

# 解锁 10 大场景 浙江传统景区焕新出圈

行天下

火热的暑期旅游市场中,乡村游因亲近自然、玩法多样等特点,吸引了众多游客参与,成为国内游的一大亮点。

走进乡村的游客常会感慨,与过去相比,乡村已“大变样”。手握一杯咖啡走在景色怡人的乡间,身边是整齐现代的村居、时尚的露营基地、充满设计感的民宿,村里还有丰富多样的休闲活动可供选择。这样的场景正成为乡村旅游提质升级的生动写照。

“一路迎着溪流,随着山势,溪流时而宽,时而窄,时而缓,时而急,溪声也时时变换调子。入山大约五公里就来到双龙洞口,那溪流就是从洞里出来的……”

1957年,叶圣陶先生游览浙江金华的双龙洞与冰壶洞,写下《记金华的两个岩洞》,后经改编入选小学语文课文。从此,“卧船入洞”及双龙景区的美丽风景留在了每个孩子的记忆深处。

这个夏季,各地发起“课本游”“文化游”“研学游”,吸引学生家长纷纷前去打卡,赋予了课本内容新的生命力。在此基础上,浙江如何打磨出更好的产品,以新业态、新玩法为文旅消费“再添一把火”?

“关键还是人才。”金华双龙旅游风景区管委会相关负责人说,近年来,管委会通过实施“三百培育招引计划”,招引了20余家文旅企业和运营团队,通过以旧改新、盘活闲置资源、老村改造等方式,打造了“华溪揽胜”“云中溪语”“艺心拾遗”“三生桃源”“极地探秘”“情满月牙”“鹿田听雨”“鹿湖云舟”“杉林逐风”“云上之境”等10大全新场景,“老景点”成“新网红”,不断圈粉年轻人。

今年的七夕节恰逢周末,“三生桃源”项目主理人周伟正忙着确认桃源洞内外的各项布置。“我们结合溶洞原有的地形地貌进行设计,在洞内设置了‘星月对话’‘云梦仙桥’‘花洲仙船’等场景,确保往来游客能在这里凑齐九宫格打卡。”周伟介绍。

周伟及其团队具有丰富的景区夜游项目和灯光设计经验,“桃源洞原有‘隔世桃源’之意,我们与之相结合,除了对洞内进行整体设计包装以外,还将洞外的老建



8月8日,市民游客正在桃源洞内拍照留念。曹丹摄

筑改造成‘粉房子’,供游客歇脚打卡喝茶”。

到818米海拔的“云上之境”观景台将城市美景与星光光影一同纳入视野;在鹿女湖畔体验桨板、皮划艇等水上运动;去小冰岛潜入25米深的废弃矿坑探索那些被岁月遗忘的宝藏……一群懂旅游、会经营的“80后”“90后”甚至“00后”主理人,与双龙风景区不断碰撞出青春新火花,让传统古老的景点变得年轻且时尚。

海拔818米的莲花观景台视角开阔,一直以来都是观赏金华山风景与云海的最佳地之一。“我第一次来到观景台,就被这里的景色所吸引。”“云上之境”主理人刘丹青回忆起自己第一次登高时的场景。

如何发挥观景台地理优势,吸引市民游客反复前往?

刘丹青提出了自己的想法:在观景台中央打造一面巨大的“镜子”,市民游客可以或站或坐于其上,融入金华山的自然生态。同时,在原观景台的基础上,利用坡地增设了观景、露营空间。“通过不定期举行主题社群活动、音乐会等,用美景和互动项目尝试与市民游客建立更多情感链接。”刘丹青介绍。

在双龙景区运营了2个项目的“80后”主理人施界同样被当地的优美生态所吸引。去年,他将景区内老房址改造成创意人才公社,今年3月,他又承接了“云中溪语”项目,将空地改造成露营地,“希望通过微改造、精提升,让更多人爱上焕新出圈的传统景区,实现‘一日游’向‘多日游’‘多次游’转变”。

(曹丹)

## 萧楠:聚焦公募市场,以超额认知收获超值收益

公募基金通过强大的投研能力和价值发现优势,达到引导金融资源聚焦国家发展战略,促进资源配置优化,实现服务实体经济和金融市场的目的。作为中国最大公募基金公司易方达基金管理有限公司副总裁,萧楠在行业深耕多年,曾以业界资深公募基金基金经理身份,主导金牌基金易方达消费行业多年,包揽金基金、明星基金、金牛基金公募基金界三大权威奖项,被誉为“消费基金之王”。

萧楠加入易方达基金管理有限公司是在2006年,那时的公募行业处于起步阶段。期间,他从研究部研究员做起,凭借卓越表现,实现接连晋升,从权益投资部基金经理到投资三部总经理,再到如今的副总裁,用专业与智慧多次夺得公募基金界重磅级荣誉,获得第六届中国基金业英华奖、三年期股票投资最佳基金经理、第六届中国基金业英华奖、五年期股票投资最佳基金经理、2023年度基金投资与管

理领域杰出创新人物等行业荣誉。

截至目前,萧楠在管基金规模超过500亿元,任职回报335.68%,年化回报超过20%,管理的下属团队达到40人。凭借优异的业绩表现,他管理的基金多次获得公募基金界权威奖项,早在2017年他在核心资产行情中一举成名,最终以64.97%的收益率夺下当年的股票基金业绩冠军。2023年9月,他主导管理的基金再次荣获三年持续回报灵活配置型明星基金、三年持续回报指数型明星基金重磅荣誉。

