

聚焦山西省第八次旅游发展大会

# “我们依然充满信心！”

——来自运城文旅产业链不同节点的声音

本报记者 陈永年

近年来的疫情，受影响最大的，莫过于文旅行业。

经历疫情洗礼，人们对于文旅行业的发展，心态更平和，应对也更有韧性。

近日在我市举办的山西省第八次旅游发展大会，给了我市文旅产业链条不同节点的从业者，更多的信心。

这信心，源于旅发大会工作会议提出的“两个转型、文旅先行”的政策走向，源于近几年对于政府扶持文旅行业的切身感受，更源于经过实践检验的产品升级、业态创新、服务提升等各种应对策略。

近日，记者采访了部分文创、酒店、演艺领域的从业者以及景区管理者，在文旅产业链的不同节点，聆听旅发大会激起的阵阵回响。

## “感谢扶持”

“各位游客，欢迎来到平常街，我们即将为您带来的演出是位于一号舞台的《青龙转世》，请您选好安全观演位置，照顾好小孩和老人，我们的演出即将开始……”

11点30分，平常街上回荡的提醒声，吸引着在街区各个角落、各个门店游玩的游客，向舞台四周汇聚。

街区往南，关公像矗立，天高云淡……

演艺的形式为室外情景剧，内容为关公在家乡的生活经历，由周立京的公司编排、表演。

2019年，周立京在凤凰谷下面建成了关公剧场，推出了室内沉浸式情景体验剧《再现关公》，引发社会关注，甚至吸引了不少来自国外的研学团队。

那段时间，剧场一天最多时能挣几万元。就在周立京准备甩开膀子大干一场的时候，疫情来袭。

回顾3年来的经历，周立京语气平淡地说出了两句话——

一个是坏消息：“现在是最难的一年，比2020年疫情刚开始时还要难。”

一个是好消息：“我们维持生存没有问题，作为受疫情影响最大的演艺行业，能生存就是最大的胜利。”

周立京的“难”，是因为疫情比人们预期的要持久，企业的积蓄逐渐被掏空；而他的“重点支持”，根本上源于政府对文旅行业的政策支持。

疫情之下，难的不只周立京。

2019年，周立京在湖北一家景区做了一个类似于《再现关公》的项目，从节目排练到剧场建设，全套共投资1000万元。就在一切准备就绪即将公开上演时，同样被疫情按下了暂停键。项目的甲方没有见到回头钱，作为乙方的周立京，也挂着几百万元的欠款没有收回。

受疫情影响，公司的演艺人员目前只有之前的三分之一。周立京尽量把核心演员留下，保留东山再起的希望。到2021年年底，就在周立京公司快撑不下去的时候，机会来了。

政府发展文旅产业，投资建设平常街。管理方公开招商，经过与四五家同类公司的竞争，周立京的公司最终凭着强大的节目制作能力，成功入驻平常街，为游客表演关公剧目。周一休整，其余工作日每天演出2场，周六、周日演出3场，旅发大会举办期间，每天演出增加到4场。管



上图：山西省工艺美术大师韩瑞来携带金石雕刻作品参加旅发大会。  
本报记者 陈方斌 摄

左图：室外情景剧演艺已成为平常街的特色节目。  
本报记者 陈永年 摄

理方根据演出场次，进行结算。

“这已经算很好了，在我们圈子里，撑不下去歇业或转行的并不少。现在我们的核心演员还在，公司还在，只要疫情过去，我们很快就会恢复。”周立京说。

周立京判断的依据，有他们在疫情之前尝试的成功，也有政府大力发展文旅行业的政策方向。如今不方便外出做项目，他们就利用空闲时间继续完善发展模式，继续打磨节目。

近年来，我市将文旅产业作为战略性新兴产业来培育，“打造知名旅游强市”成为我市“三强市”的发展目标之一。一方面，确定了池神庙提升改造工程、关公文化产业园工程等文旅融合“双十工程”，目前已完成投资22.68亿元。另一方面，加大政策扶持力度，截至今年8月底，文旅领域存续市场主体为5673家，比2021年增加了1501家，增幅为35.98%，位居全省前列。

