

聚焦 | 打造文商融合旅游热点门户

“亲子游”释放文旅市场潜力

本报记者 王新欣

春光明媚，连日来，我市亲子文旅消费市场热潮涌动。

投喂动物、全家踏青露营、在山水间撒欢……随着“90后”成为育儿主力，年轻一代的家长们对亲子游的需求更加多元和个性，周末带着孩子一起出游，寓教于游变得越来越受欢迎。亲子游作为旅游业的细分赛道，释放出巨大潜能。

从峡谷探险到田园野趣，从动物互动到生态度假，在我市的众多旅游景点和游乐场，都飘荡着孩子们欢快的笑声。众多景区、商家也更加注重打造新消费场景，吸引更多注意力。近日，记者前往我市几家景区、游乐场，了解我市亲子文旅消费市场的的新趋势和新变化。

“亲近自然”圈粉多

驱车前往绛县绛北大峡谷，一路风景如画。到了景区内，鲜花长廊、网红摇摆桥、鱼鳞坝小瀑布、玻璃吊桥、通天佛手……让人眼花缭乱。

绛北大峡谷景区位于绛县磨里镇境内，坐落在中条山腹地，拥有壮观的自然风光和丰富多样的生态系统，因其丰富的植被和野生动物而闻名。这里山青水秀，水质清甜，森林覆盖率75%，植被覆盖率95%，富含负氧离子，是天然“氧吧”。在这里，游客可以欣赏到茂密的森林、清澈的溪流和壮观的瀑布。同时，这里的植被种类繁多，野生动物种类更是丰富多样，包括猴子、野猪、松鼠等，是亲近大自然的好去处。

除了自然风光，在这里，游客还可以带着孩子进行各种各样的户外活动，徒步旅行、划船、丛林漂流、高空滑索、骑马、越野摩托等，这些活动不仅能让孩子亲近大自然，还能增强孩子们的体力，释放心中的压力。

“我们绛北马场现有3匹马，这个小一点的德宝矮马就是专门给小孩子骑的，它性情温和，又比较矮小，孩子们来这里玩得都非常开心。”绛北马场负责人邵起涛说。

对于喜欢探险和观察自然的人来说，这里也是一个理想的去处。

“我是从临汾市翼城县过来的，前两天我爸爸在抖音平台上看到了绛北大峡谷的视频，趁着周末，就带着我和表弟一起来玩了，我们主要是想来体验这里的丛林漂流，特别刺激。”今年12岁的李锐刚刚体验完丛林漂流，眼里尽是兴奋。

当然，如果希望在体验自然风光的同时，还能学到历史文化知识的话，绛北大峡谷也是一个不容错过的地方。这里有许多历史古迹和文化遗址，游客可以带着孩子一起参观古老的庙宇、传统的村落等等，了解当地的历史和文化。

“即将进入‘五一’假期，我们景区也就进入旺季了。到了旺季，就会有很多孩子来这里进行户外拓展训练，按照往年的情况，除了运城本地游客外，还有很多是从临汾市曲沃县、翼城县、侯马市来的。目前，景区周末每天的客流量是2000人到3000人，亲子游占比70%左右。”该景区总经理刘新亮说。

虽然不同年龄段的孩子对于亲子游产品的需求各异，虽然年龄、爱好等因素是家长选择亲子游产品的决策出发点，但亲近大自然、在山水之间尽情撒欢，几乎可以满足各个年龄段孩子的出游需求，山水亲子游已经成为亲子游市场新的机遇点和发力点。

“沉浸式体验”受追捧

“来之前是因为这里近，没想到孩子玩得



上图：孩子们在野趣大自然亲子农场抓鱼翻蟹。
左图：游客从绛北大峡谷景区玻璃吊桥上通过。

本报记者 王新欣 摄



这么开心，玩得都不愿意回去了。”在盐湖区东郭镇野趣大自然亲子农场，来自盐湖区的张先生正带着儿子在抓鱼翻蟹，“前两天我在抖音平台上看到了野趣大自然亲子农场，觉得非常适合孩子来玩，所以周末我们就带她过来了。”

什么是孩子们眼中的趣味出游？代入儿童的视角去思考，更多的创新策划才会涌现。在野趣大自然亲子农场负责人冯腾看来，亲近大自然，让孩子得以沉浸式体验游玩是关键，要关注亲子游“玩有所乐，更要玩有所获”的需求点，进一步增强景区体验的趣味度。

