

# 春假游甘孜 享受优惠“大礼包”

## 我州各景区推出多项惠民政策

**本报讯** 随着我省多地陆续推出“春假”安排，我州各景区抢抓机遇，纷纷推出系列惠民举措，向广大学生、教师及游客敞开怀抱。记者日前从州内各主要景区获悉，为迎接即将到来的春假期，多个景区已出台门票减免、专属优惠及特色体验活动等，力求让游客在春意盎然的高原风光中享受实惠与便捷。

作为我州旅游名片之一的海螺沟景区，此次推出了覆盖面广、吸引力强的优惠政策。据悉，4月1日至4月6日春假期间，四川省内中小学生及教师凭教师资格证和身份证，可享受免景区门票优惠，仅需购买5元/人的保险即可入园。景区内还精心策划了冰川徒步挑战打卡活动，每日14:00前，游客可选择草海子至城门洞、金山饭店至草海子，或亲子路线草海子至洞嘎寺三条线路参与挑战，完成打卡即可领取限量奖牌一枚。此外，海螺沟景区还推出了“终身畅游会员”政策，自3月1日至12月31日，凡购买90元原价门票的游客，即可自动升级为会员，享受本人终身不限次免门票进入景区的权益。

除了海螺沟景区，我州多个景区也结合自身特色推出惠民措施。德格印经院针对青少年与教师群体，实行18周岁以下免费、大学生及教师半价的优惠政策，鼓励更多



海螺沟景区康定木兰绽放。海螺沟融媒体中心

年轻群体走进这座文化宝库。甘孜县格萨尔王城则推出免费观光车和免费讲解服务，让游客能更深入地感受民族文化的魅力。新龙红山景区特别面向军嫂推出免门票政策，表达对军人家庭的敬意。泸定桥景区也在执行免门票政策，让游客能轻松踏上这座见证历史的英雄桥。

此次春假期间各景区的系列举措，不仅是对特定群体的优惠回馈，更是我州打造全年无淡季旅游目的地的重要一环。据州文化广播

电视和旅游局有关负责人介绍，今年我州将以“四季有主题，月月有活动，时时有体验，全年有特色”为总体规划，精心布局全时全域旅游新格局。春季以“梨白桃夭”为主题，串联起高原花海与人文景观，邀请游客共赴一场春日的浪漫之约；夏季主打“我和草原有个约定”，在广袤的草原上举办民俗节庆与户外体验活动，让游客沉浸于清凉与自由；秋季聚焦“爱在深秋”，以斑斓的彩林和金色的牧场

为背景，打造摄影与浪漫主题线路；冬季则围绕“热雪沸腾”，依托丰富的冰雪资源，推出温泉康养与冰雪运动项目，让冬日的甘孜同样充满激情与热度。

从春日的花海到冬日的雪原，从单项的优惠到全年的布局，甘孜州正通过不断丰富产品供给，提升服务品质，将“过客”变为“常客”，让“流量”转化为“留量”，推动全州文旅产业从“一季热”走向“四季火”。

全媒体记者 罗文婕

从海拔4000米的川西高原，到珠江之畔的繁华都市，一场关于味蕾与温度的双向奔赴正在上演。

近日，理塘县挂职副县长唐瀚带队，携“理塘红”农特产品走进交通银行广东省分行与佛山分行。蜂蜜水清甜、牦牛肉醇香、青稞酥酥脆脆……这些来自“天空之城”的自然馈赠，以全新姿态亮相大湾区，引发热烈反响。

这不仅仅是一次农产品推介，更是一场由政府搭台、金融护航、企业唱戏的乡村振兴协奏曲。

### 交行“护航”：从田间到餐桌，金融活水精准滴灌

志合者，不以山海为远。交通银行以“以购代捐”“渠道共享”的创新模式，为理塘农特产品开辟出一条从高原直通沿海的“绿色通道”。

在推介会现场，理塘展台前人头攒动，产品备受青睐。交行不仅提供优质展销平台，更依托内部采购与客户资源，帮助理塘特产跳过中间环节，2.6万元理塘特产实现“源头直供”。金融活水的精准滴灌，让高原珍品插上了腾飞的翅膀，也让国有大行的责任担当在雪域高原落地生根。

### 企业“破圈”：至保商贸蹚新路，让“好酒”走出深巷

好酒也怕巷子深。理塘农

产品的“出圈”之路，离不开市场化思维的加持。

作为本土企业的代表，至保商贸没有止步于“卖原料”，而是将高原物产与现代消费趋势深度融合——便携式蜂蜜水、精致包装的青稞酥、即食牦牛肉……一系列“二次开发”产品精准击中都市白领对健康、便捷、纯粹的消费需求。用创新重塑传统，以品牌赋能产品，至保商贸为理塘农特产品的标准化、产业化蹚出了一条新路。

### 政府“筑基”：优化营商环境，厚植发展沃土

“政府搭台，企业唱戏，各方助力。”此次广佛之行的圆满成功，背后是理塘县委、县政府持之以恒的“筑基”之功。

“跨省带货”，正是理塘打造服务型政府、当好“金牌小二”的生动注脚。近年来，理塘县将优化营商环境作为“一把手”工程，从政策审批到要素保障，从利益联结到防返贫兜底，层层发力，厚植发展沃土。正是这片“营商沃土”，让企业安心扎根，让金融机构放心投入，让农牧民真正受益。

