



在坚守中毅力

湖南日报全媒体记者 熊远帆

【名片】

李俐,2017年底转行进入旅行社,现为湖南省中青旅国际旅行社荷花池营业部负责人。尹雄,湖南省中青旅国际旅行社总裁,从业20年的旅游行业老兵。

【故事】

我们有个“自助小分队”

长沙市蔡锷北路222号。一家奶茶店旁边,一条仅一人宽的过道,旁边挂着一个浅蓝色牌子,上面写着“湖南省中青旅国际旅行社(荷花池营业部)”。走进过道,沿着狭窄的楼梯上二楼,是一间面积不到30平方米的办公室。“2020年初,从湖南大剧院搬到车站北路;去年8月,又搬到了这里。”营业部负责人李俐说,现在这个营业部面积不到原来三分之一,但因为是自家门面,每月省去几千元房租。“早两天一个去新疆的团,因为核酸问题取消了。上午9点做的核酸,下午6点结果还没出来,上不了火车。”李俐一早上就忙着协调退费的事。疫情防控进入第3个年头,这样的事时有发生。李俐形容现在做旅游是“见缝插针”。“平稳就赶紧做。很多团吃住行都安排好了,突然因疫情取消了。”“疫情刚开始,觉得休息一两个月也好,时间一长就越来越焦虑了。”李俐说,在湖南大剧院时,一年营业额达到2000万元,搬至车站北路店的当年是400万元,而去年只有200万元。“以前出境游动辄几万元一个人的单子,现在更多是一日游。”李俐介绍,疫情发生后,门店业务基本转向“周边游”。“99元,包车包玩还包饭,靠微量。”说话间,李俐接到包车司机的电话说,最近油价涨幅很大,包车费用要涨,这也让她很头疼。为了抱团取暖,李俐和一些中青旅其他门店的从业者搭建了一个“中青自助小分队”微信群。“有些团有时缺一两个人,通过这个小微信群,我们会互相帮助补足。”她说。“越是这个时候,越要提供一些与过去不同的东西。”李俐的办法不少,比如组织市内一些老年歌舞艺术团体去外地展演。“一个团二三十个人,去外地演出,也要玩上几天。”她说。

共享艺术的生活

7月8日晚,“共享艺术的生活——2022爽夏长沙·洋湖公共艺术季”在谢子龙影像艺术馆启幕。跨界多元的影像艺术展览,艺术家的现场分享,沉浸式的肢体剧场表演,精彩的草坪音乐会,热闹的湖畔市集与露天电影放映等活动,将为广大市民带来艺术的享受。

湖南日报全媒体记者 辜蔚博 摄



老百姓的故事

湖南日报全媒体记者 陈勇

红烧肉肥而不腻,清炒丝瓜鲜嫩香甜,冬瓜排骨汤清淡可口,30多位老人胃口大开,吃得津津有味。6月30日中午,记者在长沙市天心区“暖心厨房”看老人们就餐,刘阿姨边吃边竖起大拇指:“侯大厨手艺精,饭菜做得好,我们吃得香。”

“暖心厨房”是天心区金盆岭街道赤岭路社区近年来推出的惠民行动,目的在于解决辖区高龄、失能老人就餐困难,7块钱一餐,三菜一汤,社区给

北湖区筑牢交通安全防线

7月8日,郴州市北湖区燕泉街道联合交警、城管等部门,开展摩托车载人、电动车载人、不戴头盔、乱停乱放等交通违法行为整治行动,共查处电动车违法载人搭物16起、加装遮挡装置2起、未佩戴安全头盔12起,扣留了电动车1台。这是北湖区常态化开展交通问题顽瘴痼疾集中整治行动的一个缩影。

今年,北湖区出台交通问题顽瘴痼疾集中整治行动巩固提升实施方案等相关文件,安排预算资金100万元用于专项办工作经费。成立“戴帽工程”“超限超载”“低速电动车”“非法改拼装”等四个专项行动专班,深入开展整治行动,筑牢全区交通安全防线。

为加强道路交通安全管理,北湖区对“两客一危一货”重点企业进行全面排查,督促企业整改。区治超办联合乡镇(街道)、区直相关责任部门,对源头企业进行摸排,明确治超监管单位、监管人员。大力开展“戴帽工程”等行动,整治电动车不戴头盔、不按规定载人、加装伞具等交通违法行为。今年上半年,北湖区共查处各类交通违法行为31162起,其中酒驾227起,醉驾106起,“两客一危”违法1090起。