抓鱼翻蟹、瓮中抓鱼、欢乐套大鹅、抓小猪……各种游乐体验项目让孩子们笑声不断。他们或在家长的陪同下，欢快地体验着抓鱼摸虾带来的乐趣，或拿着小篮子兴致勃勃地寻找着从林中的鸡蛋，或三两好友结对在农场里抓小猪、套大鹅……孩子们一个个红扑扑的小脸，在春日的阳光下，显得格外可爱，也为农场带去了无尽的欢乐。

“我们野趣大自然亲子农场会根据季节来推出不同的游乐项目，春天，孩子们可以在这里体验春耕的乐趣，可以抓鱼翻蟹，冬天则可以体验各种玩雪的项目。此外，孩子们还能在这样的‘坑爹乐园’、蹦蹦乐园、彩虹滑道上尽情玩耍，还可以和哪吒、敖丙等NPC互动。”冯腾介绍说。

作为运城市首批劳动教育实践基地，野趣大自然亲子农场充分利用农村闲置的土地、房屋等资源，因地制宜，打造出好吃又好玩的大

自然农场。开业以来，由于地理位置优越、价格实惠、娱乐项目较多等原因，吸引了不少游客前往。

“我们农场的价格比较亲民，又有很多好玩的项目，加上每天都会在抖音平台上直播，慕名而来的人特别多，除了本地游客外，还有不少外地游客，很多都是从陕西、河南过来的。”冯腾笑着说道，“平常每天游客量在600人左右，节假日的话游客量还会翻倍。”

沉浸式体验，让久居城市的孩子们得以亲近大自然，体验到与动物、与大地互动的乐趣，这些“80后”“90后”儿时熟悉的场景，对现在的孩子来说却是比较陌生。手工体验区，孩子们推着磨盘，看着小麦化作细腻的面粉，理解“转化”的奥义；从林寻宝活动，孩子们帮助老爷爷在树林里寻找丢失的鸡蛋，等待找到“宝贝”时的惊喜。这些慢节奏的活动，悄然培养着孩子的专注力与创造力。

“下一步，我们将会推出一个新的游玩项目，就是抓鱼比赛，家长和孩子们可以一起在大池塘里比赛抓鱼。目前，新场地正在平整，预计‘五一’期间就能投入使用。”冯腾说。

“亲子互动”乐趣多

近日，在夏县德兰度假村，不少游客来此“溜娃”，投喂动物、摸小老虎、近距离观察猛

兽，在这里，孩子们可以尽情与大自然和动物们亲密互动。

踏入夏县德兰度假村，很多家长和孩子们首先做的就是拿着胡萝卜、白菜叶投喂羊驼、骆驼、马等动物。活泼的小兔子跑来跑去，像是在和孩子们玩捉迷藏；毛茸茸的小羊羔乖巧地吃着草，任由孩子们轻轻抚摸，这种沉浸式、多感官的游玩让孩子们感受到动物的灵动与温暖，也让旅行体验大大提升。

萌宠区的欢乐还未散去，孩子们又一头扎进了充满奥秘的科技区。走进镜子迷宫，仿佛瞬间被卷入了一个光怪陆离的梦幻世界。在这里，孩子们还可以进行地震、台风体验和VR互动。在猛兽体验区，游客还可以和小老虎在工作人员的陪同下零距离接触；在“大鸟笼”前，孔雀、鸭子、鸽子会在你身边“觅食”；在野生动物园，孩子们可以近距离观察各种野生动物，老虎、黑熊……每一种动物都让孩子们惊叹不已。

“早就知道德兰度假村了，今天和朋友专门带着孩子来玩。孩子非常喜欢投喂小动物，他们喜欢和动物互动的感觉，连带着我们家长也玩得很开心。”来自闻喜县的柴先生笑着说。

“3月到6月之间，来这里的研学团队非常多，许多幼儿园都会带着孩子们来这里植树，开展动物科普、科技体验等活动。下一步，我们计划再在园区内打造一个猛兽咖啡厅，外围一圈是狮子，用玻璃隔开，游客可以在中间坐着喝咖啡，现在已经进入打地基阶段。”德兰度假村副总李红说道。

对萌娃们来说，在德兰度假村，与动物互动就是最开心的事了。记者发现，在这里游玩的游客基本都是带着孩子来的，与动物零距离互动，或投喂，或观赏，不仅能让孩子们在游戏中学习到知识，还能增进亲子关系。