## “持续投资”

在盐湖区平常酒店管理有限公司（以下简称平常酒店）采访时，得知公

司在两个月前刚刚完成人事变动，职业经理人韩江霞全面掌管公司在平常街所有业态的日常运营。

引入职业经理人，成为该公司应对疫情又一个主动之策。

2021年11月21日，平常街开街运营，平常酒店是第一批入驻的市场主体。餐厅、酒店、夜市、小吃、亲子游乐场——不到一年时间，公司在平常街已累计投资上千万元，初步完成了吃住游娱的全产业链布局。

疫情仍在，投资都会谨慎，能接连不断地上新项目，说明该公司对平常街的发展以及行业的前景信心很足。而增加投入，聘请职业经理人接管公司，同样是投资方信心的体现。

韩江霞上任之后，全面提升了酒店日常所用一次性物品以及床上用品的档次。“我们的酒店是按四星级酒店来做的，这些物品的标准是五星级，这样会更好地优化客人住宿体验。”她说，酒店还拓展与第三方平台的合作范围，与相关旅行社和会议组织公司合作，挖掘会议住宿新需求，目前效果已经显现。

这次为了迎接旅发大会，酒店提前布置，对里里外外的卫生进行了全面打扫，同时对员工进行再培训，提高服务质

量，甚至还专门在会前到西安考察学习，引进了特色小吃，以让人住的外地宾客对运城留下更美好的印象。

如何增加客流量，同样是负责管理平常街的山西平常街景区管理运营有限公司工作的重中之重。

公司总经理苗强介绍，举办各类活动，提高客流量一直是他们的工作重点。在最近一波疫情之前，他们已开始在平常街组织演唱会，每天晚上街区都非常热闹，商户的收益也有明显增加。

“通过活动提高客流量，增加商户收益，提升景区影响力，这已经得到证明，接下来，我们还将进一步完善运营模式、丰富活动内容，一旦形势允许就会实施，争取通过高质量的管理服务，推动平常街尽快发展。”苗强说。

应对疫情，市场主体绝不一个人在战斗。今年以来，我市文旅部门推出一系列纾急措施，组织一系列文旅活动，帮助市场主体走出困境——

发放数百万元的文化和旅游惠民电子消费券，针对晋陕豫三省居民推出运城旅游年票优惠活动，开通3条全域旅游“城景通”线路，组织“沿着黄河游运城”、蒲剧艺术周等活动。同时，主管部门还梳理汇总了国家省市三级文旅纾困相关政

策共12项，并将政策汇编成册发放给各县（市、区）文旅部门和重点文旅企业，进一步提升企业对政策的知晓率和利用率；列出专项资金支持文旅领域困难企业恢复发展；摸排文旅企业融资需求，组织参加政银企对接会……

任何付出都不会白费。外有诚意满满、含金量十足的惠民惠企政策，内有市场主体八仙过海、各显其能的应对办法，这些都将成为我市文旅行业以更快速度恢复并进一步发展的底气。

## “产品升级”

位于绛县的金石雕刻近年来成长很快，已经成为运城甚至山西工艺品的一个重要门类。

此次旅发大会，数十年研发、生产金石雕刻的山西省工艺美术大师韩瑞来也携带作品参会。

同样是经历疫情，但韩瑞来的金石雕刻受到的影响却不大，产品持续升级，收益逐年上升，市场快速拓展。

“逆周期”增长，靠的是对市场更深的理解与更精准的把握。

以前，韩瑞来靠走量获得利润，产品集中在低端市场。“我们老是怕卖不了，把价格定得比较低，但定价低就要降低成本，必然降低了质量。质量低买的人少，自己还觉得原因是定价高，又继续降价，继续压成本，质量更差，要的人更少。而且产品在低端，几乎没有门槛，竞争就会加剧甚至发生恶性竞争。”他说，“就这样，我们自己把自己打败了。”

