

搭好平台引“雁”归

韩廌君

正月还没过完，金安区东河口镇的一座三层小楼内，机杼声便不绝于耳，车间工人们正在加班加点赶制一批紧急订单。

“我们厂子里的工人都是镇上的留守妇女，在这里上班，既方便她们照顾家庭，也多了一份收入。”车间负责人邵玉婵说道。邵玉婵是东河口镇牌楼村人，之前一直在江苏的服装厂上班，因为丈夫身体不适，两人从外地返乡。回乡后的邵玉婵发现家乡有很多创业扶持政策，便去镇政府和相关部门咨询。“镇上的干部带我们一起到人社、市场监管部门，他们介绍了很多好政策。因为我以前一直在服装厂上班，有这方面的经验，就在镇上办起了服装厂。”邵玉婵的服装厂如今成了金安区创业带动就业的典范，先后带动东河口镇100多人就近就业。

近年来，随着各项创业政策的出台，越来越多像邵玉婵这样的在外漂泊的“鸿雁”选择回归故乡，创业兴业，成为金安区乡村振兴道路上的“领头雁”。

为进一步做好创业促就业工作，推深做实“鸿雁回归”工程，提升创业服务水平，吸引和鼓励在外“鸿雁”回归故乡，反哺故乡，助力乡村振兴，金安区认真落实农民工返乡创业政策，改善创业环境，建立“政策扶持、平台搭建、服务优化”三位一体的工作机制，积极引导和鼓励更多的人参与创业创新，持续推动创业带动就业效应显现，增加创业渠道，提升创业质量。

金安区建立以创业担保贷款为主阵地，以减税降费为支撑，以一次性创业补贴和社会保险补贴为补充的创业政策扶持体系，突出政策牵引力，畅通多元融资渠道，催生创新创业。“回乡创业肯定少不了政府政策的支持，首先就是资金上的扶持，人社部门为我办理了创业担保贷款，给我发放了一次性创业补贴，还帮助我申报安徽省‘创业之星，给了我五万元的奖励资金呢！有了这些资金上的支持，我才能一步步扩大生产规模。”邵玉婵说道。2023年，为进一步支持区内个体工商户创业创新，

纾困发展，激发个体工商户发展活力，金安区推出创业担保贷款“惠商纾困贷”政策，解决创业路上的燃眉之急，持续优化创业环境。

除了政策上的支持，金安区充分发挥各类创业服务平台容纳、托举、扶持作用，发挥平台融合力，整合各类创新创业项目。建设农民工返乡创业示范园2个、留学生创业园1个，为创业者提供了场地、空间支持，吸纳近百家小微企业入驻，吸纳就业人数1400余人。同时通过举办创新创业大赛，强化创业资源交流共享，以比赛提升创业能力，发现优秀创业项目。金安区还计划于2023年举办第四届创新创业大赛，致力于将大赛打造成发现、引

进高水平创业团队的平台。

服务保障跟得上，才能精准护航创业之路。金安区一方面积极构建覆盖创业发展全过程的服务体系，将创业服务相关注册咨询及业务纳入各级政务服务中心综合窗口，提供简便高效服务。另一方面通过开展创业培训，提供全方位创业指导和后续支持服务，规范乡村集体经济经营管理，拓宽乡村集体经济带头人的发展思路。金安区成立“金马创业”马兰花创业联盟，通过“金马花开 农夫市集”乡村集体经济带头人和乡村振兴带头人创业培训，让更多创业者有模式可依，有路径可循，让“马兰花”在金安九十里山水画廊上尽情绽放。



节后复工赶订单

1月31日，位于六安经济技术开发区的安徽星星集团登克尔旅游用品有限公司车间里，工人正在为英国、法国等欧洲订单加紧生产。

兔年新春伊始，六安经济技术开发区内，各企业陆续开工后加紧生产，赶制订单，大家铆足干劲，奋力冲刺“开门红”。

本报记者 田凯平 摄



精准 让六安文旅实现弯道超车

本报通讯员 夏小敏

你若盛开，蝴蝶自来。

2022年，我市共接待游客4550万人次，实现旅游总收入362亿元，同比增长7.8%和7.4%，位居全省前列，率先出圈，强势复苏。

看似寻常最崎岖，成如容易却艰辛。来自珠海的资深旅行社负责人王女士说，了解六安是从2020年六安文旅的一次推介会开始的。六安是革命老区，有说不完的革命故事，大别山有看不够的四季美景，六安人民淳朴热情，文旅市场“干净”，价格透明。

