

政协委员建言“加快建设世界知名旅游目的地”——

重庆旅游如何将流量红利转化为“泼天富贵”



□新重庆-重庆日报记者 罗静雯

为吃上网红火锅等桌100多号、为拍洪崖洞步行三四公里、为坐两江游轮排队几小时……今年国庆假期,类似的火爆场景在重庆不断上演。

市文化和旅游发展委员会统计数据显示:国庆假期,重庆共接待国内游客2268.35万人次,同比增长14.1%;游客花费154.02亿元,同比增长15.8%;入境过夜游客同比增长140.4%。由此可见,自年初我市印发关于加快建设世界知名旅游目的地的意见以来,全市统筹推进旅游发展的合力逐步形成,旅游名片美誉度显著提升。

然而繁花似锦的重庆旅游仍有忧虑——今年市政协经过6个月深入调研,发现相较周边省份,重庆旅游还存在政策先导力不足、资金支撑力不足、国际吸引力不足、品牌竞争力不足、市场承载力不足、创新延展力不足等短板。

如何将流量红利转化为“泼天富贵”,助力重庆实现“到2027年世界知名旅游目的地建设取得重大突破”的目标?参加市政协专题协商的政协委员有话说。

旅游……这些成功经验令委员们心有戚戚,纷纷建言重庆应加强品牌塑造,突出打造最抢眼的“金名片”!“金名片”有哪些?委员们首推“长江三峡”。

“2024年上半年,重庆市在线旅游消费同比增长率前五的区县是巫山、石柱、奉节、垫江、云阳,表明长江三峡沿线地区正成为重庆旅游发展新的重要支撑。”孟小军委员表示,长江三峡是重庆塑造具有国际美誉度的名片,也是建设世界知名旅游目的地的重要抓手。但当前长江三峡旅游景观一体化发展程度低,科技手段利用不充分,跨境支付、国际医疗、国际通用标识、离境退税等便利化程度还不够完善。他建议构建长江三峡旅游一体化发展机制,推动渝鄂两地建设“大三峡无障碍旅游区”,推进“长江国家文化公园”建设,打造文旅融合超级场景,联动推出跨区域旅游精品线路和144小时过境免签旅游线路。

陈兴芜委员说,今年三峡游火爆,至10月18日长江三峡游轮旅游迎来年度第100万位客人,较2019年同比提前了20天。但部分三峡游轮产品营销陈旧老套,吸引力、竞争力、互动感不强,2023年接待国外游客1.41万人,仅占市场总量的1%。她建议持续优化产业体系和市场主体,做到大型游轮、中型游船和小型游艇相结合、水陆空相结合,建立以游轮公司、旅行社、景点、文艺实体等相互支撑、融合的三峡游轮旅游联合舰队,增强旅游企业的市场竞争能力和抗风险能力。

何新跃委员建议擦亮“世界温泉之都”品牌。“2012年,世界温泉与气候养生联合会正式授牌重庆为“世界温泉之都”,重庆温泉影响力持续扩大。但近年来受消费下行等因素影响,去年接待温泉游客仅266万人次、收入1.24亿元。”何新跃呼吁,将温泉旅游规划全面融入全市“多规合一”体系,与山城游、三峡游等有机整合,开发世界温泉之都康养旅游线路、川渝文化走廊温泉旅游线路等特色线路,唱响温泉之都新名片。

元。”何新跃呼吁,将温泉旅游规划全面融入全市“多规合一”体系,与山城游、三峡游等有机整合,开发世界温泉之都康养旅游线路、川渝文化走廊温泉旅游线路等特色线路,唱响温泉之都新名片。

强整合 促进文商旅融合发展

委员们在调研中普遍发现,旅游业涉及的行业领域主管部门较多,由于部门间的沟通机制不够顺畅高效,所以在政策协同、产品共建、品牌共塑、市场共促、要素整合等方面效果欠佳。

