

观黔中·安顺“行”

1至5月,安顺接待过夜游客656万人次,同比增长28.14%

# 清凉夏夜 热辣滚烫烟火浓

贵州日报天眼新闻记者 杨媛媛 周强



安顺古城游人如织。贵州日报天眼新闻记者 何晓璇 摄

汪婷将摆摊的营业时间延长了。7月8日凌晨1点,这位“蛋包洋芋”摊主仍在忙碌,宵夜的顾客还有很多。在她身后,安顺市西秀区顾府街依然人潮涌动,烟火气升腾。

入夏以来,安顺凭借21℃的凉爽气候,俘

获万千游客芳心。当前,安顺夏夜经济持续升温,从城市到乡村全面开花,成为拉动消费的强劲引擎。数据显示,今年1至5月,安顺累计接待过夜游客656.27万人次,同比增长28.14%,过夜率达25.61%。

“太忙了。”汪婷告诉记者,之前每天中午出摊,晚上11点收摊,现在到了凌晨也很热闹,不时有顾客前来购买“蛋包洋芋”,“我每天要售数百份,收入最高时一天要超过3000元。”

在顾府街摆摊已两年的汪婷,亲眼见证了这条街的变化。今年初,顾府街完成提质改造,阔别多年的夜市重现,烟火气回归,日均人流超3万人次,节假日高峰突破10万人次。街道及周边的400余个摊主的生意水涨船高,纷纷延长了营业时间。

记者走访中发现,城区不少商户延迟了一到两小时的打烊时间。安顺正“夜”越精彩。

作为安顺“三大核心吸引物”之一,安顺古城历史街区经过多轮改造升级,如今已是市民、游客的夜间“打卡地”。

7月9日晚,记者在古城内看到,街区内外灯火通明、人头攒动。青石板路上,游客三五成群,或吃或喝或游玩,热闹又安逸。

据了解,安顺古城采用统一管理、统一业态模式,整合资源,释放经营权,引入文创、餐饮、零售、娱乐、酒吧、演艺等多样业态,实现了古建筑保护与商业价值的双赢。目前,街区内共有固定商铺157户,业态中餐饮类占比达67%,大部分商家营业至23时,整体经营效果良好。

为提升古城夜间吸引力,自2023年以来,这里已举办62场古城音乐会、两届“三会一展”、7场无人机表演以及民俗展演等文

化活动,夜经济逐步呈现常态化、品牌化。

不仅城区的夜晚有活力,夜经济也在悄然改变着乡村生活。

在安顺市普定县白岩镇韭黄村,“金利缘食府”老板娘李长芬已连续忙碌3个月,“眼下正是旅游旺季,一天要接待50桌客人,忙的时候一天收入能破万元。”

走进韭黄村,霓虹灯牌闪烁,道路两侧餐馆林立。仅200米长的街道上,就有42家餐馆,其中17家是今年新店开张,涵盖火锅、烧烤、家常菜等品类,主打韭黄、小黄牛等本地食材,吸引了大量游客驻足。

夏德军就是新店老板之一。2024年,他返乡探亲时嗅到夜经济商机,便租下一间门面,开设“屯味人家食府”。店铺主打小黄牛野菜火锅,以地道口味和整洁环境获得游客青睐。“旺季时每天接待40多桌,日营收可达万元。”

韭黄村夜经济火爆的背后,是不断增长的游客量。该村日均游客超2000人,已初步形成“夜购+夜宿+夜娱”的旅游链条。

据了解,为了让更多游客“留下来”,安顺持续丰富夜间文旅消费场景,在打造安顺古城、顾府街、虹山湖等夜游集聚区基础上,推出夜演、夜食、夜购等多元业态,并同步优化住宿、交通、智慧导览等配套设施,举办音乐会、灯光秀等夜间活动,提升游客留宿率与消费体验,让更多游客愿意来、留得下、还想再来。

