出“奶绿波”奶茶和“旺绿波”绿豆糕两款新品。这一操作,既回应了网友的热情,又拓展了本地农产品的深加工链条,可谓一举多得。

品牌延伸!从“单点”到“矩阵”的布局

过去,明光人引以为傲的是那一粒国家地理标志产品的明光绿豆,是那一瓶承载几代人记忆的“明绿液”酒。如今,随着“奶绿波”奶茶和“旺绿波”绿豆糕的加入,明光的特色产品家族正在悄然壮大。

这种品牌矩阵的建构,具有深远的战略意义。“明绿液”酒主打白酒消费人群,承载的是传统与记忆;“奶绿波”奶茶瞄准年轻消费群体,传递的是时尚与活力;“旺绿波”绿豆糕则覆盖休闲食品市场和旅游伴手礼场景。三款产品,三种定位,既各自独立,又共享“明光绿豆”这一特色资源。

当网友因为“奶绿波”的梗而认识明光,他们可以喝一杯奶茶感受新鲜,也可以尝一块糕点品味传统,更可以带一瓶好酒馈赠亲友。这种产品矩阵的形成,将单一的热度流量转化为多元的消费选择,极大提升了品牌的市场覆盖能力和抗风险能力。

产业思维!从“产品”到“产业”的升级

更值得关注的是,这一系列动作背后,折射出的是明光市推动地方特色产业发展的系统思维。

一粒绿豆,可以酿成美酒,可以制成奶茶,可以做成糕点。明光市的做法,正是围绕本地特色农产品资源,进行全产业链的开发与价值挖掘。这不仅是开发了几款新产品,更是探索了一条“以特色农产品为核心、以文化创意为加持、以市场需求为导向”的产业发展路径。当“明光绿豆”从一个地理标志产品,变成一个可感知、可消费、可传播的品牌

符号,其背后的产业价值将被成倍放大。

政府作为!从“管理者”到“助推者”的转型

明光市此次的表现,还让我们看到了地方政府角色定位的积极转变。

他们没有停留在传统的招商引资、政策扶持等常规动作上,而是主动介入市场前端,捕捉网络热点,引导产品创新,推动品牌建设。这种从“管理者”向“助推者”的角色转型,体现的是对市场规律的尊重,对产业发展规律的把握,更是对地方特色资源价值的深刻认知。

在网络时代,一个地方的知名度、美誉度本身就是重要的营商环境和发展资源。明光市用行动证明:地方政府不仅可以为企业创造良好的发展环境,也可以成为地方品牌建设的积极参与者和推动者。

未来可期!接住“梗”,更要接住“期待”

当然,推出新产品只是第一步。如何保证“奶绿波”奶茶的口感配得上网友的期待,如何让“旺绿波”绿豆糕的品质承载得起明光绿豆的口碑,如何在产品热销之后持续维护品牌形象,都是摆在明光市和相关企业面前的长期课题。

但无论如何,这个从网友误读开始的故事,已经写下了精彩的续篇。它为所有地方政府提供了一个生动范例:网络时代的机遇稍纵即逝,唯有敏锐捕捉、顺势而为、快速行动,才能将偶然的“流量”转化为必然的“留量”,将一时的“热度”转化为长久的“品牌资产”。

从“明绿液”到“奶绿波”,从一块广告牌到一系列特色产品,明光人用自己的智慧和行动,让全网看到了这座城市的活力与诚意。下一次,当网友再提起“奶绿波”时,他们记住的不再只是一个可爱的误读,更是一座懂得倾听、敢于创新、善于行动的城市。

泊岗淮河公路大桥加快建设



新春伊始,明光市泊岗淮河公路大桥项目全面复工。建设者们以“开局即冲刺,起步即提速”的奋进姿态,抢抓施工黄金期,全力推进这座连接苏皖两省的重要交通枢纽工程建设。

在项目施工现场,各类机械高效运转,施工人员规范作业,管理人员与施工队伍全部到岗,机械设备完成检修调试,桩基等关键工序同步推进,项目建设全面提速。

项目负责人陈智勇表示,今年是项目建设的关键之年。项目部将以工期管控为抓手,优化资源配置、强化现场调度,全力破解施工难题,推动工程提质提速;同时严守安全底线、严把工程质量,抢抓有利天气,高效推进桥梁桩基等关键施工任务,确保项目按时间节点稳步推进。