(罗玉霞 欧阳姝琼 颜石敦)

疫情防控进入第3个年头,旅行社做旅游好比“见缝插针”,湖南省中青旅——

在煎熬中转型

为了维持门店运转,李俐也将一些旅游地的特产进行直播售卖,卖过浏阳的红薯片、酸枣糕、豆浆……“我专门花了1000多元钱,学习拍视频和直播呢。几个月下来,也卖了快2万元钱的货。”她说。

靠的不是耐力,而是转型的速度

疫情发生前,湖南省中青旅在全省有400多家像李俐经营的这种门店,覆盖全省。而到目前,门店减少了100余家。来到湖南省中青旅国际旅行社总部办公区,见这里安安静静,没有过去那种嘈杂。其总裁尹雄坦言,这是旅行社历史上最难熬的时期。2016年初,湖南省中青旅从传统旅行社转型为平台型文旅企业,自主研发了集旅游销售、管理、操作、结算于一体的四网合一软件系统,整合旅游产业链各个环节,成为旅游资源方与销售方的集约平台,当年销售额即达到近7000万元,成为全省旅行社中的领军企业。“公司2019年营业额有4亿多元。”尹雄说,疫情袭来后,2020年和2021年营收下滑至1亿元左右。“最难熬的应该是今年初,疫情反复已是第3个年头,口袋里余粮不多了,更重要的是未来仍不明朗。”尹雄说,最明显的表现是,总部人员流失了40%。今年5月以前,和其他旅行社一样,湖南省中青旅也一直处于放假状态,只有高管每周碰一次面,研判一下形势。5月1日,湖南省中青旅在长沙吾悦广场举行了一场致敬旅游人的行业复苏公益演出,并正式复工。“我们在疫情防控中做了许多这样的公益演出和旅游活动,只赚吆喝不赚钱,是为了向外界传递我们旅游业的声

中青旅还介入旅游资源上游方。近年来,“露营”兴起。6月中旬,湖南省中青旅与湘阴县青山岛签订运营协议,主打“露营+岛+沙滩+洞庭湖”,对青山岛进行策划包装与运营。此外,与醴陵、张家界西线旅游开展合作的项目,也在洽谈中。在线下场景中寻找新突破口。“门店作为线下流量的入口,过去盈利模式单一,现推动门店向3.0升级,即以旅游为主业加特色产品销售,增加高频消费。以后还准备增加社群功能,使门店与客户的生活产生连接。”尹雄说。对于产品供给侧,湖南省中青旅也进行了改革。“过去旅行社产品,让人觉得走马观花,只适应老年人群;现在我们推出团队定制化产品,对团的行程和项目进行策划。比如一个团建活动,我们就要在行程中进行主题策划,提高员工对企业的认同。”尹雄希望通过产品变革以及服务提升,获得新消费主力的认同。“作为旅游者,我们都是爱玩的人,也是乐观的群体,希望通过我们的改变向行业发出一些积极的信号,坚定对未来的信心!”尹雄说。

【感言】

旅游业要挺过去 唯有迅速果断转型

熊远帆

没有疫情,旅行社也必须转型,疫情只是加速了转型。这是尹雄的观点。随着自由行、自驾游、在线旅游的兴起,年轻人作为未来市场的主力,已与传统旅行社渐行渐远。疫情给了许多旅行社致命一击,也敲响了业界警钟。旅行社的核心价值体现在服务,而新的市场形势下,服务内涵发生了变化。旅行社在疫情中迎头大考,考验其是否能提供适应新需求新变化的产品。那些仍希望疫情过去就能回到以前的旅行社,显然将成为落后产能。化危为机的故事,在市场中永远存在。只有在危机中改变与蓄势,准备好在市场全面重启时,迅速果断转型,随时以新的面貌重返“战场”,才是应有的姿态。

含金量高、普惠面广、突破性大、诚意度高——

娄底人才新政拴心留才

湖南日报全媒体记者 熊小平 邹娜妮

拿什么招揽人才?作为全省最年轻的地级市,娄底市的做法十分给力:用含金量高、普惠面广、突破性大、诚意度高的人才新政招贤纳士。又到毕业季,娄底各地求贤若渴,229家用人单位提供引才岗位1886个,抛出的“橄榄枝”涉及工商管理、计算机、医学、教育学等多个专业。

