

入夏以来,安顺开启“人从众”模式

游客直呼“早作打算”

贵州日报天眼新闻记者 聂娜



安顺古城历史文化街区人从众。

贵州日报天眼新闻记者 何晓璇 摄

8月1日晚上8点,53岁的广州游客罗晓丽和家人朋友一行5人,悠闲地在安顺市西秀区顺街街溜达,手上提着刚买的烤小肠和安顺裹卷,准备带回民宿宵夜。

“就像抢春运票一样,还好我早作打算,提前一周就买好了高铁票,不然差一点来不了安顺。”罗晓丽说。

当天,刚从黄果树景区返回酒店休息的上海游客刘洋也在暗自庆幸,“安顺避暑游太火了,幸好我早早订了房间,不然‘一房难求’。”刘洋在安顺中心城区入住的了万绿城铂瑞兹酒店。自7月20日以来,这个酒店300个客房近500张床位一直爆满。不仅是城区,就连距离这一酒店近30公里的西秀区旧州镇把土村,村里的34家民宿共600余个床位,7月以来就没空过。

入夏以来,安顺开启“人从众”模式,

从安顺古城历史文化街区的人流量可窥一斑——7月31日晚上10点42分,古城的进客流达38231人次。直至凌晨仍笑语喧闹,游客迟迟未散去。据统计,整个7月,安顺古城历史文化街区的游客量高达210万以上人次,比2024年同期增长105.96%。

“不仅是购票、住宿要提前预订,品尝小吃也要早早谋划。不管是夺夺粉,还是小锅凉粉,要么早一点,要么晚一点,非要等到饭点再去,那绝对‘一位难求’,得排队了。”8月2日,到贵州避暑旅游的浙江游客陈瑞婷向记者分享了在安顺的“逛吃”经验。在她手上,还捧着吃了一半的“小舒冰浆”。

“小舒冰浆”是拥有30余年历史的安顺老字号甜品店,也是省内外游客在夏天必打卡的“安顺味道”。7月以来,该店日销

冰浆3000余碗,点单顾客就算排到了店外也不放弃。

相较于舌尖上的清凉,体感上的凉爽才是吸引全国游客涌入安顺的深层次原因之一。

近日,美团旅行公布2025年全国10大避暑旅游目的地,安顺市位列其中,夏季平均气温21℃。2023年,中国气象局授予安顺市“避暑旅游目的地”称号;2024年,中国第二届气象旅游发展大会上,安顺市成功入选全国首批“气候康养典型试验点”城市。

气候优势得天独厚,安顺“趁热”推出旅游新玩法、新业态、新模式。

4月24日,黄果树景区打造的沉浸式夜游体验《再回西游》项目,以86版《西游记》经典取景地陡坡塘瀑布为核心舞台,运用3D裸眼全息影像、AI建模以及智能交互等

●数读

据统计,今年1月至6月,安顺市共接待国内游客**3280.84**万人次,同比增长**12.2%**;实现旅游花费**320.83**亿元,同比增长**11.5%**;接待入境游客**71084**人次,同比增长**96.23%**。

前沿技术,让游客沉浸式感受“瀑布+西游”的独特魅力;同月,龙宫景区“寻龙记”洞穴休闲探秘体验试营业,凭借“地质奇观+户外运动+文旅体验”的创新模式,迅速成为文旅融合新亮点。

5月1日,“贵州文旅行业首飞展演活动”在黄果树大瀑布前精彩上演,亿航智能自主研发的载人eVTOL(电动垂直起降航空器)EH216-S惊艳亮相,首次完成贵州省内国家5A级景区飞行,让游客实现打个“飞的”看瀑布;7月12日,云峰屯堡景区的沉浸式剧目《跟着九哥逛屯堡》正式首演,游客从“观众”变为剧本里的“角色”,让600多年的屯堡文化,焕发出勃勃生机……

“凉”与“热”的双轮驱动下,安顺避暑季怎能不火。

玩在安顺

跟着赛事游紫云

“一人参赛、全家旅游”成为常态

贵州日报天眼新闻记者 杜延卿

7月27日,安顺市紫云自治县黄鹤营温泉度假村,2025贵州·紫云环翠河21K悦动公开赛鸣枪开跑。2300名国内外跑友沿21公里精英赛道和52公里体验赛道竞速,在山水画卷中演绎体旅融合。

