今年以来，宁陕县聚焦激活城乡内需、深挖消费潜力，多举措推动消费市场持续回暖——

小城何以涌“热流”

记者 王旭 通讯员 魏咏梅 廖良栩



今年夏天，在宁陕“村光大道”舞台周边的“村光夜市”上，琳琅满目的特色小吃、文创产品、山货特产吸引大批游客购买。



今年4月24日，2026“安康好物”资源对接暨安康味道·宁陕专场美食发布会走进西安。图为当地企业推介特色产品。



宁陕县“村光大道”串联民宿康养、农家餐饮、夜市消费、山货展销等多元业态，有效拉长消费链条。图为夜间活动一角。

10月1日至5日，在宁陕服务区，农特产品集中展销一场接一场。“宁陕山珍”礼盒、香菇、木耳、羊肚菌等130余款产品摆满展台，过往旅客纷纷停车，近距离选购山野好物。展销台旁，直播镜头同步对准现场，线上观众跟着主播“云逛”摊位。

这是宁陕县把握西康高铁开通契机和假日消费窗口期的生动缩影。今年国庆期间，宁陕县紧扣“秦岭之心 绿都宁陕”IP，统筹县镇两级资源，精心推出20项48场次特色文旅活动，并整合商贸、文旅资源，推出2026年“乐购宁陕·欢度双节”系列促消费活动22场次，涵盖惠民让利、文旅融合、农事体验、民宿提质四大主题。

依托西康高铁开通带来的流量优势，该县经济贸易和科学技术局同步推出高铁票根专属惠民政策，游客持票根前往指定门店选购“宁陕山珍”可享满减优惠，品鉴地道“宁陕味道”可享9折优惠；积极承接“乐购安康·惠享生活”2026年安康市惠民消费券活动，福利覆盖多元业态，精准将高铁客流转化为消费增量。

一揽子政策落地见效。国庆期间，全县重点监测的3家宾馆酒店、29家民宿中，秦海悠谷、与茶时光连续6天入住率达100%，青树湾酒店连续5天入住率达100%，悦客之家、麓林山舍连续4天入住率达100%，大乐之野连续3天入住率达100%。

国庆假期的火热消费场景，正是宁陕县消费“热流”持续涌动的一个注脚。今年以来，宁陕县经济贸易和科学技术局持续深化开展“三个年”活动、深入打好“八场硬仗”、全面提升“三服务”质效，聚焦打好提振消费硬仗、外贸拓展硬仗，激活城乡内需、深挖消费潜力，综合运用政策补贴、活动引流、文旅融合、商贸主体培育等多项举措，依托“村光大道”“村光欢乐跑”两大核心文旅IP集聚客流、转化消费，推动消费市场持续回暖。1月至8月，全县实现限上消费品零售额3.07亿元、增长17%，排名全市第二；实现外贸进出口总额4361万元。



国庆期间，宁陕县城关镇驻村第一书记当起了“出镜主播”，把镜头对准稻田、山货和热闹的丰收现场，带着屏幕那头的网友“云游”秦岭乡野。



“宁陕山珍”品牌旗舰店。

文旅引流聚人气

一个多月前，宁陕县第二届“村光大道”收官，鹿柴山集渔湾逸谷民宿的管家薛蓉有点不舍。她不舍的，是这份热闹，是这份人气。“每到周五、周六都是满房，很多客人就是冲着‘村光大道’来的。”薛蓉说。忙归忙，但看着客人住得开心，她心里很踏实。

要说最热闹的，还得数“村光夜市”。60多个摊位依次铺开，腊肉、土蜂蜜、菌菇、玉米锅巴……本地农户和商户吆喝声此起彼伏，游客在各摊位间来回穿梭。“这个活动办得好！老百姓也能有展示才艺的舞台。游客多了，我的香菇酱、腊肉卖得也好！”作为“村光夜市”的老摊主，“红豆腐”摊位老板赵忠良收获满满。

夜市烟火聚拢人气的同时，宁陕县推出“票根经济”联动优惠，串联景区、民宿、餐饮、山珍商户捆绑让利，形成“观演—游玩—住宿—购物”完整消费链条。活动启动以来，酒店、商超营业额同比增长超20%，重点宾馆入住率提升15%以上。上半年，全县接待游客83.96万人次，实现旅游总收入3.586亿元，同比分别增长7.5%、7.8%。