和孩子一起亲近自然、亲近动物，让亲情在大自然中发酵，正成为运城许多市民的节假日选择。山水撒野、主题乐园、动物互动、科普研学等文旅场景热度持续走高，释放出新需求引领新消费的强烈信号。如今，我市各大景区景点、旅行社、研学机构不断细化以儿童为中心的主题文旅产品，在山水、动物园、乡村、露营等赛道发力，满足多样需求。

运城关公故里文化旅游景区：

配套再升级 邀客享“五一”

的展示台、以及兼具东方美学与现代简约的酒店风格等都给人带来了良好的体验。同时，酒店还配备了餐厅、健身房、自助洗衣房、停车场等，满足宾客多样化的需求。目前酒店117间客房都可在网上预订，据工作人员介绍，刚开业两天，“五一”假期期间的订房率已超过50%。

“作为全山西省唯一镇上落地的全季酒店，解州关帝祖庙的超高知名度为我们酒店带来了很大的流量，目前我们后台数据显示‘五一’期间澳门、香港以及海外订单已经超30%，我们对酒店的未来很有信心。”万泊丽景（北京）文化旅游开发有限公司董事长、华住集团执行会长刘兰荣说。

在餐饮方面，“解州往事”民俗菜馆围绕我市“四菜一汤一饼”核心特色，以文化赋能餐饮。餐厅将关公故里文化融入菜品设计，围绕解州八景推出“硝池烟柳”“峨嵋饶翠”等包间。餐厅主推菜品以黄河大鲤鱼为食材，不仅肉质鲜美，更在菜品造型、上菜仪式等方面融入忠义内涵，赋予美食文化灵魂，让游客在品尝的同时，也深入感受到关公文化与河

东饮食文化的融合魅力。

从“解州往事”民俗菜馆出来步行30米，就是一家景区运营的“关公信物”文创店。该文创店不断创新设计理念，丰富产品种类，从传统的关公画像、摆件，到融入现代设计的文具、饰品、服饰等，满足不同游客的购物需求。

“这款手机抽签关公手办和神勇冰箱贴是店里的明星产品，尤其是这款手办，Q版关老爷拿着手机，游客可以扫旁边的二维码实现网上抽签，获得自己的每日运势，受到广大游客的热捧。”店员介绍道。每一件文创产品都承载着关公的忠义精神，游客可以将这些关公信物带回家，作为旅行纪念，也让关公文化传播得更远。

除了销售文创产品，店里还可以现场拓关公木版画，通过“文旅+非遗”的结合，让游客对关公文化、河东文化有更深层次的体验。

除了配套设施的提升，“五一”假期该景区还将推出“桃园结义”情景剧、关公威风锣鼓、“刘关张”玩偶巡游等一系列精彩纷呈的活动，为游客在景区的体验提升再次增加重砝码。

河津正帆科技“双碳”战略实践迈出关键一步

年产8万吨高纯炭基新材料试生产

本报讯(记者 余果 通讯员 赵阳飞)机器设备轰鸣奏响创新强音，高配置自动化智能生产线涌动发展热潮。近日，河津正帆科技有限公司炭基新材料循环产业项目一期年产能8万吨高纯炭基新材料生产线正式进入试生产，标志着企业在“双碳”战略实践中迈出关键一步。

走进生产中央控制室，操作工人们全神贯注地紧盯大屏幕上闪烁的各种参数。智能控制系统高效运行，实时分析生产数据，行业领先的生产工艺与智能化设备紧密协同，将原料油迅速转化为橡胶塑料、油墨涂料等高纯炭基产品。这些产品的诞生，为河津市相关产业链的延链补链提供了有力支撑。

在追求生产效益的同时，正帆科技有限公司始终将绿色发展理念贯穿项目设计与建设的全过程。由于原材料为不可再生的化石产品，为实现资源利用最大化，公司严格按照设计和环评要求，对“三废”进行科学合理处置和充分利用，做到尾气全部综合利用、污水零排放、固废和危废严格管控，并在省内率先实现雨水强制达标排放，树立了环境友好型企业的典范。

正帆科技有限公司总经理李军介绍说：“试生产期间，我们组织了设计、安装及业内专业技术人员，24小时动态监测与优化调试，确保各产品品质与物料能源消耗达到预期目标、国内先进水平。目前，二期5万吨高纯炭基新材料项目正在加速筹备，将通过技术迭代升级，进一步提升产品性能与产能规模。项目全面建成投产后，高纯炭基新材料年产量将达13万吨，预计年产值10亿元，有力带动上下游产业协同发展。”