来自湖北黄冈资深摄影家说：“我爱好摄影，是从拍六安山水开始的。六安的四季都美，云海、日出、瀑布、山林、映山红等等，马鬃岭我每年都要来二十多趟。”

来自上海的徐先生是六安人，他说：“六安是我的家乡。每次回六安，我都会带一些特产分给同事朋友，他们非常喜欢六安和六安的农副产品，希望今后有越来越多的上海人爱上六安！”

“情不知所起，一往而深”。是“精准”让六安文旅宣传营销与时俱进；是“精准”让“绿水青山 红色六安”更加响亮；是“精准”让六安知名度与日俱

增；是“精准”让六安文旅市场克疫制胜，实现弯道超车。

精准定位

位置决定思想。一年来，六安市文旅部门顶格推进，强化政府服务引导，激发市场主体活力。制定印发《2022年六安市文化和旅游局宣传营销工作方案》，统筹安排40项工作谋篇布局，指导县区开展工作；搭建融媒体合作平台10余家，形成矩阵传播；成立六安市文化和旅游营销联盟，打造资源共享平台；运营六安市旅游集散中心；发挥六安文旅推广大使团影响力；激发六安市自驾游旅游协会作用。

精准施策

率先推出“六安人游六安”活动。2022年5月20日全市16家收费景区面向六安市民(四县三区居民)开展免票优惠活动，至年底结束，累计减免21.7万人次，门票让利约1178万元。

推深做实“安徽人游安徽”活动。2022年6—12月，累计实施40余条优惠政策；推出微旅游、自驾游、乡村游、美食游和应季游产品近百个；发放800万元文旅消费券；

举办线上线下活动200余场；赴重点客源地城市推介6场，带动旅游人次30万人次，拉动旅游消费5000余万元。

创新提出“800公里大别山风景道”。市文旅局对列入全国首批25条国家生态风景道之一的大别山旅游扶贫快速通道进行拓展延伸，开展大别山风景道节点策划，打造“800公里大别山风景道”，串联四县三区73个乡镇、44家3A级以上旅游景区，助力沿途经济发展，带动百姓富裕。先后举办“坐着高铁游游六安—自驾800公里大别山风景道大V采风攻略创作”、“大别山风景道”抖音短视频大赛、大别山风景道logo征集、“一路山水 异样精彩”大别山风景道自驾游等活动，做靓“大别山风景道”品牌。

精准营销

去年8月6日，“六安(阜阳)社区旅游暨红色大别山文化推广洽谈会”如期而至，这场推介会别开生面，是一种全新下沉到社区网格的模式，现场有百余名社区代表参加。从事20年旅游工作、近年六句的市文旅局三级调研员王特化身“六安小导游”，亲自制作PPT，对六安丰富的旅

游资源如数家珍、娓娓道来，从“老班长红烧肉”到“金剛山妇女排”，一个个感人至深的红色故事令观众动容动情。20天后，六安便迎来了“颍州游皇城 阜六皆风景”万人游大别山系列首游团，此后每周都有百余人次旅游团发往六安，这正是推广治旅的直接成果。

一年中，六安市县文旅联动，前往珠海、上海、淮南、阜阳等省内外重要客源源地城市举办10余场精准推介，采用红色故事分享、现场报名折扣、观众抽奖互动等灵活形式打通营销渠道，对准游客群体和目标市场，让六安文旅市场逆势飘红，出奇制胜。

精准发力

深入开展“皖”美味道促进消费行动。贯彻落实“皖美好味道·百县名小吃”、“新徽菜·名徽厨”行动。创建“省级特色美食村”3个，“省级特色美食旅游线路”2条，省级特色美食体验店7家。推出“原味六安”美食系列。举办“龙虾啤酒嗨夏季”“皖美六安·七夕奇妙夜”鼐街游园等主题活动，点燃夏日夜间经济，弘扬“皖”美好味道。

发挥媒体平台矩阵宣传。在央视、合肥高铁南站、合肥新桥机场等平台投放文旅宣传片，与相关媒体合作，摄制《全景六安》专题电视节目；做响官方“两微一抖”，运营六安文旅官方星球号，邀请市长跨界当导游等。全年官方微信公众号发文1143篇，粉丝数36029。“六安文旅”微博发布1075条，粉丝数96626。其他媒体推文500余篇，浏览量1.2万人次，重点稿件80余篇，深度报道20余篇。官方抖音号发布短视频作品156，抖音粉丝数46468个。六安文旅官方星球号粉丝5.2万。

