

走读

湖南

2012世界旅游日特刊

走读湖南之「风云诀」  
World Tourism Day

# 在稳健中创新的思考者

——专访宝中旅游·湖南湖湘天下国际旅行社有限公司董事长邱克西



## 壹 人物邱克西： 一个不知守成的思考者

### 【起点】 砸掉铁饭碗，投身旅游业

邱克西的老本行与旅游根本不搭边。他大学的主修专业是力学，浙江大学毕业之后分配到株洲硬质合金厂，这家大型的国有企业，直到今天仍是国内最大的硬质合金生产、科研、经营和出口基地，而在国营经济还占主导地位的1990年代，自然更是一般人梦寐以求的铁饭碗。

在当时，工厂里的大学生还是“稀有动物”，名校毕业的他，更是前途一片光明。但邱克西从来不是一个守成者，1993年，他辞掉工作进入了当时还“不为人知”的旅游行业。

这一切可能是源于大学时代埋下的“种子”。杭州这座已有2200多年历史的城市，一直以风景秀丽闻名天下，自古就有“上有天堂、下有苏杭”的说法。长三角地区的经济发

展又明显强于内陆诸省，在1980年代中末期，杭州已经有了比较浓厚的旅游氛围，邱克西身在其中深受感染。更重要的是，这个开放的沿海城市也让他看到了不一样的世界，这是工厂一成不变的天空无法给他的。

邱克西是爱思考、善学习、对新鲜事物特别感兴趣的人。1992年，邓小平南巡，许多年轻人都急欲下海一试身手，邱克西也是其中一员。但他的想法却相当超前，他想做旅游。因为他觉得人只要解决了温饱问题，一定会产生享受生活的需要，旅游总有一天会成为生活必需品。当时株洲只有一家与旅游搭边的单位：株洲国旅，这家被他笑称为“泥饭碗”的事业单位也成了他华丽转身的起点。

### 【起步】 创办株洲中联国际旅行社

但之前的5年都非常艰难。1990年代前半期，中部经济始终不温不火，旅游对普通老百姓来说，也只能算是奢侈品。即使是单位偶尔组织的旅游，目的地也常常是韶山、南岳几个省内常规景点。那几年，邱克西每年就能组十几个团。但他仍珍视这一段经历，“当时很多与我一起进入旅游业的人都放弃了，但我很庆幸坚持下来了。我觉得我现在的幸福指数很高，我把工作和兴趣结合在了一起；旅游让我交到了很多朋友；这么多年，我几乎走遍全球，这份阅历和人生思

考也是旅游带给我的。”

转机出现在1998年，他的株洲中联国际旅行社在这一年成立——这是株洲市首家国际旅行社，也是第一家拥有临街门店的旅行社。机会永远会眷顾有准备的人，恰逢全球金融危机，国内出境游价格骤降，邱克西和株洲中联迅速在旅游行业站稳了脚跟。到2011年，株洲中联的营业收入近5000万元。

2003年到2010年，邱克西连续8年担任株洲旅行社协会的会长，见证了株洲旅游从无到有、发展壮大的全过程。

### 【扩张】 从湖湘天下旅游联盟到宝中旅游·湖湘天下国际旅行社

“中联”的名字是邱克西自己取的，“因为这两个字大气，而且四平八稳”，但“稳健”却绝不是邱克西的追求。他的株洲国旅从2007年起连续5年获评旅行社最高荣誉——“湖南省最佳旅行社”，这项荣誉全省只有10家，省会长沙往往还要占去其中的6.7家。

但这样的成绩却不能让邱克西满足，2007年，他和多年志同道合的兄弟们成立了湖湘天下旅游联盟。这是由湖南省各市州的11家优秀旅行社在长沙联合打造的创新型旅行社联盟。“我就想再折腾一下。”联盟成立后，互相之间没有抢客源之忧，却又有分工合作之利。通过这个崭新平台，他整合资源，研发产品，统一销售，开展的大型活动如包机、专列都让整个旅游业耳目一新。

邱克西的“折腾”却还没有结束。2009年，他和兄弟们又在联盟的基础上，成立了湖湘天下国际旅行社——这支湖南旅游联合舰队初现端倪。2010年，邱克西一举将“最创新旅游模式”带入湖湘大地，成立宝中旅游·湖南省湖湘天下国际旅行社有限公司，进入省会长沙后更是被业内人士称为“一石激起千层浪”。事实证明，邱克西的思考和眼光是正确的。湖南宝中短短一年时间即成为四星级旅行社，不到两年获得出国（境）游资质。第一年营业收入就突破了1.32亿，2011年获消费者最满意旅行社，分店开到了整个湖南的大街小巷。

