

2026年春节期间,游客接待量位居全国山岳型景区榜首——

庐山何以“夺魁”

本报全媒体记者 周亚婧 唐文曦

春节假期刚一开启,庐山美景就“出圈”了!大年初一傍晚,落日余晖洒落山间,雾凇、云海、夕阳罕见同框,冰雪仙境被染成醉人的金红色调,上演了一场震撼人心的自然大片,在社交平台引发热议。

比风光更亮眼的是络绎不绝的游人。中国旅游研究院数据显示,2026年春节期间,庐山游客接待量居全国山岳型景区榜首,交出了一份令人瞩目的答卷。

服务力、品牌力、产品力、传播力、吸引力全面“开花”,是什么让庐山焕发新活力,在旅游市场竞争激烈的“史上最长春节假期”夺魁?

全域庐山

“爆红”并非偶然,背后是一条蓄力已久的突围之路。

先看一组数据:2026年2月15日至23日,庐山市闸机客流215.51万人次,同比增长47.52%;其中核心景区购票22.37万人次,同比增长17.98%。核心景区购票人数,仅占总客流的一成左右。这意味着,绝大多数游客的脚步,不再局限于山上的东线西线,而拓宽到山下的城乡空间。

“过去,山上景区就像闪闪发光的长子,让山下这些同样天赋异禀的兄弟们显得黯淡无光。游客往往是‘上山观景,下山走人’,山下的乡镇和景区只能‘望山兴叹’。”庐山文化旅游投资控股集团副总经理、营销与策划总监刘文华介绍,破局的关键,在于打破空间“围墙”,重塑全域旅游发展格局。近年来,庐山市坚持“山上做明珠,山下串珍珠”思路,推动景区核心功能

向山下延伸,以“大庐山”为龙头,带动“环庐山”,舞活“泛庐山”,曾经各自为战的景点握指成拳,形成“山上山下联动、景区城区一体、乡镇乡村呼应”的联动发展模式。

2026年春节期间,庐山推出“全家总动员,庐山过大年”全域沉浸式中国年系列活动。山上,主打“牯岭风华·福运年”,以NPC巡游、年货市集、民俗戏园营造沉浸式年味。山下,白鹿洞书院主打“书院雅集·文化年”,以古琴演奏、围炉煮茶、诗词朗诵,唤回儒雅年味;三叠泉主打“泉声迎新·健康年”,以NPC互动等方式传递新年好运;观音桥主打“古桥祈福·吉祥年”,以打糍粑、做米糖等传统年俗唤起乡愁记忆。归云境、杏林文化园等新景点更是人头攒动。

大年初一,游客谢小莹一家在山上游玩后,夜宿温泉镇民宿,第二天又驱车前往三叠泉、白鹿洞书院等景点游玩,体验当地人文风情。“在庐山,每天都有新鲜感,这是一座活力之城。”谢小莹说。

好玩庐山

“小朋友,你知道‘不识庐山真面目’是哪个朝代的哪位诗人写的吗?”在花径景区,手持折扇的“白居易”正与游客对诗。孩子们争先恐后地抢答,答对者赢取“银票”。他们举着战利品,笑得像花儿一样灿烂。

“人文圣山”庐山拥有丰富的文化资源,如何让这些资源成为引流的“强磁场”?

今年春节的“全家总动员,庐山过大年”全域沉浸式中国年系列活动,让千年文脉“活”了起来。牯岭街心公园“变身”快乐

游乐场,“福马弹珠”等丰富多彩的马年春节主题互动游戏热闹展开,游客在欢声笑语中赢取文创好礼。庐山博物馆推出“新春逛博·马到福来”马年新春幸运大转盘活动,游客既能在趣味问答中了解庐山人文历史,也能把精美的文创产品带回家。在花径、仙人洞、御碑亭等景点,国风巡游热闹上演,游客纷纷与NPC互动,猜拳唱歌,赢取新年好彩头。