走精品路线，实现产品升级，成为新的经营法则——

质量必须要高：十几遍甚至几十遍地让工人返工；将原来的计件制改成日薪制，让工人安心来好好打磨作品；设计上有困惑，直接拉着小样到外地找教授面对面指导……

应用数字技术：韩瑞来两次到清华大学进修，学习业内先进理念和前沿软件的应用。借助新的软件，可通过3D技术将泥塑小样扫描进电脑，然后在电脑上作进一步的精细调整。传统工艺上的数字化应用，不但提高了精细度，更重要的是可以轻松做出与最终成品1:1大小的精准小样，这样工人照着样子雕刻，可以最高精度地复原设计。

一切为了市场和客户：做工艺品的，特别是一些非遗传承人，往往会陷入创新动力和能力不足的陷阱。“这么多年我们从南方同行身上学到的，就是我们的设计和生产都是为了市场和客户，而不是为了满足设计师自己。多做讨喜的东西，才能获得市场的认可。”韩瑞来说。

实施产品升级：与以前单纯的消费不同，韩瑞来现在的客户，很多是出于收藏和投资的目的，有着增值的需求。要把工艺品升级为收藏品，不仅需要产品能经得起时间检验，做工上更精细，理念上更超前，甚至对设计师的个人成长空间也有一定的期望。

“以前只考虑把产品卖了拿到利

润就行了，现在与客户成了利益共同体，压力更大了。比如参展得了一个银奖，自己觉得还可以，而客户却说应该拿金奖。其实可以理解，如果客户购买的同型号作品获了大奖，在市场上是会增值的。”韩瑞来解释道。

为了更好地满足高端客户收藏的需求，限量生产就成了必然选择。近年来，对于一款作品，韩瑞来每年最多只做9件。这样在更好地保障精品打磨的时间和精力外，也减少了市场同类产品的流通量，保证客户的收藏收益。

质量，做精品，提价，有收益保障；收益有保障，又更利于支撑精品的创作。虽然这样的良性循环已经开始，但是比起市场化更充分的南方工艺品市场，韩瑞来坦称自己才刚刚起步：“我们现在的定位，大众消费有难度，与高端消费者需求的匹配还在磨合。觉得进入了一个新圈子，仿佛一切都从零开始了。现在的感觉是，以前在底下感觉不到上面的风大，现在爬高了觉得景色真好，但风也真大。”

## “全力创新”

不同的文创产品，选择的突围方向不同，范制葫芦市级非遗传承人裴唐宇，选择的是“创新”。

2020年，裴唐宇通过对市场反馈信息的分析，调整经营思路，让产品更加贴近生活，更具地方特色。根据不同的文化历史题材，搭配最优的工艺表现形式，相继创作了“家文化系列”“茶文化系列”和“河东文化系列”等产品；对接省内外特色景区，针对当地特色文化进行文创产品的开发和定制；遵循“让艺术品生活化，日用品艺术化”的原则，推出了一系列艺术性、实用性兼具的酒葫芦、水葫芦、葫芦香囊等产品。

近年来，裴唐宇四处拜访名师学习，今年年初还专门去了成都，拜国家级非遗成都漆艺代表性传承人卿玉蓉先生为师，系统学习了成都漆艺的特色髹饰技法。目前，该技法已成功运用到葫芦作品创作上，部分作品已经上线开始售卖，市场反响非常好。

旅发大会在运城召开，线上线下众多媒体集中报道，参加展出的盛泰葫芦也被更多人关注到。这几天裴唐宇接到不少客户的电话，每天都有人开车几十公里专门到他夏县的展馆购买葫芦。一个做民俗酒店的陕西人，路过运城时刚好看到旅发大会的宣传，就去关帝庙逛了一圈，在那儿看到葫芦展品后，又找到了展馆，两人聊了很久，谈拢了以后的合作，走的时候还带了很多具有运城特色的葫芦产品，仅“关公风雨竹”一款就带走了8个。

