

“废墟”中开的这家咖啡馆火了

贵州日报天眼新闻记者 杨学安

在贵阳市白云区一处废弃斗牛场里，有一家“秘境咖啡店”，开业不到一个月，生意红火，热度不衰。

这家店是1997年出生的文杰与两名志趣相投的伙伴共同创办的。“贵阳年轻人对新事物的接受度高，在咖啡消费上，并不满足于连锁品牌的标准化口味。”文杰说，他将店址选在这个废弃斗牛场，看中的是“斑驳的清水混凝土墙、裸露的钢筋结构”，搭配上原木色桌椅和暖黄灯光，可碰撞出独特的“工业废墟风”。

文杰的一名合伙人是从云南咖啡种植地来贵阳定居的，他从老家精选来优质咖啡豆，推出的“单一拼配”入口甜香，尾韵带着一丝果酸，非常契合年轻人的口味偏好，成为了招牌产品。

“创业不能仅凭一腔热爱，得深入了解本地环境。”文杰说，大投入打造品牌是一条路，而小资金创业则必须找到独特的“破圈点”。

文杰的“破圈点”是“咖啡+微景观”。他将目标客户定位为35岁以下的年轻女性，将“营造情绪价值”作为装修设计的核心抓手。“一杯好喝的咖啡，几处精美的微景观，能打卡出片，就能提供满满的情绪价值。”为精准触达目标群体的审美偏好，文杰和团队在微景观设计上用了心：从窗台、墙面置物架，到店内的每个角落，都精心布置了充满巧思的迷你景观。许多年轻女孩专门邀约闺蜜前来，边品尝咖啡边拍照打卡。

这种“咖啡+微景观”的模式不仅提供了独特的消费体验，更借助社交媒体的力量迅速传播开来。顾客自发将打卡照和店内环境分享到小红书、抖音等平台，打上了“废墟咖啡店”等热门标签，为店铺带来了巨大的流量。不少人专为打卡而来。还有一些公司主动联系，希望合作举办员工团建活动。

“38元一杯咖啡，环境非常出片，情绪价值拉满了。”自称咖啡爱好者和拍照达人的顾客任雨晴说：“贵阳咖啡文化氛围浓厚，‘好看’的咖啡店我都打卡过，这里值得一来。”

文杰认为，像浙江安吉一家开在废弃矿坑里的咖啡店火爆出圈一样，贵阳独特的地理环境，比如青岩的石板巷、黔灵山的薄雾松林等，都能成为咖啡与自然融合的绝佳载体。

当前，贵阳咖啡声名鹊起，如何将其转化为持续的经济收益？“咖啡+”的多元生态，或许是贵阳咖啡经济持续发展的一条解题思路。一段时间以来，贵阳瀑布咖啡、洞穴咖啡、悬崖咖啡、梯田咖啡等“咖啡+”频频在互联网平台亮相吸粉，助力“贵阳咖啡”这一新IP持续出圈。在浓厚的咖啡文化氛围下，“咖啡+”生态也正在催生更多元的消费场景，讲述着属于贵阳的独特咖啡故事。



秘境咖啡店开在废弃斗牛场里。

■ 产经短评

“以咖促旅”大有可为

杨学安

“咖啡+”生态在贵州展现出蓬勃生机，成为撬动产业融合、深化旅游链条的一个支点。

“咖啡+山水”的天然基因，在贵州找到了最佳沃土。贵州坐拥得天独厚的自然资源禀赋：鬼斧神工的溶洞、壮丽层叠的梯田、古韵悠长的石板巷、气势磅礴的瀑布等，为“咖啡+”模式提供了绝佳的空

间载体。将咖啡消费场景嵌入自然与人

量”与“销量”。

深化产业链条，“咖啡+”的想象空间远超一杯饮品。“咖啡+山水”的核心在于产业链的延伸与价值提升。梯田旁的咖啡馆可联动农事体验，将咖啡消费转化为沉浸式农耕文化之旅；古镇中的咖啡空间可结合非遗展示与文创销售，实现文化传承与商业效益双赢；溶洞咖啡馆可开发主题光影秀、地质科普等衍生体验，形成“以咖促旅、以旅兴咖”的良性循环，为乡村全面振兴和区域特色经济发展提供新路径。

■ 延伸阅读

贵阳市云岩区——

开办咖啡店“一件事”落地

的准入环境。

根据瑞幸咖啡（贵阳）有限公司云岩区第十八分公司提出的开办咖啡店“一件事”申请，云岩区政务服务中心联动区市场监管局、区综合执法局，充分发挥3家部门协同优势，区市场监管局提供“预约办证服务机制”前置指导，区综合执法局同步对接户外招牌设施设置规范要求，区政务服务大厅全程统筹协调，形成了“事前指

导、事中联办、事后跟踪”的闭环服务体系。10月16日，3家部门服务专员按照企业预约时间，共同赴现场开展咖啡经营的联合勘验，同步完成经营场所合规性核查、食品加工区域布局确认、户外招牌设置初审等工作，当场与企业完成了签字确认及表格填写环节，真正实现了“一次勘验、多事办结”。

云岩区政务服务中心相关负责人介绍，通过此次部门紧密配合的全流程、个性化绿色通道服务，企业办理营业执照、食品经营许可等全套手续的时限，从原来的10个工作日压缩到了最短2个工作日，审批效率明显提升。

银行贷款的融资成本透明了

贵州辖内银行已累计向6.48万户经营主体解读“贷款明白纸”