春节的“火爆”,是庐山积极推进“节会经济”与“演艺经济”厚积薄发的缩影。近年来,庐山坚持以节造势,用一系列现象级活动将“流量”变“留量”,打破了传统名山“好山好水好无聊”的刻板印象,将“老字号”玩出“新潮流”。

2024年10月,庐山鄱阳湖“布鲁斯号”露营大会,将自然美景与音乐盛宴、户外休闲融为一体,为游客带来全新的湖畔度假体验。2025年8月,首届庐山音乐节“首战即巅峰”,吸引众多年轻人在山水间释放青春,全平台浏览量超5000万。跨年夜,庐山音乐节限定版再次登场,展现庐山冬日的别样温情。今年春节,庐山联动九江本土羽绒服品牌“鸭鸭”,举办“鸭鸭庐山秀”,以山水为天然秀场,将非遗匠心与时尚设计相融合,让世界遗产焕发时尚活力。

暖心庐山

前不久,一段庐山景区观光车在浓雾中穿行的视频在社交平台刷屏。

画面中,山间浓雾弥漫,能见度极低,窗外一片白茫茫,前方山路弯道隐入雾中。观光车司机紧握方向盘,冷静操控,车

辆平稳过弯,游刃有余。看过《飞驰人生》系列电影的网友们纷纷玩梗:“这是庐山版巴音布鲁克赛车手!”

驾驶员的好技术,源自日复一日的专业坚守。

春节假期,面对客流高峰,庐山人给出了一句朴实的承诺:“游客不下山,我们不下班。”

为确保旅游秩序安全、平稳、有序,庐山景区工作人员、公安交警、网格员、志愿者全体在岗,采取“限时、限量、限流”措施,以分段放行方式缓解客流高峰,全力服务保障游客平安。

庐山旅游观光车股份有限公司日均调度车辆420台,同时推出“马年主题观光车”,策划系列互动体验活动,派出机器人、机器狗“宠客天团”与游客互动,将“候车时光”转化为“文化体验”。

庐山交通索道将运营时间延长,根据当天实时客流调整运营方案,精准对接景区交通换乘需求,确保游客游玩尽兴,并且顺利下山。

庐山旅游协会与庐山牯岭商会联合发出倡议,全体商户坚守诚信底线,规范经营秩序,让游客游得安心、吃得放心、住得舒心。

庐山景区在人流流量较大的区域,设置暖心服务点,全天供应姜茶、面包、糖果和暖宝宝等,解决游客等候期间的驱寒和饮食需求。景区窗口单位全员上岗,跨部门协同联动,全力保障服务质量不打折、安全运营无死角,游客满意度持续提升。

“风景美”“年味浓”“服务暖心”,这是春节假期游客评价的高频词。一名安徽游客说:“在这里,我们更像是被宠爱的家人。”

三月的赣南,草木萌发,春山可望。3月4日至5日,“牢记嘱托 共护东江”节水护源调研活动在赣南开展。记者随团深入赣州安远等地,见证江西人民守护一江清水的坚实足迹,记录赣港两地血液于水的深厚情谊。

一次拜访:四十余载的初心守护

3月4日傍晚,安远县三百山镇,“中国好人”、护林员龚隆寿家中灯火可亲。香港水务署署长黄恩诺一进门,便紧紧握住龚隆寿的手,送上一份来自香港船湾淡水湖的特产。这份远道而来的礼物,从东江的终点溯流而上,回到了源头安远,将赣港两地紧紧相连。

“从东江源到香江,安远和香港是一头一尾的关系。老龚叔,你们为了我们付出了很多。”黄恩诺说,“现在香港700多万人都喝东江水,感谢您和护林员们的默默付出。”