广州站与佛山站的热销，是节点，更是起点。在政府护航、金融赋能、企业创新的合力推动下，越来越多的“天空之城”珍品正走出高原，走向更广阔的山海。

## 微光“孜”炬

# 甘孜县康巴拉绿色食品有限公司董事长代焯君在高原大地书写“企业兴、百姓富、高原美”的动人篇章

◎王晓宇

在平均海拔3300米以上的甘孜高原，走出了一位被乡亲们亲切称为“代牦牛”的民营企业企业家。他以2000元借款为起点，扎根雪域高原三十载，从推着小车走街串巷卖农产品的创业者，一步步成长为国家级农业产业化重点龙头企业的掌舵人，他就是甘孜县康巴拉绿色食品有限公司董事长代焯君。他以牦牛产业为笔，以实干担当为墨，在高原大地书写出“企业兴、百姓富、高原美”的乡村振兴动人篇章。

### 全产业链布局，打造高原牦牛产业标杆

1996年，怀揣着对高原的憧憬与创业的热忱，代焯君带着2000元借款从雅安奔赴甘孜县，推着一辆小推车，穿梭在街头巷尾售卖鲜活农产品，迈出了扎根高原的第一步。1998年，他创办“名山卤菜店”，在烟火气中积累经验、积蓄力量；2011年，甘孜县康巴拉绿色食品有限公司正式成立，标志着他的创业之路迈入规范化、规模化发展的新阶段。

在甘孜高原，牦牛是雪域高原的精灵，也是当地农牧民增收致富的希望所在。代焯君敏锐地捕捉到牦牛产业的巨大潜力，立下誓言：要让这种原生态的高原特色食材走出大山、走向全国，让牧民的辛苦付出换来实实在在的收益。

2016年，代焯君自筹资金8000余万元，建成占地40余亩的甘孜州康北生态牦牛产业园区，配套建成22个标准化补饲棚圈、2条标准化屠宰生产线、6条精深加工生产线，以及康北地区规模最大的冷链仓储中心，构建起集交易、屠宰、深加工、冷藏于一体的完整牦牛食品产业链，实现了产业价值的有效提升。

在科技创新的道路上，代

焯君从未停下脚步。他牵头深化与西南民族大学、四川农业大学等高校的产学研合作，研发并获得“一种安全性的牦牛肉制品分割装置”“一种用于牦牛肉制品加工的锯骨机”等多项实用新型专利。依托技术创新，他带领团队成功开发出风干、手撕、卤制、牦牛肉酱等6大系列80余种高附加值产品，让原本朴素的高原牦牛肉，摇身一变成为深受市场青睐的特色美味，真正将高原特色资源转化为强劲的市场竞争力。

代焯君深知，品牌是企业的核心竞争力，更是产业长远发展的底气。经过多方调研论证，他在企业推行“亚克甘孜+企业品牌”双品牌战略，带领企业先后通过ISO22000、HAC-CP及有机、绿色食品等多项权威认证，筑牢产品品质防线。凭借过硬的品质与鲜明的特色，康巴拉牦牛肉产品先后入选全省100个精品培育品牌、第九届农博会最受欢迎农产品品牌，“康巴拉”的品牌影响力不断扩大，成为高原牦牛产业的一张闪亮名片。

### 情系桑梓，把农牧民事当自家事

“甘孜的父老乡亲，是我事业发展的根基，没有他们的支持，就没有今天的康巴拉。我要尽我所能，带动周边的农牧民一起增收致富。”这是代焯君的心里话，更是他三十年来始终坚守的初心。

贡隆乡5个村联合成立的奶牛养殖专业合作社，曾因缺乏专业管理经验，长期陷入亏损困境，牧民们的希望一次次落空。得知这一情况后，代焯君毅然决定接手合作社运营，立即安排专业团队进驻，从养殖技术、经营管理等方面进行全方位升级改造。在他的带领下，合作社迅速扭亏为盈，每年为股民实

现保底收入40万元，单个村年均增收8万元。青卡村党支部书记多吉彭措由衷感慨：“康巴拉公司不仅让濒临倒闭的合作社起死回生，更实实在在地为群众办实事，解决了就业难题，让我们看到了致富的希望。”

为辐射带动更多村民共享产业发展红利，代焯君创新构建“三圈层”全产业链发展模式——核心层聚焦标准化养殖园区与精深加工，筑牢产业根基；紧密层联动集体牧场、合作社与家庭牧场，凝聚发展合力；辐射层推进邻县合作、区域联动与市场拓展，拓宽增收渠道。截至目前，公司已与93个集体牧场签订保底收购合同，年均收购牦牛8000头以上，辐射全县84个集体牧场、3025户家庭小牧场，带动21个乡镇194个行政村稳产增收。园区建成以来，累计收购牦牛8万余头，帮助农牧民实现直接收益约5亿元，让越来越多的牧民依靠牦牛产业鼓起了钱袋子。