本报讯（记者 申川）记者从人民银行贵州省分行获悉，自2024年12月人民银行贵州省分行在全省开展展示企业贷款综合融资成本试点工作以来，多措并举精准发力，推动清晰列示所有贷款成本明细的“贷款明白纸”成为促进银企互信合作的“连心桥”，在金融领域的推广与应用成效显著。

数据显示，截至2025年9月末，贵州辖内银行累计向648万家企业、小微企业业主及个体工商户明示贷款综合融资成本，贷款金额合计158880亿元。其中，小微企业贷款及个体工商户贷款综合融资成本分别较2024年12月下降1.81个、1.27个百分点，切实为企业降本增效，助推了实体经济发展。

为提高试点工作效率、优化客户体

黔地出好果 天然好刺梨

贵州日报报刊社 贵州日报当代融媒体集团

本报讯（记者 朱登芳）贵州省生态渔业有限责任公司与香港金控集团达成12亿元合作，将供应7300吨贵州鲟鱼及衍生产品；与广东昊大控股有限公司敲定约2亿元的五谷蛋订单，毕节盛园蛋业有限公司的鸡蛋将直供广州市场……在刚刚落幕的2025年全国农产品产销大会（南部片区）上，贵州农产品销售喜人，铜仁抹茶、关岭牛肉、毕节汤圆等成为“爆品”。

2025年全国农产品产销大会（南部片区）由商务部主办，吸引了全国各地及部分东南亚地区3000多家重点采购商、供应商企业及商协会参与，现场签约订单金额达11.48亿元，累计客流量达26万人次。

大会汇集了1012家国内外参展商，集中展示了近万款特色产品，成功打造了一个集展览、体验、商贸于一体的综合性平台。大会主办方介绍，本次产销对接会还搭建了一码贵州“南部片区农产品产销对接云平台”，将深化1012家展商与3000多家采购商资源衔接，实时更新匹配供需信息，打造“永不落幕”的农产品产销对接会。同时，9省（区、市）商务部门还建立了产销联动常态化工作机制，共享市场信息，共办产销活动，共同解决区域性、季节性农产品销路问题，同心协力助力农民增收、助推乡村全面振兴。

我省税务部门从三个维度发力

个人股权转让更规范更精细

本报讯（记者 余昌旭）记者日前从省税务局了解到，我省税务部门从“夯实征管基础、优化服务效能、强化风险应对”三个维度发力，推动个人股权转让迈向了规范化、精细化管理新阶段。

“我们联合市场监管部门建立常态化数据共享机制，开发专属税费管理平台，实现了股权变更登记信息定期同步，让征管数据‘活’起来。”省税务局个人所得税处相关负责人介绍，在此基础上，税务部门深挖被投资企业财务报表、申报数据等信息，构建多维度数据体系，为风险筛查提供精准支撑。

同时，针对煤矿、金矿、房地产等“质资型企业”股权变动频繁的特点，建立了重点行业基础信息库，对145户企业实施动态跟踪，实时掌握投资人及股权变化情况，引导企业规范税务处理。

“我们通过15个风险指标模型扫描识别高风险对象，对价格明显偏低且无正当理由的股权转让开展专项核查。”省税务局个税处工作人员介绍，税务部门建立了分级分类风险处置机制，对预审资料和申报数据进行系统比对，采取按比例随机抽查方式，重点核查后续财务报表及股权变动情况。对发现的疑点企业，通过约谈、实地核查、调取账簿等方式深入核查，有效防范了税收风险。

此外，为破解企业专业性强、办理流程复杂等难题，贵州税务还集中开展政策宣传攻势，编写了《个人股权转让规范指引》，并组织两次全省专题培训，组建10个市、县两级专业服务团队，确保一线人员“懂政策、会操作、善应对”。同时，通过微信公众号矩阵推送政策解读31次，发送提醒短信2793万余条，开展“点对点”上门服务25次，联合市场监管部门发放宣传手册1.15万册，实现了政策宣传“点上精准、面上覆盖”。

在全球触摸屏领域

贵州达沃斯光电成核心供应商

本报讯（记者 李蔓毓）3个生产厂区、产品尺寸覆盖1至110寸、年产值达5亿元，贵州达沃斯光电有限公司已成长为全国唯一实现全尺寸电容式触摸屏生产、全球该领域出货量前列的核心供应商。

贵州达沃斯光电是2012年从深圳招商引资入驻贵阳的，近年来，在东西部协作“广东研发+贵州制造”模式下，实现了从单一生产到全产业链布局的跨越式发展，为粤黔协作打造了极具影响力的产业范例。

“目前企业重点推进玻璃3A表面处理技术和3D热弯玻璃盖板的研发，均已进入关键阶段。”贵阳花溪达沃斯光电产业基地厂长罗光力介绍，待研发成功，可满足高端电子产品的差异化需求。花溪生产基地总投资1亿元，产品广泛应用于手机、工控、车载、医疗等多个领域，不仅为贵州达沃斯高新区基地供应35%的高端盖板，更有65%的产品销往外部市场，今年产值预计突破15亿元。

在贵州达沃斯光电位于高新区的主生产车间内，一批32寸智慧大屏即将检验发货。“这些产品主要用于电视触摸屏和平板电脑。”该公司人事行政主管黎果介绍，目前客户主要集中在华东、华南地区及海外，其中30%至40%的产品发往广东深圳。此外，目前公司已形成“60%国内+40%海外”的市场格局，产品远销韩国、德国、美国等20多个国家和地区，与LG、海信、三星等全球头部企业均建立了深度合作，海外采购额连续3年保持增长。

本版主编：岳振 本版责编：刘杰 梅明杨 版式设计：蔡桂莉

公益广告