以我市知名旅游产品“两江游”为例,就存在项目与沿岸景点联动不畅,船与岸、船与城缺乏互动等现象,来渝游客“临时游”为主体,“攻略游”“回头游”不足三成。王南委员就此建议加强策划联动,促进文商旅融合发展,绘制“两江游”整体规划“一张图”,由市规资局牵头编制空间规划,市文旅委开展产业分析并摸清“两江游”市场需求,市交通运输委做好码头、航线相关选址及水上专项规划,推动“夜间游”和“全时游”并重,“江面快游”和“江岸漫游”并行。

向泽映委员认为,当前重庆都市旅游景区景点小散弱,区域旅游配套联动不够,旅游交通缺乏有效规划,影响游客体验。他建议深化实施“城景通”“景景通”工程,布局推进旅游交通建设,实现“城市交通+旅游交通”协同发展。

龚小雪委员呼吁,要多跨协同建强外宣平台,建立以平台建设运营主体责任单位为核心,由宣传部、外宣办、文旅委、商委、交委、公安局等市级部门和各区县人民政府共同参与的协同机制,推进平台整改优化,凝聚建设世界知名旅

游目的地外宣合力。

重创新 探索更多产品业态和消费场景

近年来,我市旅游市场的产品供给日渐丰富,但多数属于“新瓶旧酒”,真正的业态创新并不多,沉浸式、互动式、体验式旅游等中高端消费场景供给偏少。政协委员们就此提出不少建议。

杨邦维委员支招“推动研学新增长,拓展旅游新赛道”。他建议制定推动研学旅游发展中长期行动计划,鼓励具备条件的景点、高校、企业、乡村等开发研学项目。坚持内涵式发展道路,深入挖掘我市喀斯特地貌、长江文化考古、山地地理环境、高校优势学科等特色资源,探索推出以研学为核心的竞技赛事、文化体验、地理探索、学科实践项目,丰富产品供给,探索更多产品业态和消费场景。

艾道淳委员建议,通过低空飞行赋能旅游消费产业,呼吁建立低空飞行旅游消费热点项目培育机制,开展长江三峡立体游,在巫山、金佛山、仙女山开展空中漫步、无人机灯光秀、滑翔体验等项目,有效拓展旅游消费场景,提升旅游体验感与参与度。

刘晓年委员建议,出台支持鼓励低空旅游、文旅融合新业态的政策;出台调动国有企业等主体对文化和旅游行业投资积极性的政策;出台低空旅游审批与空域开放的政策或办法,通过强化政策保障助力文化旅游发展。

李保海委员呼吁,贯彻新发展理念,推动旅行社市场管理从侧重“数量增长”的粗放式管理向注重“质量提升”的精细化管理转变,积极培养具备数据分析、数字营销等技能的旅游专业人才,全面提升旅行社竞争能力。

41家银行业金融机构携手为提振消费赋能 预计今年为重庆消费者减费让利超16亿元

本报讯(新重庆-重庆日报记者 黄光红)10月30日,“金融助力提振消费行动发布会”在渝举行。会上,来自全国各地的41家银行业金融机构联合发布《金融助力提振消费行动倡议书》,携手在今年四季度进一步加大力度助力提振消费。今年全年预计为重庆消费者累计减费让利超过16亿元,拉动全国个人消费贷款超过2.5万亿元。

今年以来,重庆金融监管局积极推动中央提振消费一揽子措施在渝落地,促进消费需求更好释放。截至三季度末,全市银行业金融机构消费贷款余额达6285.43亿元,同比增长21%;为消费者直接减费让利超过12亿元,拉动全社会消费品零售总额同比增长3.8%,超

出全国平均水平0.5个百分点。为进一步落实中央各项促消费政策,重庆市商务委、重庆金融监管局及重庆市南岸区人民政府联合主办本次发布会,推动金融机构联合开展金融助力提振消费行动,加大力度为提振消费赋能。