本报讯 (记者 梅世桂) 7月9日,走进贵州西秀经济开发区安顺锦鹏鞋业有限公司生产车间,一百多道工序井然有序地接力推进,一双双运动鞋整装待发准备踏上远销之路。

2022年9月,锦鹏鞋业正式落户贵州西秀经济开发区。公司生产部副经理杨秋菊说:“从入驻的那一刻起,管委会全方位保驾护航,解决各种难题。”

8个月后,企业正式投产生产。目前,安顺锦鹏鞋业已建成6条针车线、1条组底线和1条成型线,每月能下线5万双运动鞋,月产值稳定保持在300至400万元,预计年产值可达5000万元。据了解,企业年生产运动鞋60万双,其中70%的运动鞋通过贸易公司销往日本市场。

随着企业发展驶入快车道,杨秋菊透露:“公司计划再新增3条针车线、1条组底线和1条成型生产线,待规模扩大后,还能为周边群众提供超过100个新的就业岗位。”

锦鹏鞋业的稳健发展,离不开贵州西秀经济开发区“当好企业服务员”的服务理念。贵州西秀经济开发区企业服务局局长徐启鸣说:“锦鹏鞋业属于劳动密集型企业,从企业提出用工需求到首批工人上岗,仅用了15天时间,目前实现稳定用工260余人。”

今年以来,为切实降低企业生产经营成本,当地推出一系列有力举措。对标准化厂房实行弹性租金机制,若企业能完成相应指标,厂房租金将在原来的基础上大幅降低76%。同时,西秀区积极协调周边乡镇闲置厂房,帮助企业延伸扩展生产线,为企业的发展提供更广阔的空间。此外,为了更好地服务企业,西秀区还积极探索推进企业问题办理“六单”闭环服务机制,通过线上线下同步办理的方式,不断提高办事效率,全力当好“企业服务员”。

## 西秀区总工会 村播基地培育新农人主播

本报讯 (记者 梅世桂) 7月8日,安顺市西秀区总工会村播基地揭牌仪式在西秀区宁谷镇林哨村举行。该基地由西秀区总工会联合贵州七安云仓供应链有限公司、秀黄桃基地共同打造,下设东片区旧州站、南片区双堡站、西片区宁谷站、北片区大西桥站4个站点,立足各乡镇特色农业资源,集“直播带货、仓储物流、电商培训、产业孵化”于一体,致力于通过数字化手段激活乡村经济活力。

村播基地依托专业化直播间及设备,通过抖音、快手等主流平台推广黄桃、茶叶等特色农产品,实现“田间直达餐桌”;仓储物流环节则借助七安云仓供应链体系,提供分拣、冷链仓储等服务,助力黔货出山;电商人才培训将定期开展实操课程,培育本土新农人主播团队。

“7月14日,基地开办第一期农村短视频直播培训,邀请行业资深讲师,围绕短视频拍摄剪辑、流量运营等实用技能展开教学。”西秀区总工会党组成员、副主席金璐表示。

## 优化政务服务 镇宁启用“云勘验”模式

本报讯 (记者 龙海若) 日前,安顺市镇宁自治县市场监管局借助贵州政务服务网“云勘验”数字化审核模式,成功为镇宁多家药品经营店办理《药品经营许可证》核发业务。镇宁,成为安顺市首个启用“云勘验”模式办结业务的县区。

仅耗时45分钟,一场远程勘验便圆满完成。勘验过程中,该县市场监管局工作人员通过线上连线,清晰且全面地对药店的场所设施、设备陈列、制度公示等关键环节进行核查。据了解,以往传统现场勘验需工作人员实地前往,通常需要15个工作日才能完成。如今,“云勘验”模式将这一时间大幅压缩,极大提升工作效率。

“以前申请《药品经营许可证》核发,只能等待工作人员上门勘验。现在通过视频就能完成,既方便又省时。”镇宁自治县君安大药房负责人陆安庆说。

## 黄果树旅游区 开展餐饮行业专项约谈

本报讯 (记者 胡玉山) 为规范旅游市场经营秩序,日前,安顺市黄果树旅游区对辖区内16家餐饮经营户展开专项约谈,打造游客满意、放心消费的和谐环境。

约谈会要求各市场主体须严格落实诚信经营原则,做到明码标价,杜绝欺客宰客,尤其要强化食品安全意识,确保菜品质量与卫生达标。为进一步强化责任意识,16家被约谈餐饮户现场签署《诚信经营承诺书》。黄果树旅游区市场监督管理局相关负责人介绍,通过形成“部门监管+商户自律”的联动格局,切实维护游客合法权益。