新政频出,千万真金揽英才

今年娄底再次在长沙举办招才引智活动。“人才新政干货满满,我愿回来建设家乡。”5月22日,兰州大学毕业的曾同学在娄底市人才“摊位”上递交求职申请。现场,和她一样青睐娄底的还有1317名求职者。当天,娄底发布人才新政36条,推出实施高端人才引领、青年人才储备、技能人才支撑、乡村人才振兴等8大方面36条举措,用政策硬件吸引优秀人才“落地生根”。对新引进的国内外顶尖人才、国家级产业领军人才等,最高奖励补贴150万元,最高给予30万元购房补贴;对重点领域紧缺急需人才及团队,最高补贴200万元或最高1000万元项目资助……千万资金支持人才创新创业,是娄底“广聚天下英才”的魄力、“好贤而能任”的诚意。同时,娄底放宽用人单位人才认定权限,建立以实际贡献为导向的举才制度。

筑巢引凤,“一把手”抓“第一资源”

“公司分的别墅比较偏,是否可以帮孩子申请读中心城区学校?”3月3日,涟钢人才工作座谈会上,河南籍博士郭德福说。娄底市委常委、组织部部长谢忠阳当场表示:“你们是娄底高层次人才,这些问题,我们来解决。”为解决高层次人才生活方面的“关键小事”,娄底出台一系列措施筑巢引凤拴心留人。6月3日,冷水江“锦都青年人才驿站”揭牌,为25名青年人才提供免费住宿、就业指导和城市融入等服务。冷水江市规划筹建800余套人才公寓,300余套已建成毛坯。真情实意打动人。娄星区完善区四大家领导和成员单位、乡镇(街道)班子成员联系专家工作制度,出台“人才新政24

条”服务人才。双峰县开展“突出贡献人才评选活动”,健全以能力、实绩为导向的人才评价体制。今年以来,娄底压实“一把手”抓“第一资源”责任,全市市领导来到人才中间解决实际问题,把政策送进企业、送给人才,推动形成“娄底爱人才、人才爱娄底”的浓厚氛围。

事业留人,“材料谷”里乾坤大

今年初,省委、省政府把娄底调进A类地区进行绩效考核,与长沙、株洲等7个市州同台竞技。新起点为吸纳人才打下坚实产业基础。娄底“材料谷”拥有规模以上材料企业247家,去年实现营业收入1526亿元。待遇招人,事业留人。娄底经开区打造千亿级高端钢铁产业,领航先进制造业发展;冷水江依托冷钢原材料优势,建设全国最大的高强度紧固件生产基地;娄星区发展百亿级钢铁新材;涟源构建三一路面机整机输出产业基地;新化倾力打造“电子陶瓷之乡”;双峰专攻特色农机研发生产……娄底“材料谷”,人才大舞台。“起初我们研发出斜盘活塞压缩机,几乎没企业愿用我们的产品。在娄底,我看到了希望。”娄底文昌科技有限公司首席专家徐骏介绍,如今,文昌科技每年为华达汽车空调有限公司供应产品货值超1000万元,华达公司斜盘活塞压缩机不再依赖国外进口。

院士“代言”,人才洼地聚英才

围绕重点项目建设和优势产业,娄底创新资源不断聚集,引入院士专家团队4个、国家级工程技术研究中心团队4个,成立国家电子陶瓷检测中心、先进钢铁材料国家工程研究中心华中分中心;高新技术企业达到236家,建成市级及以上各类科技创新平台103个;首个省级区块链产业园落户娄底,涟钢云数据中心投入使用。娄底先后走出了12位院士,刘少军、王汉中、谢建新等院士纷纷为家乡人才新政“代言”。“各领域的人才融合起来、聚合起来,在娄底生根发芽。”中国农业科学院副院长王汉中说。截至目前,娄底引进各类人才29.9万人,分类认定50名首批高层次人才并发放“湘中英才卡”,持卡者将在政务办理、配偶就业、休假考察、创新创业等8个方面享受更好服务。

澧县山村走出的干部樊孝其,回归田园种植葡萄柚,带领乡亲探索致富路——

退休副县长开启人生“柚”一春

湖南日报全媒体记者 卓萌 通讯员 刘杰

闲云野鹤、采菊东篱,多少人心目中,烙印着一个田园梦。澧县原副县长樊孝其退休后,选择回到老家澧县复兴镇温泉村“归园田居”。在田间,他日复一日挥洒汗水,迎来人生“柚”一春。