从“村光大道”到夜市摊位，再到“票根经济”，宁陕不断丰富促消费的活动载体，把流量实实在在转化为消费增量。今年以来，宁陕县构建“春来早、清凉宁陕”四季文旅活动体系，累计策划各类主题活动224场次，实现全域覆盖、全年接续。核心打造第二届“村光大道”全民文旅活动，累计举办镇主题之夜、行业专场、镇村分会场68场，现场观演的外地游客超51%。配套举办“村光欢乐跑”，开展3场主城赛、31场分站赛，以及13场村光周末趣味活动，持续擦亮“村字号”品牌。

人来了，如何留得住？宁陕的答案是：用业态留人。一方面，做强民宿旅居产业。出台康养、民宿系列奖补政策，落实“民宿贷”贴息，上半年新开工民宿115家、建成运营37家，全县民宿农家乐总量达229家，形成梯度化旅居供给。完成海棠园3A级景区创建，升级核心景区配套，完善210国道风景道自驾驿站、特产售卖点位，延长游客停留时间。

业态丰富了，游客自然愿意留下来。国庆期间，在城关镇青龙娅村的终南之南民宿集群，来自宁夏银川的游客陈静看完草坪音乐会后高兴地说：“宁陕的美食特别多，空气清新，风景也很美丽。这里的民宿服务贴心，硬件设施非常好。”

另一方面，打响“宁陕味道”餐饮品牌。举办安康味道宁陕专场美食发布会，赴西安开展产销对接、品牌推介，形成山珍养生宴特色菜系，打通景区、农家乐、特产门店联动销售渠道，推出景区联票、民宿套餐，挖掘餐饮配套消费增量。2023年至今，累计新建“宁陕山珍”专卖店43家，累计完成销售总额突破9000万元。

尤为重要的是，宁陕县借鉴云南菌子火锅开发思路，立足县内丰富的菌类资源，加快打造“宁陕山珍锅”，选取胡家院子作为试点门店开展试运营，收集食客反馈意见优化产品。9月底前初步定型，逐步向县内餐饮商户、县外示范店进行市场化推广。

以旧换新挖潜力

家电卖场里，前来咨询以旧换新政策的顾客络绎不绝；手机门店内，“国补”标识被摆在显眼位置……在宁陕，越来越多的家庭借着以旧换新政策给家里“升级”。

今年以来，紧抓春节、“五一”消费旺季，宁陕县全面落地家电、数码以旧换新惠民政策。为推动政策落地见效，该县多管齐下，依据“属地负责、分级推进”原则，组织镇村干部、网格员、志愿者深入基层宣讲政策，并通过微信群、公告栏等多种渠道，结合现场展示展销等特色活动，将政策融入群众生活，实现政策宣传全覆盖。活动开展以来，宁陕县累计开展“乐购宁陕 惠享生活”家电消费季等集中展示宣传活动6次、发放宣传彩页2万余份、推送短信6万条，吸引约40家商家积极参与。

针对数码3C、家电及家装厨卫以旧换新活动，县经济贸易和科学技术局召开政策培训会，邀请平台工作人员对参与商家进行政策培训，确保参会人员熟悉政策措施，熟练掌握系统操作，为后续消费品以旧换新工作夯实基础。

同时，为加强监管，该局引导商超更新经营设备，鼓励商家叠加让利优惠。并对参与商户不定期进行检查督导、警示提醒，防范套补风险，切实维护消费品以旧换新良好秩序，确保群众真正享受到“国补”政策实惠。此外，还联合移动公司投放1000万元全域数字消费权益金，覆盖商超、餐饮、民宿、景区等全场景，拓宽线上消费渠道，补齐日常消费线上供给。

1月至8月，宁陕县落实消费品以旧换新补贴158.83万元，直接撬动市场消费1099.93万元。“下一步，我们将持续放大以旧换新政策红利，进一步拓宽家电、数码行业参与商户覆盖面，通过镇村入户宣讲、新媒体推送、门店现场解读等渠道普及补贴政策，提升群众知晓率与参与度。”宁陕县经济贸易和科学技术局商贸流通股负责人张春宇说。