根据重庆蚂蚁消费金融有限公司、马上消费金融股份有限公司等41家银行业金融机构在会上集中发布的促消费举措,接下来,他们将积极对接地方政府补贴优惠政策,加大对居民消费领域以旧换新的资源投入,持续加大减费让利力度,形成“政府补贴+金融特惠商家优惠”的组合拳,力求让消费者切实享受到优惠。

第十八届“振兴杯”全国青年职业技能大赛职工组全国决赛 830名选手在渝竞技

本报讯(新重庆-重庆日报记者 杨锐紫)11月3日,记者从团市委获悉,第十八届“振兴杯”全国青年职业技能大赛职工组全国决赛将于11月4日在重庆开幕。

本届大赛以“踔厉奋发启新程 挺膺担当建新功”为主题,由共青团中央、人力资源社会保障部主办,团市委、市人社局承办。大赛自今年6月启动以来,共吸引31个省市区、新疆生产建设兵团、有关行业系统、中央企业的5.75万余名选手参赛。经过层层选拔,确定830名选手来渝参加创新创业竞赛和机床维修维修、物联网安装调试员2个工种的比赛。

11月3日,来自各系统和中央企业的830名选手陆续抵渝,赛前,主办方精心谋划招募志愿者参与全程服务保障工作,志愿者在重庆市内“两站一场”耐心等待全国各地参赛选手的到来,让选手们第一时间感受到重庆专属的热情和温暖。

此外,大赛组委会还在重庆电子科技大学、重庆工业职业技术学院沿途设置指引牌、宣传海报等,营造浓厚的大赛氛围。比赛期间,还将配套开展“感知新时代 逐梦新征程”全国青年技能人才交流晋阶活动、“智青春 创未来”青创先锋分享会等主题活动。

推动教育领域共建共享 川渝成立29个高校联盟6个职教集团



本报讯(新重庆-重庆日报记者 云钰)10月29日,推动成渝地区双城经济圈建设教育协同发展联席会议第七次会议在四川广安举行。记者了解到,两地将积极探索成渝地区双城经济圈高等教育综合改革,高质量推进川渝地区教育协同发展。

近年来,川渝两地持续深化交流合作,全力推动教育领域共建共享。特别是今年以来,推动流动人口随迁子女在入学、编班、资助等方面享受同城化待遇,将常住人口纳入教育发展规划和财政保障范围,开发并上线“教育入学一件事”招生报名系统,关爱25.8万名进

城务工人员随迁子女接受义务教育。在义务教育优质均衡发展方面,川渝两地建设成渝地区城乡义务教育一体化发展试验区10个,培育试验区9个,在课程资源共享、教研科研共推、研学基地共用、督导评估共施等方面先行先试。

在推动高等教育协同创新方面,联合开展两地高校学科共建共享工程11对,对高校签署合作协议,65个学科开展学科共建,在人才培养、学术交流、科学研究等方面开展协同共建。目前,川渝两地已成立29个高校联盟,200门优质本科课程面向川渝高校共享。

川渝两地持续强化职业教育国际合作,不断深化陆海新通道职业教育国际合作联盟、成渝地区—澜沧区域职业教育合作联盟合作。成立成渝地区大数据与人工智能产业职教集团等6个职教集团,成渝地区双城经济圈医药卫生职业教育联盟等4个职教联盟,覆盖两地职业院校608所。

重庆首个交通运输综合行政执法行政争议化解中心成立

本报讯(新重庆-重庆日报记者 崔曜)10月29日,由渝北区人民法院、市交通运输综合行政执法总队联合设立的重庆市交通运输综合行政执法行政争议化解中心在渝北区人民法院诉讼调解中心正式挂牌成立,这是全市首个交通运输综合行政执法行政争议领域的专门调解组织。