“能得到香港同胞的认可,就是我们最开心最开心的事。”龚隆寿朴实回应。

生于1959年的龚隆寿,守护东江源头已是第47个年头。忆及往昔,龚隆寿感慨良多。刚开始护林时,面对村民的不解、冷眼,他没有放弃。“你看,这么大一棵树,几十年上百百年才能长成,一斧头一锯子就毁了,太可惜。我们要把家乡的山水守护好。山变好了,水也就清了。”龚隆寿的话里没有华丽的辞藻,只有日复一日的坚守。从青葱岁月到两鬓斑白,他巡山总里程超12.5万公里,磨破了150多双解放鞋。在东江源头区,像龚隆寿这样的专职护林员有600多人。青山为证,绿水为凭。数据显示,多年来,东江出境断面水质达标率保持100%,一直稳定在国家二类以上标准。

“只要走得动,我就会一直巡下去。”龚隆寿笃定地说。

一次活动:饮水思源的青春传承

3月5日,三百山护源石广场,云雾缭绕,碧水微澜。一场“节水珠江 你我同行”活动在此举行。香港明爱马鞍山中学的50余名师生,与安远一中的学生们并肩携手,共同种下“同源树”。

挥锹铲土、扶苗浇水,两地学生配合默契。“这是我第一次在东江源头种树,这棵树不仅代表着友谊,更代表我们共同守护东江源的承诺。”香港学生梁心瑜说。

现场,黄恩诺将清澈的东江源头水装入纪念瓶。一瓶带回香港,一瓶留存安远,成为赣港两地同心护源的见证。香港学生李若菲捧起源头水感慨:“亲眼看到安远的山清水秀,才明白保护水源不只是一句口号,而是我们每个人应尽的责任。”

在当地,像这样跨越地域的交流互动正变得越来越频繁。近年来,安远主动融入粤港澳大湾区,打造“饮水思源”研学路线,累计吸引数万名湾区青少年来此。学生们喝源头水、听源头故事,通过实地探访,在心中种下了节水护源的种子,让“饮水思源”的家国情怀永续相传。

在相关座谈会上,省水利厅一名负责人表示,江西将以水为媒,持续加强东江流域水资源统一调度、水环境协同治理、水生态系统保护、筑牢流域水安全屏障,在水资源集约利用、节水技术创新、青年人才交流等方面深化合作,让东江这一“生命之水”“友谊之水”,成为赣港两地深化合作、携手发展的坚实纽带。

一份承诺:只为源头活水来

“已经过了61年,东江水还是一样甜。”这是调研途中,记者听到最多的一句话。这句感叹的背后,是一场跨越半个多世纪的承诺,也是一次次艰难的取舍。为缓解香港淡水资源短缺问题,1965年3月1日,东深供水工程建成并向香港供水,从此,东江清流翻山越岭,直通香港,成为赣港两地紧密联结的重要纽带。

2015年起,安远县在东江源区持续实施“三禁三停三转”生态保护制度,为了让源头水质再上新台阶,当地牺牲部分养殖业红利,对东江源核心区域的养殖场进行了清理整治。在三百山镇,记者见到了村民唐森辉。他指着自家的民宿,语气里满是自豪。为了涵养水源,七年前他主动拆掉了自家收入颇丰的猪舍,转而经营生态民宿,如今每逢节假日更是顾客盈门。

“虽然收入少了,但看着流向大湾区的水是清的,心里就踏实。”他的话里,是东江源区人民的朴实与担当。

这样的取舍,不止在安远。定南严守生态红线,严格落实生态准入制度,近年来拒绝了一批可能影响水质的重大项目;会昌对境内的废弃矿山实施了生态修复,通过削坡减载、土壤改良、植被重建,将昔日满目疮痍的“生态伤疤”,变成了如今的绿水青山……近十年,东江源区各县共投入35亿元维护生态环境,拒绝795个可能影响环境的项目入境,关闭253家耗水耗能企业,退果还林32万亩。这一系列“做减法”的举措,筑起了东江源坚实的生态防线。

这是一场跨越甲子的接力,也是一份绿水青山的承诺,正如奔腾不息的东江水,清澈、甘甜,历经岁月却源远流长。

这一口东江水,真甜

赣港两地节水护源活动纪实

本报全媒体记者 熊修吉



活力课间

近年来,宜丰县扎实开展阳光体育大课间、课后体育社团等活动,满足学生体育锻炼需求。图为3月13日,该县新昌镇第三小学学生在大课间开展跳绳等体育活动。

特约通讯员 周亮摄

实干巧干架起“产销桥”