邱克西的新型旅游航母正以既稳健又新锐的形象扬帆起航。

## 贰 对话邱克西： 一个有责任感的创新者

记：在湖南湖湘天下国际旅行社于湖南旅游市场已经占据了一定市场份额的情况，您是怎么想到要与深圳宝中旅游进行合作的？

邱：我是一个偶然的的机会接触到宝中旅游的，觉得它的模式、理念，特别是它的操作系统都比较成熟。他们在深圳摸索了三、四年，并且通过“宝中模式”很快遥遥领先。我们通过反复考察他们的收客平台、产品设计平台，都觉得比较合适。

之前如何打造湖湘天下这个品牌，我思考了很久。现在既然有这么好的一个平台，我想就不妨拿出来试试，正好宝中旅游也正在向全国扩张，我们双方就一拍即合。现在它在全国已经有23家分（子）公司，我们是第10家。

记：“宝中模式”进入长沙，被称为“一石激起千层浪”，这种模式最大的特点是什么？

邱：截止目前，湖南宝中在长沙开设了70余家门店，全省门店150余家。我们的目标是在2012年，实现全省开设200个门市部。

“宝中模式”可以总结为4大鲜明特征。首先是集约化的采购降低了成本，我们通过大量采购，降低了产品价格；其次是渠道终端建设，也就是我们的门店。他们开到了社区、街边，可以说是送到了老百姓家门口。第三是有好的产品研发平台，我们和供应商一起研发产品，凭着我们对市场触角的把握的独特优势，产品质量会更好。最后是与景区的深度合作，很多省内及周边的景区都与我们建立了非常好的合作关系。

记：作为如今湖南旅游业不可忽视的标志性人物，从商当老板是您从小的梦想吗？对宝中旅游以后的发展，包括您自己，您有怎样的规划？

邱：倒不是那么明确。从小家庭教育对我影响很大，我父母都是老师，我又是老大，应该说我从从小就责任心比较强，担当的意识比较强，所以一步一步走到现在。

我觉得我们对社会也要有一份责任感。现在小孩子大学就业比较困难，我们的近200个门店解决了大量就业问题。湖南宝中开业时资助了几名贫困大学生，2012年初利用武功山年会机会“送温暖到贫困山区”，也引起了巨大反响。对整个湖南旅游的发展，我也觉得有一份责任。

对于湖南宝中旅游，我希望在未来3到5年内，将它打造为湖南旅行社行业标志性企业。然后再争取往产业链上游走，改变传统旅行社只作为一个收客平台的中介机构的经营模式，创造一个门店、景区、供应商、游客和我们一起共赢的局面。

记：您对新进入旅游行业的年轻人有怎样的建议？

邱：今年是我从事旅游行业的第20年，我也有很多感慨和体会。现在的旅游从业者的真是遇到了比较好的时代，随着经济的发展，旅游正在迎来春天。对于年轻人，首先，我希望他们能够坚持，坚持住最初最艰难的时期。其次，要加强学习。旅游行业是一个需要知识量的行业，你必须跟各行各业各阶层的人打交道，什么样的信息都要掌握一点，才能给游客提供更优质的服务。最后，我希望他们知行合一，只要能吃苦，多实践，慢慢累积，总有成功的一天。

邱克西不像商人。他语气舒缓，从不抢话，没有啤酒肚，穿着合体的黑衬衫，风度儒雅，看上去更像一位读书人。但这个外表平和的男人，却是湖南省旅行社协会的副会长、宝中旅游·湖南湖湘天下国际旅行社有限公司董事长——开创湖南旅游产业经营新模式的领军人物。是他将被称为国内“旅游大鳄”的深圳宝中旅游带入湖湘大地，也将本是奢侈品的旅游带入了寻常百姓家。

9月27日是世界旅游日，这是世界旅游工作者的节日。这一天，世界各国都会组织各种形式的活动纪念这个节日。与此同时，我们也要感谢身边的、湖南的旅游工作者，特别是像邱克西这样撼动旅游固有格局的创新者，他们的思考和付出使我们更近地接触到美和自然。

文 / 王安琪