泊岗淮河公路大桥为S209皖苏交界至紫蒲公路段关键控制性工程,全长约1.86公里,按双向四车道一级公路标准设计,时速80公里,总投资约5.7亿元,总工期31个月,预计2028年6月建成通车。

明光市交通运输局现场负责人彭增刚介绍,大桥建成后打通苏皖省际交通瓶颈,助力明光融入长三角一体化发展,为淮河流域生态经济带与皖北振兴提供坚实交通支撑。

方寸屏幕“连”民心

余子琪

“家人们看,这是我们农村散养土鸡下的蛋,炒着吃香得很!”屏幕上,订单提示音此起彼伏,弹幕里满是“已下单”“老顾客了,再拍一单”的留言。在明光自来桥镇和美乡村直播间里,桌上摆满了红薯粉丝、草鸡蛋和蛋白肉等农特产品,自来桥镇张山村党总支书记叶乃萍坐在镜头前正在直播。

如今,这个小小的直播间不仅是农产品的“出山窗口”,更成了政策宣讲的“云课堂”、民生服务的“连心桥”、矛盾化解的“前哨站”。而这一切的起点,源于叶乃萍几年前的一次大胆尝试。

2024年初,张山村部分农产品滞销,农户们愁眉不展。彼时,电商直播正火,叶乃萍敏锐地意识到,这或许是破局的关键。“村里有红薯、草鸡蛋、跑山猪等,都是好东西,缺的就只是一个展示的窗口。”她带头组建了“和美乡村志愿服务队”,从零学起直

播话术、短视频剪辑等,带着5名成员一点点摸索。

从设备调试到脚本打磨,叶乃萍常常熬夜复盘,试播了一遍又一遍。她的执着感染了越来越多的人,志愿服务队迅速从5人扩充至18人,抖音账号累计吸引粉丝约7万人,年农产品带货额突破300万元,单次直播最高发货量达7000斤。如今,直播间已累计带动农产品销售780万元,其中线上成交额超600万元,为脱贫户和监测户增收近30万元。

直播间的能量不止于线上。叶乃萍探索出“党支部+合作社+直播”模式,牵头成立“叶乃萍工作室”,指导农户组建10余家合作社,从选品、品控到物流全程把关。2025年,她带着农户走出大山,在农货节、草原音乐节等活动中同步直播,线上线下联动销售粉丝、驴肉、牛肉等特产,为农户增收80万元。“以前赶集零零散散只能卖几十斤,现在一场

直播就能一销而空。”村民李大姐感慨。直播间不仅打开了销路,更让“自来桥”品牌深入人心。

“叶书记,医保缴费怎么操作?”“我家田埂有纠纷能帮忙协调吗?”直播间里,除了带货,更多的是村民咨询和求助。叶乃萍将直播间功能不断延伸,专设理论宣讲板块,用“土话”解读医保社保、农业补贴等政策。她还创新将“板凳会”“树荫下的党课”搬到线上,收集意见建议90余条,解决民生实事100余件。

“直播不是一个人的事,要让更多农民拿起手机当‘新农人’。”叶乃萍积极带动种养大户、合作社骨干、村干部开展电商运营、短视频制作等培训。在她的带动下,主播达人张自辉在安徽省职业技能竞赛中荣获第一名,一批本土“乡村代言人”崭露头角。

从田间地头到方寸屏幕,从村支书到“直播达人”,叶乃萍的角色在变,但为民服务的初心始终如一。一间小小的直播间,串起的是多种土特产,连起的是千家万户的心,更在广袤乡村播下了乡村振兴的“云种子”。镇相关负责人表示,“下一步,我们将挖掘各村‘直播达人’,让周边村的农产品都能‘露脸’,让更多乡亲尝到数字经济的甜头。”