据了解，作为河津市招商引资的重点项目，正帆科技炭基新材料循环产业项目是禹门口焦化有限公司172万吨焦化项目的重要配套工程。该项目通过延伸产业链条，有效推动了传统煤化工产业向高端化、绿色化转型，为河津市和河津经济技术开发区打造产业集群战略、实现经济高质量发展注入了强劲动力。

运城果蔬

将“深耕”马来西亚市场

本报讯(记者 范娜)连日来，受市果业发展中心邀请，广西马莱进出口贸易有限公司联合马来西亚广西省总商会考察团抵运，对苹果、西瓜、菊花等特色果蔬产业展开深入调研。经过多日考察洽谈，双方成功达成农产品出口合作协议。

4月23日、24日，考察团马不停蹄走访考察。在芮城县，考察团深入丰海果业有限公司、山西鸿天农业开发有限公司，实地查看苹果标准化包装流程与菊花全产业链发展情况；在夏县夏乐西瓜种植基地，详细了解西瓜品质控与出口优势；在新绛县，考察团先后走进万安鲜桃产区、山西瑞恒农业股份有限公司、玉胜蔬菜种植专业合作社，对鲜桃、西红柿、黄瓜、叶菜等品类的生产规模、品质标准进行全面考察。

经多轮沟通协商，山西国富电子商务有限公司与广西马莱进出口贸易有限公司达成合作。预计5月初，首批油桃、蔬菜、菊花将通过空运发往马来西亚，5月中旬西瓜也将开启出口之旅。

广西马莱进出口贸易有限公司总经理、马来西亚广西省总商会会长芳芳介绍，前期每周将安排3批次，每批1吨农产品，从北京直飞马来西亚沙巴州；后期计划提升至每日1吨，除北京航线外，还将开通深圳直飞航线，并启用南宁包机运输，单次最大运量可达25吨。未来，将根据运城农产品供应情况持续拓展出口品类。

据悉，广西马莱进出口贸易有限公司深耕沙巴州市场多年，与当地政府、海关建立了稳固合作关系。此次是该公司首次进军国内北方市场，运城丰富的农产品资源与优良品质让其对合作前景信心十足。

“此次合作对推进我市打造内陆地区对外开放门户工作有着重大意义，我们将借此机会在马来西亚设立运城农产品专柜，通过品牌化运营，逐步培养当地消费者对运城特色农产品的认知与信赖。”市果业发展中心相关负责人表示。

支持地方经济发展

金融机构“明星产品”大看台⑥

建行运城分行

云税贷 善新贷

抵押快贷

本报记者 余果

中国建设银行股份有限公司运城分行根据小微企业、个体工商户、涉农客户等客群特点，运用结算、账户、税务、涉农、供应链和第三方等多种数据场景，通过线上、线上+线下、线下的方式为小微企业提供包括“云”系列、“善”系列、“快”系列在内的十余种信贷产品，有效覆盖传统产业、特色农业等各类客群差异化融资需求。小微企业在授信额度内可以随借、随用、随还，真实体验“快、易、简、便”的信贷服务。

明星产品主要有：

云税贷 为诚信纳税的小微企业提供的纯信用流动资金贷款。贷款额度综合考虑企业纳税情况、企业纳税信用等级、企业及企业主与建设银行合作情况等因素确定，单户最高300万元，期限一年，可无还本续贷。

善新贷 通过线下尽调、线上申请的模式，向获得省级以上“专精特新”、高新技术、科技型、创新型等资质的小微企业，提供的纯信用流动资金贷款。单户最高1000万元，期限3年，可无还本续贷。

抵押快贷 通过线下尽调、线上申请的模式，以建行为认可的房产(住宅、商铺)做抵押，结合大数据分析向小微企业提供的流动资金贷款。单户最高500万元，期限10年，可无还本续贷。

建行运城分行相关负责人介绍，该行以无还本续贷、信贷帮扶、降息让利、“惠懂你权益”等政策打出惠企让利组合拳，加大信贷投放，提高普惠金融覆盖面，精准滴管实体经济。自2023年以来，累计投放普惠金融贷款达182亿，服务客户超3万户，为运城实体经济贡献建行力量。