自2018年开始,随着管理的基金规模不断扩大,萧楠开始组建属于自己的核心研究团队,覆盖电子、化工、半导体以及宏观经济领域的专家人才。经过5年砥砺前行,他带领团队厚积薄发,捷报频传,已发行4支公募基金,团队管理的公募基金规模占公司同类资产的1/10。尤其是最近三年,他和团队承接了社保和大型机构客户的委托资金,管理资金超过30亿

元,来自投资机构的专户资金约20亿元,且业绩表现卓越,受到社保理事会和机构客户等专业投资大客户的一致好评。在萧楠的得力领导下,去年9月,易方达基金管理有限公司荣获“十大明星基金公司”“三年被动投资明星基金公司”等荣誉称号。

作为公募界老将,萧楠拥有一套独到的投资管理理念,这也是他持续多年保持在公募基金领域亮眼表现的关键因素。他偏好投资消费行业,善于深度研究新兴消费行业。通过对公司基本面和商业模式的深度研究,他持续挖掘高质量、护城河深、成长性好的公司。在选股过程中,他非常看重ROE、ROIC、自由现金流等指标,并兼顾商业模式、终局状态、稳态ROE等长期性因素。在他看来,超额收益来自于超额认知,而超额认知正是来自于以深度研究为基础的价值发现。

(刘伟明)

## 福建: 构建“大武夷文化旅游圈”

8月6日,福建省南平市举行构建“大武夷文化旅游圈”系列主题新闻发布会武夷山专场。

武夷山副市长李翔会上表示,武夷山市以环带开发为带动,重点谋划打造武夷山国家公园1号风景道自驾游、崇阳溪百里画廊漫步道骑行游、星村—黄村—曹墩村—红星村茶足径徒步游等3条旅游线路,持续推出国家公园探秘之旅、寻茶之旅、朱子文化之旅等主题产品,让游客“来了还想再来”。

武夷山市还持续推进“朱子家宴”“武夷笋宴”“武夷茶宴”“武夷鱼宴”“武夷菇宴”和生物多样性、竹等文创产品创新开发。

今夏,武夷山迎暑期推出研学教育,生态巡护、碧水丹山、趣寻茶香、理学寻源等9类具有武夷山特色的研学体验课程,深入融合武夷山本地特色茶文旅项目及特色体验。

针对中、高考生,推出“1738·学子游武夷”文旅大礼包,包括武夷山国家公园1号风景道、武夷山主景区、茶博园、青龙大瀑布、玉龙谷、三木自驾游小镇、武夷紫薇自驾游主题乐园等7大热门景区景点免费游,印象大红袍、相声新势力门票5折,28家酒店民宿立减100元起,超多餐饮8折起,以及七大主题产品、三大体验线路、八大文旅活动等。

武夷山市全面融入大武夷文化旅游圈,做好人气“聚合”、产业“融合”、资源“整合”三大领域的相关工作。依托武夷山国家公园、双世遗、世界生物圈保护区等品牌影响力,构建旅游联盟品牌体系,提升整体旅游形象。

此外,武夷山市串联周边旅游资源,形成以大武夷为核心的文化旅游圈,并积极融入区域发展。

(张丽君)

## 云南: “非遗+旅游”火热

正值暑期,云南省大理白族自治州大理市喜洲镇周城村迎来大批海内外游客。在一栋栋青瓦白墙的特色民居中,游客们饶有兴致地聆听白族扎染历史文化,亲身体验扎染技艺。“非遗+旅游”成为当地文旅融合发展的新热点。

白族扎染技艺是大理传统手工印染工艺,距今已有上千年历史。2006年,其被列入第一批国家级非物质文化遗产保护名录。在周城村,目前有300多名扎染艺人,从事扎染加工的有16户,扎染销售的有286户,是远近闻名的“白族扎染之乡”。

白族扎染省级非物质文化遗产传承人段树坤称,随着产业快速发展,白族扎染也面临着诸多困局,如扎花工人老龄化加剧,传统图案渐渐消失等。近年来,段树坤和妻子段银开(国家级非物质文化遗产传承人)经常性地举办扎染技艺培训。截至目前,已培训来自省内外从业人员超6000人次。

2015年,夫妻二人将家庭式扎染作坊升级为璞真白族扎染博物馆,并率先推出白族扎染活态体验项目。

随着大理旅游业的快速发展,璞真白族扎染博物馆通过“非遗+旅游”的创新模式,打造了一个集扎染生产性保护、扎染文化展示教育、扎染技艺体验制作、扎染旅游商品销售等为一体的综合性平台,走出了扎染保护传承与创新发展的新路径。

走进该博物馆,白族四合院在扎染的装饰点缀下,充满浓郁的扎染文化氛围,琳琅满目的展品散发着白族扎染的独特魅力。游客参观完博物馆后,可以在传承人或民间艺人的教学指导下,在制作体验区学习扎花染色,体验白族扎染的全流程。

段树坤介绍,璞真白族扎染博物馆目前每天接待旅游团队30个左右,最多可达60个,年接待游客约18万人次,初步走出了一条非物质文化遗产与旅游融合发展的路径。

段树坤认为,只有正确处理文化和旅游的关系,始终保持白族扎染的文化特质,才能让白族扎染一直具有生命力。

(韩帅南 胡远航)