哪些行政争议可以调解?据介绍,该中心负责受理全市范围内的交通运输行政争议案件,具体包括市交通运输综合行政执法总队管辖的公路路政、道路运政、水路运政、地方航道行政、港口行政、地方海事,中心城区以外576公里市管航道,市管公路、水

运、地方铁路等交通建设工程质量和安全生产监督管理,以及轨道交通运营管理的行政争议案件。

有调解意向的当事人,可以通过电脑端和手机端一键申请调解,在电脑端搜索“重庆法院公众服务网”、手机端通过微信小程序“人民法院在线服务重庆”即可进入调解申请界面。案件管理办公室收到调解申请后,对案件进行甄别登记并开展调解任务委派。行政争议调解案由交通运输专业人员进行专职调解,负责案件的具体调解。对于无法到现场调解的当事人,还可以通过法院在线平台进行线上“云调解”。

守护中老年群众“钱袋子” 璧山靶向治理直播带货培训骗局



本报讯(新重庆-重庆日报首席记者 周光)“我被网上直播带货的虚假宣传蒙蔽了双眼,多谢谢你们帮我追回损失。”近日,67岁的柳大爷收到被骗款项,握着璧山区市场监管局工作人员的手连声道谢。

“4月以来,我们先后收到18名中老年群众反映,辖区某文化传媒公司以直播带货培训为由,许以虚假高利,诱骗中老年群众购买该公司培训课程。”区市场监管局有关负责人介绍,经研判该问题被纳入群众身边不正之风和腐败问题集中整治,以此为着力点,靶向整治涉老诈骗违法问题频发的不良趋势,切实维护中老年群众合法权益。

为促进问题整改提档加速,取得实效,璧山区纪委监委安排第二纪检

监察室与区市场监管局纪检组“室组联动”监督,通过调阅资料、实地走访等方式持续跟踪整治进度,督促区市场监管局深入调查、精准打击直播带货培训骗局,确保及时追回受骗群众经济损失。

经调查,该公司在网络平台发布“零基础、零粉丝、零门槛学习”广告,承诺“手把手教学”“不赚钱就退款”,诱导中老年群众缴纳学费,设置环环相扣的套路,骗取全国多个省市的225名中老年群众共计13万余元。

区市场监管局精准处置,对该公司作出罚款5000元行政处罚,责令该公司停止经营活动,退回群众全部被骗款项,并举一反三及时摸排查获2起同类案件,挽回群众经济损失近3万元。同时,制作涉老诈骗宣传视频2部,通过电视、网络、宣传大屏等多种渠道,及时揭露涉老诈骗新手段、新动向,不断增强辖区中老年群体“免疫力”。

南川区大观镇供销社从物资供应到服务生产,再到参与生产——

“百宝箱”重出江湖变身“田保姆”



□新重庆-重庆日报记者 菜园园

10月30日是赶场天,南川区大观镇街道上熙熙攘攘。

人群涌入超市采买生活物资,挤进“庄稼医院”为作物“问诊寻方”,走进为农服务中心购买播种油菜所需化肥……这些经营场所都由当地供销社开办。

“我们不光销售农村需要的生产、生活物资,还可以为产业发展提供产前、产中、产后一系列服务。”大观镇供销社主任李仕禄自豪地说。

20世纪,供销社带着“为农服务”的任务诞生,从2000年起,先后经历了基层供销社改制、“三社融合”改革到目前的“三位一体”改革,其间经历了不少坎坷,也有不少革新。

不断“升级”的供销社折射出农村什么样的变化?作为被中华全国供销合作总社选出的“基层社标杆社”,可从大观镇供销社的发展故事中窥见一斑。

淡出

“百宝箱”在市场竞争中落败

1981年,18岁的李仕禄来到大观镇供销社。

“那时供销社像个‘百宝箱’,人们买物资、卖东西都要通过我们。”李仕禄说,当时的大观是区公所所在地,邮局、税务、工商等机构健全,所以人口集中,是片区中心。当时的大观镇供销社分管8个乡镇分社、59个村级代销点,辐射片区13万余名居民。听起来似乎任务繁重,但在计划经济时期,李仕禄表示自己没有感受到压力。