大宗消费热起来，商贸队伍也得跟上去。宁陕县把商贸主体培育作为稳社零核心抓手，主动对接高速交控集团，专人跟进宁陕、秦岭服务区4户餐饮企业纳统工作，上门指导规范财务台账、完善入库资料。常态化摸排城区零售、住宿、餐饮经营户，建立后备企业库，全程指导符合条件的商户及时入库，持续壮大限上商贸队伍。

从政策补贴到主体培育，从大宗消费到日常消费，以旧换新的政策红利正逐步转化为消费市场持续回暖的持久动力。

电商赋能添活力

前段时间，在宁陕县梅子镇南昌村，猕猴桃种植户陈登坤终于松了一口气。自家20多亩猕猴桃，总算卖得差不多了。

“亩产大概3000斤，产量很稳。”陈登坤一边分拣鲜果一边介绍，“一年下来纯收益能有七八万元，相比种粮种菜，效益高出不少。”

这样的效益，放在几年前，陈登坤想都不敢想。今年，村里主动转变思路，采用“线上直播+线下推销”组合模式，多渠道打开销路，通过快递物流将成熟的猕猴桃发往全国各地。

挂满鲜果的猕猴桃园，就是助农主播王兴波的天然直播间。现摘现拍、实景展示，全国网友亲眼看到果树的生长环境、果实的成熟状态。“我们靠实景带货，帮农户稳销量、稳价格，把本地好货真正卖出去、卖上好价钱。”王兴波说。秋收季以来，他常态化开播引流、接单卖货。县电商服务中心也组织多名本土主播集中助农，线上推介猕猴桃、核桃、板栗等宁陕山货，持续扩大本土农特产品的知名度和销量。

现在，在宁陕，越来越多的本土主播把手机变成“新农具”、把直播变成“新农活”。“阿阳山货铺”9月20日开展土蜂蜜专场直播活动，当天销售了1200单，约2吨，销售总额约20万元；“胖妹秦岭山货”9月份开展直播活动销售鲜核桃，平均每天稳定出单100余单，约3吨鲜核桃；“陕南山货严选”9月份开展直播活动销售鲜天麻，平均每天稳定出单300余单，约10吨鲜天麻，销售总额约20万元……

从“愁卖”到“俏销”，从“等客上门”到“直播出单”，一个个鲜活案例的背后，是宁陕县抓好新业态培育、抓实营商环境优化的系统发力。

今年以来，宁陕县紧扣全县电商产业发展布局，加快县域直播基地、村级实景直播间建设运营，推动直播间下沉至田间地头、景区民宿、生产车间。创新人才培育模式，完善实操教学、师徒帮带、账号孵化培育机制，持续吸纳新农人、村干部、本土商户投身直播赛道，打造一批接地气、流量足、带货能力强的本土账号矩阵，不断扩大直播场次规模，稳步提升线上销售体量。

截至2026年7月，全县网络零售额达4.41亿元，同比增长94.3%。累计开展直播活动500余场次，带动农特产品线上销售额2800余万元。另据了解，宁陕县已在北京、天津、杭州、西安等重点城市布局“宁陕山珍”专卖店，在抖音、淘宝等平台开设线上店铺24家；县域特色山珍进驻西安、安康商超30余家，培育本土电商经营主体16家，线上线下一体化营销网络基本成型。

在推动电商产业加速发展的同时，该县持续优化营商环境，建立重点商贸企业“一对一”包联机制，常态化开展商超、餐饮安全生产检查，保障生活必需品稳定供应。联合市监部门畅通维权渠道，严厉打击制假售假、虚假宣传行为，为产业健康发展保驾护航。

从文旅引流聚人气到以旧换新挖潜力，从新业态培育到营商环境优化，宁陕县正以系统发力推动消费市场持续回暖。下一步，宁陕县将聚力做好“打造康养绿都、建设精致绿城、精深有机绿品、转化生态绿值”四篇文章，加快建设生态经济先行区，持续推动宁陕县经济社会高质量绿色发展。



▲9月25日，宁陕好物亮相解放军总医院“月圆京城·安康有礼”专场展示展销活动。



▼“双节”期间，电商企业开展线上直播，推介宁陕本地木耳。



▲10月3日，宁陕服务区开展迎国庆山珍展示展销活动，吸引游客驻足选购。

（图片来源：宁陕县经济贸易和科学技术局、宁陕县融媒体中心）