化的联结。另一方面，要想办法提升人们的购书和阅读体验。在这方面，智能化技术可以提供很大的助力。比如，北京发行集团打造的未来书店数字化应用场景，可为读者提供图书推荐、共享空间服务、社群服务、电子书内容阅读服务、活动沙龙服务、个人书店管理等个性化服务。这样的全新体验，无疑更能让读者感受阅读的魅力。

最是书香能致远。重视学习、重视读书，是中国人自古以来的传统。随着“知识半衰期”越来越短，一个全民阅读、终身学习的时代正加速到来。用好互联网时代的技术便利，让读者更好地提供更多内容。读者的注意力是有限的，只有那些高品质的作品才能获得更多关注。无论阅读方式怎样变化，销售渠道如何整合，出版行业作为以内容为核心的创意产业，必须不断优化产品供给，为读者更好地更快地提供更多优质图书。一方面，要倾力抓好创作生产，努力打造更多原创的精品佳作，为读者提供更丰富选择。要注重挖掘经典作品的潜力，通过引入新的视角，密切当代读者与中华优秀传统文化

(来源于《人民日报》)

社会漫言

我市建筑业发展 稳中有进

本报讯（陆建）2022年，我市积极采取措施，助推建筑业发展稳中有进。474家建筑企业实现建筑业总产值332.6亿元，同比增长11.5%，增速居全省第一位。

信用评价“强”保障。通过信用评价，营造“守信激励、失信惩戒”的良好市场环境。出台《六安市房屋建筑和市政基础设施工程建筑市场信用综合评价办法（试行）》，同步建设住建信用信息管理平台，按季开展建筑市场信用评价，累计270家企业获得信用评优荣誉。

包保帮扶“促”发展。抓实抓细“市级包保县区，县区包保企业”机制，成立工作专班，对市域474家建筑业企业实施包保，开展政策宣传、企业发展、统计填报等指导帮扶1500余次。2022年，落实包保帮扶，指导企业抢抓资质升级政策窗口期，新增施工总承包一级资质建筑业企业7家，总数跃居全省第5。

招标投标“优”环境。完善建设工程交易项目招标文件示范文本，形成涵盖市政、房建、装饰装修等多专业的招标文件示范文本25套。推进“评定分离”式招标，鼓励联合体投标。2022年，我市建筑业企业中标金额占比达59.5%，同比提升8.6个百分点。

市烟草专卖局 推进廉洁文化建设

本报讯（杨曼）新时代廉洁文化建设工作开展以来，市烟草专卖局以强化党员干部廉洁自律意识，增强廉洁从政、廉洁用权、廉洁修身、廉洁齐家的思想自觉为目标，多措并举在全市烟草系统内开展系列活动，为行业高质量发展营造了风清气正的政治生态环境。

清风送廉下基层，廉洁教育正作风。该局组织纪检干部成立宣讲团到基层所（站）开展党风廉政教育专题培训，用行业内典型案例警醒一线员工以案为鉴、汲取教训，时刻绷紧纪法规矩这根弦，自觉筑牢作风建设“防火墙”。

墨香四溢暖人心，廉洁文化倡新风。该局开展了以“清风润初心、廉洁伴我行”为主题的书画比赛，广大员工以笔为言、以纸为媒、以廉为魂，通过一幅幅作品生动形象地展示了六安烟草党风廉政建设成果，展现了全体员工崇廉尚洁的精神风貌。

靶向督查纠“四风”，廉洁提醒护稳定。该局纪检组紧盯节日期间易发多发的“四风”问题，开展节前纠“四风”专项监督检查，进一步拧紧党员干部纪律“螺丝”，筑牢春节廉政防线。

单王乡“三支笔”绘出生态宜居好“春光”

本报讯（倪自航）近年来，裕安区单王乡全面开展人居环境整治活动，从“统筹顶层设计、强化整治力量、打造教育氛围”三个层面入手，用好“多层面、强基础、广宣传”这“三支笔”，深入开展农村人居环境整治提升行动，绘制生态宜居好“春光”。

统筹顶层设计，治理布局多层面。单王乡及时召开环境整治专项部署会，组建以党委书记、乡长包片、班子成员包村、村“两委”成员和驻村工作队包户的网格化“层级管理责任制”，确保整治责任落地落细、落实到人。结合各村实际制定《农村人居环境整治行动实施方案》等，并通过建立《乡村环境卫生评比公示栏》，实现各村人居环境整治工作的高标准和常态化。