近几年，运城在旅游方面的投入逐年加大，优惠政策层出不穷，不论是景区的升级改造，还是交通道路、停车场等基础设施的建设完善，标准都更高了，游客体验也更好了。

裴唐宇说：“省委书记林武在山西省第八次旅游发展大会工作会议上要求，锚定‘两个转型、文旅先行’的目标，着力推动文旅产业高质量发展。这对我们文创企业来说全是利好消息，同时也明确了企业的发展方向。我又激动又兴奋，坚信只要跟着政策走，肯定没有错。”

## 我市成立政务服务标准化技术委员会

本报讯 9月21日，运城市政务服务标准化技术委员会成立大会在市行政审批服务管理局召开。

会议要求委员会发挥好联结政府和企业群众的纽带、桥梁作用，成为主管部门提升政务服务能力建设的得力助手。同时，为广大委员和企业群众提供高效、优质的服务，推动我市政务服务标准化建设迈入全省一流行列。

会议还就如何发挥标委会职能作用，推动我市政务服务标准化工作再上新台阶作出具体安排：一是提高认识，增强抓标准化工作的行动自觉。二是加强政务服务标准化工作，是建设人民满

意的服务型政府、推进国家治理体系和治理能力现代化的形势要求。二是迅速行动，力求在抓标准化工作中有创新亮点。三是做好服务，为标准化工作提供坚强保障。标委会要加强自身建设，不断优化标准化技术委员会委员构成，努力加强不同领域标准化技术委员会之间的沟通与合作，继续加大宣传培训的频次和力度，努力提升标准化建设水平。  
(樊诗慧 李玉萍)



上图：9月17日，夏县胡张乡如意上泥村村李英明在鸡舍忙碌。

三年前，李英明夫妇转变观念，投资50余万元建起了3个标准化鸡舍，发展肉鸡养殖。从第一年出栏4000只鸡，发展到如今一年出栏4万只鸡，肉鸡远销青海、甘肃、河南、山东等地，经济效益可观。  
董应赞 摄



右图：9月20日，垣曲县古城镇古城村村民在加工柞蚕。

近年来，古城镇立足库区生态保护需要，积极探索“基地+工厂+农户”的移民产业一体化发展模式，扶持发展柞蚕种植基地1000余亩，建设工艺品编织厂，提供专业技术培训，签订外销承包协议，为移民群众提供就业岗位500余个，每人每年可实现打工收入2.5万元左右，企业每年可创外汇300万美元。  
本报记者 陈方斌 摄

## 河津一PPP项目入列省级项目库

本报讯 近日，河津市农业融合发展产业园区暨现代农业标准化厂房及相关设施建设项目成功入列省级美丽乡村PPP产业项目库。

该项目位于僧楼镇东南，依托一二三产业在空间上的叠合发展，构建“种植基地—农产品加工—仓储智能管理—市场销售体系”全产业链发展模式。项目建成后，通过提升农业基础设施，加大粮食产量；通过“农业+加工业”“农业+服务业”，可带动就业千余人；通过发展休闲观光、养生养老等旅游业态，优质林果、农业会展等特色业态，实现“互联网+”新业态。  
(杨通情)

针对河津市农业发展的比较优势和薄弱环节，该市财政局积极争取立项，精心谋划施策，将农业产业园区与乡村振兴、农业结构调整、农业产业链延伸及产业集群发展等有机结合，把原来4个分散的产业项目整合为一二三产融合发展“河津市农业融合发展产业园区暨现代农业标准化厂房及相关设施建设项目”。在项目推进过程中，倒排工期、挂图作战，认真开展评估论证，推动项目成功入列省级美丽乡村PPP产业项目库。  
(杨通情)