小小马蹄“踏”出致富路

本报全媒体记者 蔡颖辉

“马蹄(学名荸荠)卖得一个不剩!”3月8日,南昌市新建区松湖镇仙亭村村民余仁友高兴地对记者说,“这得感谢毛书记。”

余仁友口中的毛书记,是江铃集团新能源汽车有限公司派来的驻村第一书记毛润刚。此时,他站在村头的马蹄田边,手里拿着半旧的笔记本,本子首页,还留着他2023年初来时的字迹:“仙亭村特产有马蹄、米粉肉、年糕、愁销路。”往后翻,则是一串串数字、一条条分析。从农产品“愁销路”到“不够卖”,本子上记录了村庄的变化。

破解“丰产不增收”难题

仙亭马蹄有名,可过去村民总担心“丰产不增收”。“马蹄熟了,反倒睡不踏实。”余仁友记忆犹新。2025年,他家收了5000多

公斤马蹄,全堆在屋里,“眼看要坏,本钱都压在里面,急得嘴角起泡。”

毛润刚走进他家,没多寒暄,掏出本子就问他:几亩地、多少产量、多少成本、马蹄能存放多久。“毛书记记完就说:‘老余,放心,咱们一起想办法。’但我心里打鼓:一个城里企业的干部,真能帮咱把土疙瘩卖出去?”

几天后,答案随江铃集团进村的货车揭晓。在毛润刚多方协调下,江铃集团把民生帮扶落到实处,一次性采购了村里1.2万公斤马蹄。余仁友家的存货销售一空,亩收入近万元。他捏着卖马蹄得来的钞票,长舒一口气:“毛书记真把事办成了!”

“筐”换“袋”,卖出新门道

马蹄销售初见成效,毛润刚的笔记本上,又添了新内容:市场喜欢什么,包装怎

么省钱、什么时候卖最合适……

“原先只会用筐装,好看是好看,一个筐成本要几元钱。”毛润刚和驻村工作队队员琢磨市场规律,发现春节前筐装马蹄走俏,能卖上好价钱;过了年,家庭自己吃,更看重实惠。

市场在变,做法跟着变——春节前,马蹄用筐装,红红火火当年礼;春节一过,全部换上实惠的环保袋,一袋成本省下5元钱。毛润刚算得细:“别看一袋省5元钱不多,但咱们量大,加起来能省不少。袋装马蹄价格有优势,老百姓更爱买。”

帮忙打包的村民竖起大拇指:“毛书记有点子!以前只管低头种马蹄,现在懂了,啥时候卖、用啥装,都是学问!”

马蹄“跑”出好光景

数字最能说话。毛润刚笔记本的醒目

位置,记着一行字:累计销售突破5万公斤。

2023年,仙亭村销售马蹄1.5万公斤;2024年,销售1.9万公斤;2025年,销售超2万公斤……一条上扬的曲线,画出产业的好势头。

在毛润刚推动下,江铃集团与松湖镇签下三年帮扶协议。三年来,集团累计采购当地农产品超过50万元,仙亭马蹄成了企业员工年后期盼的“春节味道”。一个从田间到企业的产供销链,不断延伸。

“咱这马蹄,得变成村民稳稳当当的致富产业。”毛润刚合上笔记本,望向绿意萌动的田畴。本子里记的是家长里短、市场行情,是越来越有奔头的好日子。

从愁销路的“土疙瘩”,到走俏市场的“金疙瘩”,仙亭村马蹄的故事,是用脚步、汗水写就的。这座由实干巧干架起的“产销桥”,正稳稳托起村民的好光景。



南昌高新区艾溪湖迎来盛花期。图为3月14日,市民在艾溪湖森林湿地公园赏樱花。 本报全媒体记者 蔡颖歌摄