## G354国道串联核心产区 公路改造让蜂糖李“鲜”达市场

贵州日报天眼新闻记者 王潇

七月,黔中大地果香四溢。在安顺市镇宁自治县六马镇的蜂糖李种植基地,金黄透亮的果实缀满枝头,果农们穿梭其间采摘、分拣、装箱,一辆辆冷链运输车沿着G354国道疾驰而去,将这份来自山里的甜蜜送往全国各地。

作为贯穿黔中腹地的重要干线公路,G354国道在镇宁境内串联起六马、良田、沙

子等蜂糖李核心产区,也是镇宁农产品出山心要道。

镇宁公路管理段副段长罗荣清介绍,过去的G354线,由于地质、雨季等原因,沿线容易发生不同程度路基垮塌侧移、边坡落石、路基沉陷等灾害,部分路段半幅、全幅路基被破坏,严重影响公路运输安全和通行效率。2023

年,安顺公路管理局对G354线启动灾害防治工程,通过新建抗滑桩、框架锚杆防护,恢复损毁路基挡墙等措施,极大地改善镇宁自治县该路段沿线各乡镇的安全出行环境,让“堵心路”提质成为“顺心路”。

同时,在乐纪至坝草段,该局采用“分段施工、错峰作业”模式,保障蜂糖李等产品运

输的同时,推动57公里路面改造及11个地灾治理点治理。

G354线的提质改造工程,让蜂糖李实现从“速”达市场。在镇宁自治县六马镇蜂糖李交易市场,果农将工人按形状、果径分级包装后,经G354线运往全国各地,甚至远销海外。

2025年,镇宁蜂糖李稳定种植面积已达2201万亩,产量达675万吨,80%的蜂糖李途经G354线运往贵阳物流园、广州果蔬批发市场等集散地,较传统路线缩短运输时间3小时以上。

从改善出行条件到激活产业要素,从夯实基础设施到赋能全域发展,蜿蜒于喀斯特山区的公路,不仅担负着推动蜂糖李出山的使命,更承载着乡亲们走向共同富裕的脚步。

## 跟着九哥逛屯堡

贵州日报天眼新闻记者 何晓璇 摄影报道

7月12日,安顺市云峰屯堡景区内,《跟着九哥逛屯堡》沉浸式剧目正精彩上演。该剧目融合地戏、花灯等艺术形式,以原创屯堡歌曲《九哥》为主线,精心编织“摔坛出征”“庆功贺宴”“屯边戍守”“家业兴盛”四幕场景,带领游客穿越六百多年时空,感受屯堡人的忠义仁勇和家国情怀。