“赛道如同流动的风景,沉浸式山水画廊。”冲过21公里精英赛道终点的选手宋华成说,他手机相册里,记录着沿途的风景,翠河苗寨的吊脚楼、桐口村的蓝莓基地,还有爱情岛、紫云虹桥等。

赛后,贵阳跑友陈琳一家直奔格凸河景区漂流,“去年来看‘五峰杯’足球

赛,今年带全家来跑马拉松,紫云的玩法越来越丰富了。”

“一人参赛、全家旅游”模式在紫云赛事中已成常态。该县体育中心负责人李超介绍,本届赛事吸引了全国各地跑者,其中大部分选手选择延长行程。此外,体验组中的1700名选手,很多为亲子家庭参赛。赛事完成后,他们或前往黄鹤营温泉酒店玩转水上乐园,或去翠河体验农耕,或到印山打卡网红夜市。

比赛期间,紫云黄鹤营温泉酒店入住率达100%,县城各大酒店入住率也有

大幅提升。黄鹤营温泉酒店前厅工作人员张黎告诉记者:“赛事让酒店知名度大增,8月至9月预订率已提升至85%以上。”

近年来,紫云以“五峰杯”赛事IP为引擎,构建“四季有赛事”的体旅矩阵,春季的山地越野摩托赛、夏季的环翠河马拉松、秋季的林穿越挑战赛、冬季的温泉冰雪季。同时,“游格凸·逛印山·漂翠河·沐温泉”的特色旅游线路不断丰富,形成“赛事引流—体验消费—文化传播”的闭环。

2024年,该县举办体育赛事300场。全年接待游客490.18万人次,实现旅游总收入451.3亿元。今年,紧随本次悦动公开赛,“五峰杯”足球赛、大营“村跑”、秋桥文化节等活动将陆续登场,将让更多人在山水间遇见多彩紫云。



学在安顺

华裔青少年屯堡研学

7月31日,2025华裔青少年“多彩贵州”研学之旅夏令营(安顺营)走进安顺市平坝区天龙屯堡景区。30多名学生及领队教师通过逛屯堡、观看地戏、绘制地戏面具等活动,感受屯堡文化的独特魅力。

贵州日报天眼新闻记者 何晓璇 摄

依托凉资源错位竞争 发力新技术精细管理

镇宁3500万支菊花绽放海外市场

贵州日报天眼新闻记者 彭杨

近日,10多万支“优香”白菊从安顺市镇宁自治县扁担山镇发往日本。这些来自中国西南山区的小菊花,正以每年超3500万支的产量走向国际高端市场,其中一半以上销往对品质要求极为严苛的日本和韩国。成功的“通关密码”,就藏在气候与技术里。

“菊花是喜凉怕热的作物,最适宜的生长温度在15至25℃之间。”安顺欣悦综合农业发展有限公司(以下简称欣悦公司)总经理鲁仁明指出,每年七八月份,日韩的传统菊花产区都进入高温酷暑,易导致菊花花头畸形、品质下降,难以满足高端市场需求。而镇宁夏季无酷暑,昼夜温差大,“恰好为菊花提供了一个天然的‘避暑山庄’。这就形成了一个宝贵的市场空窗期,让我们能错位竞争,精准切入。”

凭借这一气候优势,欣悦公司实现了全年

两季轮作。夏季主攻耐热的“优香”“白善”等品种,恰好赶上日本七八月份的祭祀高峰期;冬季则转向抗寒的“精诚”“神马”系列,供应期覆盖11月至次年春节。“我们的菊花,成了国际市场上的‘硬通货’,尤其是在夏天。”鲁仁明说。

然而,要敲开日韩市场的大门,仅有气候禀赋远远不够。“日本客户的要求是行业里出了名的严苛。”鲁仁明介绍,“花头直径必须用卡尺测量,要达到2厘米以上;花茎长度分级明确,一级花85厘米,二级花80厘米。叶片数量不足、花头畸形、尺寸不达标等均不合格。对日本客户我们是论支卖。”这迫使欣悦公司必须追求极致的精细化管理。

欣悦公司温室大棚里,一排排补光灯悬挂在花田上方,“这补光灯是控制花期的关键。”鲁仁

明说,通过精准控制每天6小时光照,可以促进花茎拔高,同时抑制花头过早开放,让“叶包花”形态更完美。“这正是高端市场最喜欢的品相。”

“配药更是个技术活。”鲁仁明补充,公司花重金从江苏请来了有几十年经验的技术总监,确保既能有效防治病虫害,又能精准调控花的生长节奏,“让每一批次的菊花都像一个模子刻出来的。”

