



钱信兵

钱信兵：

让江岸风景变“钱”景

记者 胡智贤 通讯员 柯贤会

烤得滋滋作响的羊肉串、酸辣爽口的各种凉菜、滑嫩筋道的牛肉片、香味扑鼻的大龙虾、麻辣鲜香的火锅，再欣赏着酷炫夺目的舞蹈，和三五好友齐聚一桌，开始举杯畅饮……夜幕降临，华灯初上，位于安康城区汉江北岸的西城坊，灯光璀璨、人头攒动、烟火升腾，迎来一天中最热闹的时候。

西城坊如此热闹繁华的背后，离不开市委、市政府和汉滨区委、区政府正确决策、大力支持，还离不开一位默默付出的“操盘手”，他就是西城坊运营经理钱信兵。

“2020年，西城坊建成后，如何打造自己的特色？如何招商引资？如何留住客商？如何吸引消费者？如何让这个地方‘火起来’？一直是我想思考的问题。”钱信兵说。

经过深入调研思考，钱信兵结合西城坊位于安康中心城区汉江北岸，是古时汉郡的郡治所在地遗址这一历史背景，全力塑造安康“历史文化坐标”，通过展示禹舜治水、陶渔、秦昭襄王巡汉、汉中郡治、西城洞天等，梳理安康文化脉络，形成历史文化坐标，打造安康“民俗风情走廊”。用独特的民俗文化风情和非物质文化遗产演化其经营业态，使厚重的人文历史与自然景观、地域民俗风情高度融合，建成一江两岸最具吸引力的文商旅核心，最终成就安康“文旅融合高地”。

“有了目标方向，就有了努力奋斗的动力。”钱信兵和他的团队马不停蹄地外出招商，足迹遍及省内各地市及安康九县一区，通过网上发布招商信息、客户及朋友介绍、一线扫街这3个方式进行招商，共招商引进新商户46家，储备商户22家，成效明显，为西城坊开业运营打下坚实基础。

“对商户服务的好坏代表着一个企业的文化修养、整体形象和综合素质。”钱信兵介绍说，他们团队人员积极响应“我为商户办实事”号召，想商户之所想、急商户之所急、帮商户解决实际问题。在日常经营

中对于商户出现的各种困难、针对不同的问题，按照“一店一策”落实解决。

“90后”夫妻李先生、张女士在夜市经营烧烤和烤鱼，主打烤鱼、烧烤凉菜。有客人到来时，李先生忙不迭地给炉架上的烤鱼刷油、撒料，张女士则熟练地装盒、打包，夫妻俩很有默契，门店前渐渐排起了长队。李先生说：“以前在工厂打工，收入不高。现在国家政策好，自己回来在西城坊创业，最高纪录一晚卖出130多条烤鱼，收入好了，再辛苦都值得。”

“以我30多年的经商经验来看，西城坊位置好，周围商圈多，人流量大，肯定会越来越旺。”今年35岁的刘女士与丈夫在西城坊做炒龙虾生意，客流量大时一晚营收超万元。她笑着说：“我们还开了一个海鲜烧烤门店，在西城坊为儿子打前站，稳定后就交给他了。”钱信兵介绍说：“西城坊占地面积约3.5万平方米，共规划46家大小商铺，已有46家签约入驻，营业时间从早6时至次日2时，是目前安康城区规模最大的夜市之一。”

为了丰富西城坊内涵，增加文化品位，西城坊还定期组织不同主题的展演活动，“欢乐西城闹元宵猜灯谜”“安广八次方乐队2021专场路演”“959老友新朋友春天焕新演唱会”“新生活、艺启来”打卡拍照活动、“夜西城集市行乐”“晒哥晒妹助兴西城坊”“中国好声音本土优秀歌手巡演”，红色优秀影片、汉调二黄演出、皮影戏、风情歌舞轮番上演，令人目不暇接。密集的文旅活动带动了西城坊街区的人流量，激发了消费潜力，进而提升了西城坊文旅街区商圈的知名度。截至2023年，西城坊累计接待游客量200万人次，实现年销售总收入过亿元。