在“万企兴万村”行动中，代焯君主动担当、积极作为，投资600余万元运营新龙县拉日马镇养殖场，带动当地牧民增收550余万元；投资150余万元改造雄龙西屠宰场，其创新实践入选全国工商联“100个优秀案例”，为行业发展提供了可借鉴的宝贵经验。

代焯君始终把员工冷暖放在心上，坚持让员工与企业共同成长、同发展。37岁的拉西拉姆父母双亡，身有残疾，不符合常规用工标准，生活一度陷入绝境。代焯君得知她的遭遇后，二话不说破格录用，不仅管吃管住，每月还为她发放2300元工资，用温暖与担当为她撑起了生活的底气；斯俄乡的门卫工作西与爱人养育着三个孩子，家庭负担沉重、生活拮据。代焯君了解情况后，主动为夫妻二人提供就业岗位，让他们双双入

职公司，夫妻二人年收入达9万元，三个孩子的学业从此有了保障……这样的例子还有很多。据了解，公司主动吸纳当地就业人员120余人，年均发放劳务收入约850万元，让更多农牧民实现“家门口就业”，稳稳端起“增收饭碗”。

与此同时，公司还积极流转草地2万亩，实现土地流转收益26万元，让农牧民既能获得稳定的租金分红，又能在流转的土地上务工增收，实现了“土地生金、就业稳收”，让乡亲们日子越过越有奔头。

### 使命在肩，积极投身公益慈善事业

“吃水不忘挖井人，脱贫不忘共产党。”多年来，代焯君始终牢记共产党员的使命担当，积极投身公益慈善事业。2011年以来，坚持每年向红十字会捐款3万元；泸定地震期间捐赠物资50余吨，雅江山火期间捐赠牦牛肉1000袋；长期资助贫困大学生，为农贸市场清洁工等困难群体子女捐助助学；向集体牧场发放过冬草料，启动“康巴拉扶贫攻坚计划”……代焯君和他的企业历年来累计捐款捐物达460余万元。

从千元起家到亿元产业，从一家小小的卤菜小店到国家级农业产业化重点龙头企业，代焯君用三十年的坚守与实干，展现了甘孜民营企业企业家实干担当的良好风貌。

面对甘孜州打造“有机之州”的战略机遇，代焯君信心满怀、步履坚定。他表示，将继续带领康巴拉公司深耕牦牛产业，持续深化产品研发，加大品牌推广力度，进一步完善联农带农机制，让更多农牧民共享产业发展红利。未来，他将以“牛”转乾坤的气魄、实干笃行的作风，在雪域高原续写乡村振兴的时代答卷。



图为理塘县农特产品销售现场。

## 面对面听心声 实打实解难题

### 乡城县开展农机需求调研及安全宣传

**本报讯** “现在咱们合作社的农机，哪些最实用？哪些还觉得不够用？”在乡城县正斗乡仁额村活动室，乡城县农业农村局工作人员和村干部围坐在一起，没有讲稿，没有套话，大家你一言我一语，讨论热烈。3月19日至20日，县水利局深入正斗乡、木差村及渔洼仲村农机专业合作社，就农机社会化服务中心的建设和农机具的实际需求，面对面听取农民朋友的意见，并把农机安全知识送到了家门口。

在正斗乡农机合作社，仁额村村党支部书记指着旁边的一台拖拉机说：“这大伙耕地是好，但有些小块地还是施展不开，要是能有更灵活的小型机械就好了。”工作人员认真地把这个建议记在本子上，并解释说，这次调研就是为了摸清大家最真实的需求，让后续的政策和服务更能帮到点子上，让农机真正成为乡亲们增收致富的“好帮手”。

在木差村和渔洼仲村，工作组深入了解了合作社的运营情况，特别是农机的种类、数量、使用效率以及维修保养方面存在的困难。针对大家关心的“农机社会化服务怎么搞”“怎么让农机不仅自己用，还能给周边农户服务挣钱”等问题，工作人员结合政策和先进经验，现场“支招”，鼓励合作社探索更灵活、更高效的运营模式，让“铁牛”多干活、乡亲多收益。

县水利局农机站长费良武说，农业机械化是提升高原农业效率、减轻群众劳动强度的关键抓手。这次他们把社会化服务中心农机需求调研、安全宣传一体推进，就是要把握群众的真实需求摸准、把项目服务做实、把安全底线守牢。下一步，他们将加快完善农机发展规划，持续强化安全监管与技术服务，让更多农户用上好农机、享受到便捷服务，以农机现代化助力乡村振兴、促进群众增收。

农机安全无小事。趁着大家聚在一起，工作人员还当起了“安全宣传员”。他们把一张张农机安全宣传单发到大家手中，并结合实际案例，用通俗易懂的语言讲解农机作业前的检查、操作中的注意事项等安全知识。“安全是第一位的，这机器我们操作起来可得讲规矩，不能有半点马虎。”一句句朴实的叮嘱，让群众听得进去、记得牢靠。

泽仁扎姆 丁真卓玛