除了种植技术,采摘处理同样精细。“我们只在早上6点至9点采收,气温升高便停止。采摘后立即预冷,然后在恒温车间按照客户要求分级包装。”鲁仁明说,韩国客户一个集装箱就要21万支,每一支都要符合标准。公司投资数千万元建设了大型冷库和标准化加工车间,实现全程冷链物流,从基地到深圳港,再到日韩,可以保证菊花20多天不凋谢。

“清晨推开窗,满眼是绿,空气也清新,在这里感受到了世外桃源般的美好。”7月25日,来自重庆的游客徐亮向记者分享入住黄果树旅游区民宿的体验。

近年来,黄果树旅游区高端精品民宿如雨后春笋般拔地而起。匠庐·尧尧等知名品牌项目纷纷入驻,为游客带来了高品质的住宿选择。

走进“匠庐·村晓”,古老的布依族建筑与现代的设计理念完美融合。自开业以来,该民宿入住率维持在80%以上。在其带动下,周边村寨的差异化主题民宿也发展起来。

“这些承载着布依族历史的房子,虽大多破旧,但我们致力于在改造中保留传统风貌,并赋予其全新功能。”匠庐·村晓度假村店长翟云洪说。

如今,黄果树旅游区民宿总量已突破500家,新增客房服务、客房管家、园艺维护等基础岗位1000余个,间接拉动餐饮、保洁、农特产品加工等关联岗位2000余个。

桃子村村党支部书记张智介绍,村里已发展农家乐、民宿客栈64家,带动225人就业,每年接待游客2万余人次。2024年,桃子村旅游直接收入250万元,同比增长136.4%。

黄果树旅游区白水镇酒把村、乌拉村,以及黄果树镇黄果树村、石头寨等同样借民宿发力,累计带动就业超5000人次。

“下一步,我们将强化民宿产业集群培育,打造‘民宿创客孵化基地’,开发乡村旅游策划、民俗文化传承等高端岗位,力争3年内新增就业5000人以上。”黄果树旅游区相关负责人介绍。

相比传统菊花一支0.3元的成本,欣悦公司的成本要高出一倍。“但我们不走低价竞争的老路。”鲁仁明语气坚决,“我们的目标就是高端市场。高投入带来高品质,高品质才有高溢价权和抗风险能力。日本客户愿意支付每支1.86元的稳定价格,凭的就是这份品质保障。”

对于欣悦公司而言,国内与国际市场并非取舍关系,而是相互支撑的格局。目前,该公司在镇宁共有8个花卉基地,总面积600多亩,年产值接近3000万元,其中出口额占到一半以上。

“做农业,不能把鸡蛋放在一个篮子里。国内市场是基本盘,国际市场则是提升品质、稳定收益的增长极。”鲁仁明介绍,出口带来的稳定现金流和高利润空间,为公司技术研发和品质提升提供了充足资金。同时日韩客户提前下单的模式,让公司能更好地平衡产能和规避市场风险。“现在我们的订单已经排到月底,几个基地的花全被订完了。”

如今,这朵小小的菊花不仅为企业创造了近3000万元的年产值,更成为带动当地产业振兴的“致富花”。基地通过“公司+基地+农户”的模式,辐射带动周边7万余人次就业,每月发放工资超过80万元。

金毛狗蕨不再“稀奇” 企业培育成功 种苗订单纷至

本报讯(记者 苑庆磊)这段时间,由于培育的金毛狗蕨幼苗新鲜出炉,贵州睿云黔脊生物科技有限公司负责人龙云飞的电话被“打爆了”,“购苗订单总额已达800万元,种苗一达到移栽标准马上发货,完全供不应求。”

据了解,金毛狗蕨的根茎入药后称金毛狗脊,是名贵中药材。之前主要应用于中医药、化妆品等行业。2021年,因其野生资源骤减,生长缓慢,被列入《国家重点保护野生植物名录》。“野生植株被禁止采挖,人工繁育技术尚不成熟,市场上的金毛狗脊濒临断供,金毛狗蕨更是‘一苗难求’。”龙云飞说。

经过研发团队近一年的努力,该公司于2024年底攻克了金毛狗蕨孢子直接繁育技术。“新技术可以使孢子出芽率达到99%,从萌发到可售成品苗仅需7个月,成药周期也压缩至5年。”龙云飞介绍,目前该公司已培育1200万余株成品苗。