“我们在吃、游、购、娱、演等多方面下功夫，不仅为商户提供创业逐梦的平台，还为群众提供了丰富多彩的夜生活和娱乐环境。”钱信兵介绍说，2021年，西城坊启动了“古西城文化园”创建国家AAA级旅游景区工作，对古西城文化园停车场进一步改造提升，对

景区缺失的旅游标识补充完善、对旅游厕所提质改造、大力规范升级景区服务质量、提升旅游景区环境，按要求配备标准的游客服务中心，建立健全旅游景区各项管理制度，当年就取得了AAA级景区授牌。

“我们发投集团还利用汉江一江两岸的独特资源优势，购置了一艘古风画舫，一艘现代游船，3艘摩托艇和水上超跑、水上飞龙等水上娱乐设施，让游客全方位感受安康的美食和美景，留下难忘的回忆。”钱信兵说。

西城坊一头连着消费经济，一头连着居民生活。来西城坊享受美食的游客络绎不绝，亲朋好友围坐一团，边吃夜宵边谈天说地，享受城市赋予的惬意时光。

“这里的东好吃，我回到家之后，还要推荐身边的朋友过来玩儿，这里特别好玩，人也特别活跃。”游客张女士说。

听说西城坊美食有特色，游客周先生特意和朋友过来品尝。“这边的烤肉好吃，味道十分不错，希望这里的美食越做越红火。”

外卖员小刘也是西城坊美食街经济的既得利益者之一，他说：“自从西城坊美食街开业后，下单子的顾客变多了，现在我们在这边接收到的外卖单子很稳定。”

汉滨区市场监督管理局江北市场监管所长王平说：“西城坊的餐饮地理位置、硬件基础、环境卫生、三防设施、特色美食、经营管理都很好，我们要将其打造成全市的餐饮示范一条街和网红街，让更多的人到这里享受美食，品味美景。”

“从文旅街区的招商运营到汉江游船的运营管理，对我来说既是新的起点、新的机遇，也是新的挑战，我们将创新消费场景、提升服务质量，融合本土特色文旅资源，实现从‘舌尖美食’到‘夜游汉江’再到‘文化体验’的闭环体验，把一江两岸打造成安康文旅融合的‘靓丽名片’。”谈及下一步的发展，钱信兵充满信心。



汉江游船

肖武岳：

社区里的「和事佬」

通讯员 邓永新



肖武岳

4月下旬的一天，在汉阴县蒲溪镇溪畔铭城易地搬迁社区“肖老汉调解室”里，“肖老汉”肖武岳正在和社区副主任赵玉凤聊着近期的社区调解工作。

“搬迁户来自不同区域，在融入社区的过程中难免产生一些矛盾纠纷，单靠社区工作人员调解肯定不现实。”说起自己的调解工作，肖武岳是这样认为的。

肖武岳今年67岁，2018年搬迁到溪畔铭城社区之前居住在蒲溪镇盘龙村，是社区252户搬迁户中的一员。在搬入社区之前，肖武岳就是盘龙村里的热心人，村里谁家红白喜事、矛盾纠纷等事务，村两委的政策宣传、平安创建等工作，肖武岳都积极参与其中，因此他赢得了村民们的爱戴和村两委的认可。

搬到溪畔铭城社区后，看到社区里居民的家庭矛盾、邻里纠纷有所增加，肖武岳就积极配合社区工作人员开展调解。他的真诚和智慧赢得了居民的肯定。于是在2020年7月，溪畔铭城社区在社区办公场所为肖武岳开辟了专门的办公地点，添置了必要办公设备。于是，肖武岳的调解室正式开始为居民服务。