图为游客沉浸式参与剧目演出。



## 10个经纪人卖了3.5万吨蔬菜

贵州日报天眼新闻记者 沈长志

7月2日,天刚蒙蒙亮,安顺市平坝区天龙镇兴旺村村民向国钱便与妻子早早地来到菜地采摘黄瓜。

“今天估计能收500多斤黄瓜,早点采完可以早一点送到老李的收购点,送晚了卖瓜的人多。”看着瓜架上那一根根翠绿鲜嫩的黄瓜,向国钱加快了手中的动作。

向国钱口中的老李,指的是兴旺村蔬菜种植户李进。

兴旺村种植蔬菜历史悠久,开始大规模蔬菜种植要追溯到20世纪90年代。起初,村民以“提篮小卖”为主,销售范围主要为周边县城,很多村民表示费时费力又难赚钱。

经过不断发展,如今,全村共有360余户村民从事蔬菜种植,种植面积4500亩,每年对外销售各类蔬菜总量高达2.45万吨,品种涵盖黄瓜、葱类、山药、辣椒等。

产业规模上去了,便催生出像李进这样的10位“蔬菜经纪人”。他们平时种地,收获季节便一头为村民找市场,一头为收购商组织货源。

“我以前在云南做小生意,2008年回到家搞蔬菜种植,去年家里种了7亩黄瓜,卖了20多万元。”李进脸上挂满笑容。

在李进的蔬菜收购点,不断有村民骑着三轮车,拉着黄瓜前来交易,多则上千斤、少则上百斤。

李进一边扯着嗓子喊,一边记录:“谭老六,265斤;继国,324斤……”

“我种菜、卖菜的过程中,积累了七八个稳定的省外客户资源。蔬菜丰收时,每天收蔬菜的电话,都接个不停。”李进说。

2024年,李进累计为周边村民代销蔬菜3000吨,主要销往广西、湖南、重庆等地。

他向客户收取每斤0.1元的代办服务费,并为村民提供打包服务,村民售菜则完全按照市场价格行情交易,并由收购商自行运输。

“以前只能自己拉蔬菜去县城找市场批发,菜拉少了还不划算。如今在村里就能把蔬菜卖出去,批发价格高。而且无论多少,蔬菜经纪人能卖得出。”向国钱说。

“曾经有一些小批发商主动来收菜,量不大、价格也不高,卖菜不划算。如今村里的‘蔬菜经纪人’走省外市场,有多少菜都能卖出去,而且价格比小批发商给得高,卖菜有赚头。”33岁的杨康也是兴旺村人,之前在外务工,前几年回到家里与父母一起搞蔬菜种植。

“曾经有一些小批发商主动来收菜,量不大、价格也不高,卖菜不划算。如今村里的‘蔬菜经纪人’走省外市场,有多少菜都能卖出去,而且价格比小批发商给得高,卖菜有赚头。”33岁的杨康也是兴旺村人,之前在外务工,前几年回到家里与父母一起搞蔬菜种植。

“曾经有一些小批发商主动来收菜,量不大、价格也不高,卖菜不划算。如今村里的‘蔬菜经纪人’走省外市场,有多少菜都能卖出去,而且价格比小批发商给得高,卖菜有赚头。”33岁的杨康也是兴旺村人,之前在外务工,前几年回到家里与父母一起搞蔬菜种植。

种菜不难卖菜难,曾是大多数菜农的共同心声。

过去由于信息不畅、交通不便,许多村民

常常为卖菜发愁。现在,“蔬菜经纪人”凭借丰富市场资源与对本地蔬菜产业的了解,架起菜农与收购商之间的“桥梁”,不仅成功解决菜农卖菜难的问题,还为菜农打开更广阔的市场。

“全村有10个‘蔬菜经纪人’,每年为附近种植户销售蔬菜共计3.5万吨,全部发往省外市场。他们不仅帮助村里蔬菜走向全国市场,还极大提振村民种菜的信心,为村里蔬菜产业发展注入新活力。”兴旺村驻村第一书记任波说。

目前,在平坝区田间地头,活跃着的上百名“蔬菜经纪人”,正用丰富的市场资源,推动平坝蔬菜畅销全国。天龙镇作为平坝区“十里五万亩”蔬菜示范带的核心区域之一,2024年蔬菜产量达到12万吨,产值超

过3亿元。

## 黄果树旅游区 开展餐饮行业专项约谈

本报讯 (记者 胡玉山) 为规范旅游市场经营秩序,日前,安顺市黄果树旅游区对辖区内16家餐饮经营户展开专项约谈,打造游客满意、放心消费的和谐环境。

约谈会要求各市场主体须严格落实诚信经营原则,做到明码标价,杜绝欺客宰客,尤其要强化食品安全意识,确保菜品质量与卫生达标。为进一步强化责任意识,16家被约谈餐饮户现场签署《诚信经营承诺书》。黄果树旅游区市场监督管理局相关负责人介绍,通过形成“部门监管+商户自律”的联动格局,切实维护游客合法权益。