强化整治力量，治理队伍强基础。单王乡以“垃圾革命”“门前三包”等为抓手，开展“五化”提升工程，统筹推进“三大行动”“五清一改”“我爱干净、四勤好习惯”行动，关停违规经营14处。针对“门前三包”问题，各村处理农户散养行为、生活垃圾、畜禽养殖粪污等影响环境整治的各类问题121个。

营造教育氛围，治理行动广宣传。单王乡新时代文明实践所、站积极参与人居环境整治行动，充分利用微信群、村级大喇叭等载体，公开宣传治理环境好典型、好经验63场次，发放“六乱”整治倡议书2100余份等。结合单王乡文广站“送戏下乡”“乡村文化大舞台”等群众喜闻乐见的宣传方式，宣传开展农村人居环境整治的重要意义，建立环境整治常态化机制。

奔跑开工 实干开局

(上接一版)

开局就要奔跑，起步就要争先。

新的一年，我们要在“一改两为五做到五提升”工作上，底气更足、决心更大。只要我们用心去干，就一定会走在全省前列，走在长三角地区40个城市前列。

改作风提能力、办实事优环境，在于锻造一支眼里紧盯大局、肩上能担大任、双脚丈量大地、心中装着大我的干部队伍，确保每人把心思集中在想干事上，把胆识体现在敢干事上，把能力体现在会干事上，把硬帐彰显在干成事上，全员争先、全链争先、全程争先、全面争先，让扛硬活、打硬仗、攻堡垒成为全市上下干事创业主旋律。

雄起争先，再上前列。

眼下，各个企业、部门纷纷投入新一年的“拼抢”。重点骨干企业带头冲刺“开门红”，园区以项目的“热气腾腾”助推发展的“蒸蒸日上”，金融机构用“金融活水”激荡实体经济的“满池春意”……比学赶超，全力加速，燃动新春。

埋头苦干开新局，踔厉奋发上前列。六安必将以动如脱兔的英姿加速奋进，全力以赴落实绿色振兴赶超发展战略各项举措，延续“领跑全省、位次超前”的跃迁势头。

送工进企业 搭建“互通桥”

(上接一版)

据该区委组织部组织人事处主要负责人丁建军介绍，前两年的活动，共计让800多名求职者实现了“家门口”就业的愿望，并且有效缓解了部分企业节后复工的用工“燃眉之急”。他告诉记者，为进一步提升成效，今年的活动突出“更早”。一是谋划部署“早”，年前就开始了谋划，提前对返乡人员的就业意愿及企业的用工需求进行了摸排梳理，以实现人岗精准匹配；另一方面是活动时间“早”，赶在元宵节前开展活动，打好提前“主动仗”，以留住更多返乡人员。

“深入践行持续深化‘一改两为’工作部署，我们将立足部门职能职责，在优化企业用工服务、促进劳动者就业方面，拿出更多更实的举措，以更大的力度推进稳就业、保用工。”丁建军说，在此次活动的基础上，接下来，将继续采取“线上+线下”的方式，通过开展直播带岗、下岗下乡、专场招聘等一系列活动，为求职者和用工企业搭建高效互通的“桥梁”。

让互联网时代书香更浓

张凡

在社交平台上晒年度书单，在城市书房里享受静谧的阅读时光，在热闹的直播间里购买书籍、交流阅读心得……当下人们的生活日常中，阅读有了许多新的打开方式。不久前发布的一份报告显示，2022年我国图书零售市场码洋(全部图书定价总额)规模为871亿元。其中，短视频电商零售图书码洋同比上升42.86%，占比已赶超实体店。不断变化的线上渠道，为纸质书销售找到新的出口，形成了互联网时代的阅读新图景。

在互联网时代，人们越来越习惯于快速浏览。碎片化阅读的增加，并不必然以纸质书的退场为代价，也不意味着阅读兴趣的流失。事实上，人们花在阅读上的时间总体上

增多了。调查显示，2021年我国成年国民各媒介综合阅读率持续稳定增长，图书阅读率和数字化阅读方式接触率均保持增长。

短视频电商与图书之间碰撞出了“化学反应”，反映了互联网对于阅读的正面推动作用。这种被称为“知识带货”的图书销售模式之所以兴起，得益于一批知识储备丰富的主播，在推介图书时增加了知识厚度，讲解生动有趣，令人耳目一新，从而有了更强的购书和阅读欲望。后来，一些作家也加入进来，与读者近距离交流互动，进一步提升了“知识带货”的热度。如今，在短视频电商平台上，文学、社科、历史等类图书在直播间纷纷亮相。许多优秀的作品、出色的故事，因为多渠道传播获得了更大影