在肖武岳看来，社区里居民家庭矛盾部分是老一辈和年轻人之间的观念不同，造成家庭产生一些矛盾。今年3月，一社区居民家的两个老人因为和儿媳长期争吵找到肖武岳，肖武岳和社区工作人员立即上门了解事情缘由，原来老人看到儿媳经常网购一些生活用品，在两个老人看来这些物品可有可无，还使家庭多了一些不必要的开支。

通过和两位老人的进一步交流，肖武岳发现儿媳掌握着家里的经济大权，给老人的零花钱相对较少，加之儿媳还负责社区的公益性岗位工作，环境清扫任务较重，有时孩子上学时就不忙不过来，两位老人也不愿意帮忙，所以家

庭矛盾日益激化。

了解到这些情况，肖武岳分别做思想工作，他建议两位老人要尊重儿媳的生活方式，在儿媳公益性岗位工作忙不过来的时候帮帮忙。对于儿媳，他建议每个月给老人一些零花钱，老人帮忙履行公益性岗位职责后，儿媳给老人买些香烟和酒菜犒劳，这样就暖了老人的心，矛盾自然就化解了。经过肖武岳的调解，这家两代人的矛盾有效化解了，再也没有了频繁的争吵。

“居民搬到社区后，生活方式发生了改变，一些居民暂时未适应新生活，不知道家庭发展方向，也会产生一些矛盾。”肖武岳如是说。

去年10月份的一个晚上，肖武岳正在家里看电视，旁边一栋楼突然传来了女性的哭声，夹杂着激烈的争吵。肖武岳赶紧过去察看情况，原来这家的男女主人正厮打在一起，家里的锅碗瓢盆、家用电器等物品被砸的一片狼藉。

看到这种情况，肖武岳和赶来的社区网格员和居民代表赶紧拉开了厮打在一起的夫妻俩。通过交谈得知，原来妻子在社区的猕猴桃产业园务工，丈夫在家里整天东走西逛、无所事事，妻子忙完产业园的工作回家，家里不仅没有热饭，连一杯热水都没有，妻子因为这个原因没少埋怨丈夫，可丈夫却依然我行我素。因为夫妻俩经常吵架，家里经常鸡犬不宁，让周围的住户也感到十分烦躁。

拉开夫妻两人后，肖武岳先和丈夫谈心，指出他作为一个男性，不仅不关心妻子的生活和心情，还有殴打妻子的行为，那不是丈夫的所作所为，于法、于情、于理都说不过去。通过一个多小时的耐心调解，在和夫妻双方反复沟通之后，夫妻俩的矛盾暂时平息了。不过肖武岳担心夫妻俩后期会继续争吵，就联系到了夫妻俩在外务工的儿子，告知事件处理结果，并建议儿子多从中沟通协调。

后来，肖武岳又几次入户了解情况，建议有泥瓦匠手艺的丈夫到工地务工，这样不仅化解了家庭矛盾，还增加了家庭收入，对家庭是有好处的。再后来，夫妻俩都积极务工增收，家里也没有了争吵，左邻右舍对他们的印象也变好了。

“我三年多以来已经完成了200多起矛盾纠纷化解工作，社区里的居民因为调解都认识了我，我走在哪里，大家都会和我打招呼。”说起自己的调解经历，肖武岳成就感满满。

刘芬芳：

绞股蓝“好推官”

通讯员 王婵

阵阵春风吹过大地，正是踏青采茶品茗时，在平利县绞股蓝标准化种植示范基地，在采摘季的忙碌氛围中，刘芬芳正在镜头前开始新一天的拍摄工作。

90后刘芬芳是平利县长安镇当地的“茶二代”，她从小就在茶园里长大，目睹着长辈们采茶制茶卖茶。在刘芬芳看来，平利遍地都是茶园，特别适合做茶旅产业，平利的风土人情，更需要通过故事去传播。“在过去的一年里，我拍摄了很多茶山故事和文化故事，向大家推介平利绞股蓝和富硒茶，让大家在喝茶的同时，能够知道平利的地域特色和民风民情。”刘芬芳说。