金毛狗蕨不再“稀奇”。优质的苗源令福建、云南、浙江等地的商家蜂拥而至,关岭也制定了金毛狗蕨产业发展规划。“基地满负荷运行,可年产1亿株幼苗和2000万株以上成品苗。我们将进一步扩大产能,培育出更多更好的种苗。”龙云飞表示。

平坝 冰脆李丰收忙采摘

本报讯(记者 沈长志)时下,正是冰脆李成熟的季节,安顺市平坝区羊昌乡龙海村龙辛农业产业有限公司的李子种植基地内,成片的李子树郁郁葱葱,枝头挂满了果实,务工人员正忙着采摘。“今年的李子结得非常好,卖得也不错,现在每天都有许多批发商上门订货。”龙辛农业产业有限公司负责人熊乐英说。

据了解,龙海村积极发展猕猴桃、冰脆李、茶叶等特色产业。2017年,龙辛农业产业有限公司来到龙海村,共流转2000余亩荒地种植水果。基地从管护到采摘都聘用当地村民。“现在是采收旺季,我们每天有三四十个务工人员在基地干活,每年用工超一万人次,发放工资80余万元。”熊乐英说。

镇宁 用好地方文化助推家风建设

本报讯(记者 彭杨)“节日之际,有人以礼相赠,意图拉近关系,你和你爱人是否果断拒绝,守护家庭的清白与尊严?”在安顺市镇宁自治县家风家训馆里,有这样一面红底白字特殊的“独白墙”。

“其他展区大家会边走边看,但到了独白墙这里,所有人都会特别安静,有的人会在这里站上好几分钟。”7月30日,谈起安顺市镇宁自治县家风家训馆里的“独白墙”,讲解员王琳说。

镇宁家风家训馆位于该县环翠街道陆瑞光纪念馆3楼,2024年12月正式开馆。展馆内既有镇宁本地布依族苗族的家训家规,又有古今名人的家风故事,内容丰富。“整个展馆设计了五大板块,形成了从古至今的完整脉络。”王琳介绍。

家家家训馆的建设,源于镇宁自治县纪委监委对本土文化资源的深度挖掘。“镇宁有着丰富的家风文化资源。用好具有地方特色的廉洁资源,对我们推动家风建设很有帮助。”镇宁自治县纪委监委相关负责人林定康说。

西秀区岩腊乡 全方位服务黄牛养殖产业

本报讯(记者 梅世桂)8月1日清晨,安顺市西秀区岩腊乡养殖户陈兴红已经忙开了。“从牛圈改造到看病防疫,政府啥都帮着想到了。养牛的日子,踏实!”

新的黄牛交易市场中,牛铃声此起彼伏。岩腊乡农业农村服务中心主任邓宁波告诉记者,这个能容纳500头黄牛的新市场由原市场改建而成。“以前的老市场远远满足不了需求。现在场地大,功能也齐全。”据了解,该乡还推出“牛管家、牧场长、牛医生”服务。“牛管家主要负责政策落实和协调沟通,牧场长帮助解决用地等问题,牛医生保障牛只的健康。”

截至目前,全乡利用“牛管家”服务,开展技术培训690人次;通过“牧场长”帮助养殖户解决21处用地需求;新建、改扩建养殖场31个;同时,对全乡17名乡村兽医开展“牛医生”业务集中培训,并按划分出15个责任区。

普定坪上镇 猕猴桃套种辣椒“一地双收”

本报讯(记者 周强)近日,安顺市普定县坪上镇坪寨村的猕猴桃园里,村民杨天发麻利地采摘辣椒。“以前就盼着猕猴桃熟。现在5月开始摘辣椒,10月摘果子。”

5年前,猕猴桃园是村民的主要收入来源,但单一作物抗风险能力弱,村支两委与村里种植大户反复琢磨,最后在猕猴桃架下套种喜阴的辣椒。首批辣椒亩栽进猕猴桃行间,最后猕猴桃未减产,每亩还多收1000公斤辣椒,“一亩地两份收”的模式被验证可行。

如今,这套种植模式已十分成熟。辣椒5月开始采摘,持续至10月,恰好填补猕猴桃成熟前的空窗期。种植户丁正贵算过账:2024年,200亩地猕猴桃亩产1200公斤,辣椒亩产1000公斤,合计收入135万元,比单种猕猴桃增收30万元。