村里走出的副县长回归乡村

7月2日,记者来到樊孝其的住所,家中无人应。在村民指引下,沿屋后石阶上行,从一棵棵挂果的葡萄柚树间穿过,到达坡顶的工作棚,这才见到樊孝其。从政多年,这位退休的“老县长”干起农活来毫不含糊。樊孝其说,几十年前的温泉村偏僻贫穷,没一条好路,买了单车都没法骑。1976年,樊孝其担任公社二大队长,带领大伙种油菜、小麦,硬是将落后的二大队改造成公社先进。后来他当过村干部、镇党委书记等,并担任副县长10年。2012年退休,闲了几几年,樊孝其又回乡里忙活了。

“最早的这批葡萄柚是2016年开始枳壳育苗,2018年10月11日、12日定植栽种的,那时候苗才筷子粗。”樊孝其指着眼前的园子说。复兴镇是橘柚种植大镇,全镇柑橘种植面积积达8万亩。樊孝其心里早有隐忧:“上世纪80年代刚栽蜜橘,卖三四角钱一斤;40年后的今天,蜜橘卖到5角钱一斤橘农就很满足了。这不合理!橘柚产业产值要翻倍,必须更新换代。”

一人一狗守柚园

施完肥,记者下山,来到樊孝其的住处兼工作间。这是栋简易房,屋内是个大通间,侧旁一间小小的耳房用来做饭。如今,妻女都在长沙,71岁的樊孝其独自在村里过着简朴的生活,天不亮就起床干活,粗茶淡饭,饱餐灌酒。每年家人团聚不过三两回,一条不请自来的花狗成了他生活、劳作的伙伴。苗木小时,樊孝其自己育苗、移栽、浇水施肥,一枝一叶仔细修剪;树大了,就请工人施肥、除草、剪枝。在他精心侍候下,原本预计3年才能挂果的葡萄柚,2年多就开始挂果。去年,樊孝其高标准培管的20亩葡萄柚收获1.05万公斤,一半多送给了人,剩下的卖了10万多元,除去成本净赚

近2万元。年纪大了,加上干活出汗多,樊孝其经常手脚抽筋,去年好几次因为抽筋,半夜睡不着觉。樊孝其依然坚持下地干活:“也不指望赚多少钱。我就想带好头示好范,带领乡亲们闯出一条致富的路子。”“不做则已,做就要做好、做成功”

葡萄柚在温泉村是个新鲜事物,大面积推广种植阻碍重重。樊孝其从自己的亲友开始做工作。“为种葡萄柚的事,我没少吃批评。”樊孝其的侄子樊友亮说,最初就是自己从浙江引进葡萄柚,樊孝其还叮嘱他好好干。然而,因为对产业发展趋势没把握,樊友亮始终不敢下决心多种。“2007至2015年,整整8年时间没搞出规模,说是怕没市场。我就几亩地——我们又不贪大,澧县这区几十亩地都不敢尝试,怎么行呢?”被樊孝其训了一通,樊友亮这才试着扩大种植。樊孝其自己也开始流转土地种柚。

樊孝其和樊友亮一起成立澧县美复葡萄柚合作社,带着樊友亮跑市场、订制包装。现在,樊友亮的葡萄柚园发展到50亩,每年雇佣村民的支出就要几万元。去年,他以每公斤30元的价格出售柚子近3.5万公斤,利润近30万元。“等到丰产期,一亩利润可达2万元。”樊友亮告诉记者,最近他在积极对接中国食品工业协会,计划在当地打造葡萄柚基地,引进深加工企业。

“自家侄子,我能施压督促,对村民就不能这样。”樊孝其说。为节省培育时间,村民种葡萄柚一般采用“换头术”——在橘、橙树上高位嫁接葡萄柚。这意味着,嫁接的头两年会损失原本果树的收益。村民担心销售不畅、得不偿失。樊孝其承诺,他以当年柑橘5倍的价格保底收购。

在樊孝其带动下,温泉村已种植葡萄柚400多亩,辐射带动周边种植上千亩。村民张勇政2019年高位嫁接10多亩葡萄柚,去年销售额10万多元:“以前种蜜橘,一年才赚1万多元。”年逾古稀,樊孝其难道不想进城与家人团聚,共享天伦之乐?“不行啊,现在正是关键期,我可不能甩手。再说了,在老家发展产业,要是没成功,对得起父老乡亲吗?这事不做则已,做就要做好、做成功。”樊孝其笑着说。