“当时供销社按类别分为副食、百货、五金家电、棉纺、农产品、农资等几个专业商店,我负责五金家电这一块。县供销社给我们送什么,我们就再往分社分派,有什么卖什么。”李仕禄说。

就在这样日复一日按部就班的工作中,危机悄然到来。上世纪80年代末,在改革开放的大浪潮下,一批批年轻人“下海”闯荡,留下了老年人和小孩,农村消费结构发生明显变化。

“简单地说,消费力最强的人出去打工了,起碼走了三分之二的人,而且本地做小生意的人也多起来了,我们卖的东西已经不是居民的唯一选择了。”李仕禄说,为了自身的生存,供销社也不得不主动求变。

上世纪90年代,大观镇供销社专门在重庆设置办事处,派驻两三名员



工,根据大观当地人所需,采购时兴的彩电、冰箱、自行车等物件回去售卖。尽管这样,依然收效甚微。“灵活性太差,比不上个体户。”李仕禄举例说,同样卖一个市场价1元钱的杯子,个体户可以根据情况,在不亏本的情况下以0.8元售出,但供销社要想降价还得层层签字,“等你走完流程,人家杯子早就卖完了,怎么争得赢?”

所以,到了上世纪90年代末,大观镇供销社连员工工资都无法保障。2000年,随着基层供销社改制,李仕禄等留下来的员工分别进入新组建的农资公司、日用品公司、农产品公司,以完全市场化的模式参与市场经济,供销社渐渐从乡镇居民的视线中淡去。

回归

不光卖物资也服务产业发展

供销社改制后,李仕禄的工作本质上没有发生大的变化。

“新组建的几家公司还是面向农村市场,做物资什么的生意。”李仕禄说,为了更好地整合力量,2014年,大观镇供销社合作社注册成立。

“李仕禄没想到的是,大观镇供销社竟然有恢复重生的那一天。”

2018年,我市推动“三社融合”(供销社合作社、农民专业合作社、信用社)改革,旨在通过整合三方的资源要素,推动农村产业发展。

就在这一年,大观镇供销社重回居民视线,定位依然是辐射周边乡镇,主任还是李仕禄。

“再次回归,我首要的任务是要恢复供销社在基层的形象,全力为产业发展服务好。”李仕禄说,当时区域内

还有很多村子的物资供应渠道不完善,镇供销社就从小本行入手,通过大观镇供销社有限公司入股建设便民超市、设立物流收发点等,保证日常用品的供应。

与此同时,李仕禄也在思考如何帮助产业发展。“当时正值脱贫攻坚阶段,农村产业发展如火如荼,大家也遇到很多技术、资金上的问题,但以供销社的力量很难实现点对点的帮助。”李仕禄说,因此他们选择与有实力的专业合作社合作,进而辐射带动更多村民。

在此期间,金龙村的蔬菜种植大户姜国强主动找上门来。当时,姜国强的蔬菜种植已步入正轨,面积达到200亩,正摩拳擦掌准备扩大规模,他首先想到了供销社。

“他找我们有几个原因:我们不仅可以送化肥等农资上门,价格还便宜;其次,可以通过我们享受低息贷款政策。”李仕禄说。

不仅如此,更让姜国强感到满意的还有供销社建的冻库。“这个冻库很实用,比如目前正是丝瓜上市的季节,我就可以用冻库先预冷一下再发货到四川,卖到消费者手上时像刚摘的一样新鲜。”姜国强说,如今自己在大观的蔬菜基地已超过400亩,产品畅销川渝两地。

拓展

提供耕种等社会化服务

明年,姜国强计划将大观基地面积扩大到800亩,市场进一步拓展到海南、上海等地。所以,时下的金龙村,蔬菜大棚正