平利素有“绞股蓝故乡”之称，绞股蓝含有丰富的皂苷、黄酮、多糖类化合物，富含钾、硒等多种微量元素，嫩叶可制茶，根茎可入药，对人体有诸多好处。依托独特的区域小生态环境自然优势，平利县大力发展绞股蓝产业，靠茶养小城的茶农们越来越多。刘芬芳受到了感召，和先生一起开始创业。“由于家里祖祖辈辈一直和茶叶打交道，我们对茶园有着很深厚的感情。”刘芬芳说。她开始学习采茶、制茶、泡茶等知识，2019年，对茶有了一定了解的她在平利县城开了一家茶叶店。

“好的产品，要从源头做起。”为了保证茶叶品质，她对茶叶质量进行严格把关。无论是收购农户的鲜叶，还是在茶厂购买，自己去现场把控品质是常有的事，茶叶从哪里收购，销售到哪里去她心里都有数。不止茶叶品质要过关，还需要有品牌的支持，刘芬芳注册了“茗聚茶业”品牌商标，如今，她的茶叶店回头客越来越多，生意一年比一年好。“最近很多外地客户订购绞股蓝，别看这只是小小的一片叶子，它身后链接着众多辛苦的采茶工、制茶师。我的责任就是努力将家乡的好茶和茶文化推向全国，通过市场带动茶产业，让乡亲们增收。”

生意做得有了起色，刘芬芳开始思考怎么让家乡的茶香飘得更远，在这个契机下，她加入了平利县绞股蓝协会。在这里，茶企可以互相交流心得、抱团取暖，为了齐心协力打造平利绞股蓝品牌，协会开始利用自媒体平台宣传、推介平利绞股蓝，于是，气质古典优雅的刘芬芳开始拍摄短片与大家分享秦巴山脉中的绞股蓝故事和温情惬意的小城生活，让更多人看见平利绞股蓝，了解平利绞股蓝。



刘芬芳

从美女老板化身绞股蓝“推官”并不是一件容易的事，为此，刘芬芳没少吃苦头。她带着团队四处奔波、上山下地，拍摄素材做宣传，为茶农拓宽销售渠道。进入绞股蓝采摘期后，为了拍摄和体验茶农采摘的辛苦，凌晨一点，她和团队便顶着星光来到了绞股蓝种植基地，从凌晨2点到清晨7点，她见证了茶农们夜里挑灯采茶的辛苦，也见证了茶农们辛勤劳作一夜后获得报酬的喜悦。刘芬芳感慨地说：“体力劳动真的辛苦，这份钱不好挣，平利绞股蓝值得‘好茶好价’！”茶农们都笑了起来：“我们都很习惯了，这比干农活要轻松一点，吃苦习惯了，每天采茶还能挣一百多元钱呢。”

在刘芬芳的带动下，平利县越来越多的绞股蓝茶企负责人也开始“上镜”全力推介家乡茶，平利绞股蓝和富硒茶线上线下销售量都大幅度增加。“借助新媒体平台，我们商家作为推介的主力军，力推平利绞股蓝和富硒茶，平利富硒茶品牌知名度越来越高，买家接受度更强。”平利县绞股蓝协会会长余新强高兴地说。

除了当好平利绞股蓝的“推荐官”，最近，刘芬芳又在忙着拍摄平利地道特色美食，力求挖掘原汁原味的平利美食，发掘真实鲜活的日常美食味道，体现平利特色菜谱。对此，刘芬芳有自己的想法：“我希望越来越多的游客通过我们的视频，能够亲自来到平利，参与制茶体验、观光旅游、研学旅游、品尝平利美食。”

在刘芬芳等人的积极参与和不懈努力下，如今的平利，正在以茶业聚“人气”，以茶叶引“活水”，平利的茶山将更美、茶叶将更香、茶农将更富，一幅以茶旅为主的全景画卷愈发壮丽。