一站多点、转型新业态，南昌客运站场积极求变——

看，老站场蹚出新路子

本报全媒体记者 蔡颖辉
邮箱：48505265@qq.com
电话：18679958802

近年来，在高铁、私家车、网约车的冲击下，道路运输发送旅客量和旅客周转量出现明显下降。经统计，南昌地区各客运站旅客发送量从2019年的325.79万人次下降到2023年的156.62万人次，降幅超过50%。没有了客流支撑，作为重资产、劳动密集的客运站仍需承担高额的人工成本、资产折旧等，南昌地区客运站场从2019年到2023年，5年累计亏损8902.71万元。

面对这一严峻形势，南昌市交通运输部门大力推进客运站场转型升级，扶持客运企业可持续发展，通过打造“一站多点”的创新运营形式，不仅方便了群众乘车，而且助力企业降本增效，开展多元化经营，探索出了一条客运站场改革发展的新路子。

▶旅客在瑶湖西客运驿站候车。
本报全媒体记者 蔡颖辉摄

便民新举措

“为推进客运站场转型升级，我们依据交通运输部《道路客运转型升级指导意见》《关于加快推进汽车客运站转型发展的通知》，在省、南昌市交通运输部门的指导下，及时调整部署。”南昌市道路运输服务中心道路客运科科长刘兴介绍，南昌客运站场打造的“一站多点”运营形式是以南昌市城区3个客运站场为基点，通过改变传统的“单一大站”，采用“多点串联”布局，在地铁换乘点、大学城、三甲医院等人流密集区规划建设服务功能完善的客运驿站，沿客运车辆出城方向选择旅客集中的公交站台设置临时上下客点，形成布局合理，相互依托的交通服务网络。

截至目前，南昌市建设运营客运驿站8个，分别为：南斯友好路客运驿站、瑶湖西客运驿站、南昌大学第一附属医院客运驿站（东湖院区）、新洪城大市场客运驿站、南昌火车站广场西出口客运驿站、青山客运驿站、昌南客运驿站、经开客运驿站。

“以前放假回家要从学校坐车去八一大道的长途汽车站乘车，现在直接在学校旁的驿站乘车，太方便了。”1月13日上午，在瑶湖西客运驿站等候发车的大四学生小周告诉记者，该驿站为城东片区及周边大学生东向出城提供了便利。

与瑶湖西客运驿站一样，南斯友好路客运驿站设在南昌大桥西端，为红谷滩区域向西北出城的群众提供便利；南大一附院客运驿站设在一附医院东湖院区内部，解决了患者及家属出行难、停车难等问题；新洪城大市场客运驿站激活了新市场的人气，扩大了商户的销路……

“‘一站多点’运营形式取得了良好的经济效益和社会效益。”江西都市城际公交有限公司（原江西南昌长运有限公司）生产运营部副部长袁琦介绍，截至目前，8个客运驿站总体运营稳定，共开通班次21.08万个，服务旅客133.14万人次，增加公司营收4638.24万元，目前日均客运量1000余人次，高峰时期3500余人次，极大地方便了群众出行，得到旅客好评。

拥抱新业态

放下包袱的大型客运站场，如何涅槃重生？

“此前公司旗下的青山客运站，每天收入不足以维持正常运营，仅2023年上半年就亏损101万元。”袁琦表示，在省、南昌市交通运输部门的指导与支持下，他们关闭了青山客运站，同步启用青山客运驿站。改造后的驿站提供客运班车的中途停靠、线上线下购票、候车、安检、验票等功能。“客运站工作人员由80多人减少至10人，其他人员通过优化调整至公司新增岗位，每年节约运维成本约80万元，减轻了企业负担；通过物业对外招租每年增收130万元，一减一增，企业效益就提升了。”

江西都市城际公交有限公司重新梳理客运站场布局，拓展站场服务功能，打造“一站多能”。走进南昌长途汽车站，这里建设的南昌全域旅游集散中心，是成熟的文旅产业园区，内设文旅创客空间、游客专用候车区、文旅展区、旅客转游客出站通道、旅游车专用发车位等各类功能区，先后引入中旅、春秋等15家旅行社，军博教育等文化类企业13家，运输服务企业2家及其他类企业13家，集旅游产品研发、销售、服务于一体。目前，该中心结合南昌丰富的旅游资源，推出了多条精品一日游线路，打造了孺子书房、主题邮局等文旅产品，深受游客喜爱。

长途汽车西站通过部分空间改造，打造仓储配送一体化供应链项目、徐坊客运站进行综合开发，引入具有实力的合作者，共同运营快消品仓配商贸……一个个老站场在保障站场服务的基础上有效盘活，满足新业态用地用工需求，实现客运企业转型升级。

“‘一站多点’与依托客运站打造旅游集散中心两个项目已纳入交通强省任务，得到全省各级政府的支持。”江西都市城际公交有限公司副总经理胡勇表示，经过几年的探索与努力，站场改革的效果正在逐渐显现，吸引全国各地的交通运输部门前来参观学习。

党报帮你办
第775期

欢迎关注《党报帮你办》抖音号和今日头条号。你有投诉困难，我们帮办帮问。

一吐为快

擦亮眼睛选购光瓶酒

付强

临近春节，白酒迎来消费旺季。今年，受国家限制商品过度包装新政等影响，不少酒企纷纷推出光瓶酒。

光瓶酒也叫裸瓶酒，是指那些没有华丽外包装的白酒产品。这类产品价位每瓶从50元到800元不等，赢得了众多消费者青睐。

然而，看到光瓶酒销售火爆，四川、河南、山西等地一些白酒经销商以及部分线上经销商，将盒装白酒的外包装拆掉，以光瓶形式低价倾销，不张贴最基础的产品标签，为消费安全埋下了隐患。有的白酒经销商为了利益最大化，绕开“一瓶一码”溯源监管体系，通过毁坏溯源防伪二维码，导致产品无法溯源，破坏产品的完整性，牟取利益，更有甚者以次充好、以假充真蒙骗消费者。

《中华人民共和国消费者权益保护法》等法律明确规定，上市销售的商品，必须提供生产者、生产日期等基础信息，经营者以次充好，以假充真，不仅损害了消费者的知情权、安全保障权，还涉嫌消费欺诈，一旦出现质量问题，消费者将面临维权难题。在选购时，消费者应尽量选择大型商超、品牌直销店等正规渠道购买，并留意白酒的标签是否完整，切莫贪图便宜，大量购买没有产品标签的光瓶酒。

笔者认为，缺失产品标签的光瓶酒，不仅严重扰乱市场秩序，也存在较大食品安全和行业风险隐患，相关职能部门应加大市场监管力度，严查类似违法行为，保障节日市场消费安全，让群众过一个平安祥和的春节。

连日来，瑞昌市针对春节期间群众消费集中的粮油肉蛋奶果蔬等重要民生商品，加强价格监管和供应保障工作，确保节日期间市场规范有序。 本报全媒体记者 曹诚平摄

1月14日，春运第一天，宜春市公路事业发展中心上高分中心的党员志愿者，在车流量较大的“高情远韵”公路驿站设立春运服务点，为司乘人员免费提供姜茶、方便面、急救药等便民用品。
本报全媒体记者 付强摄

微光 WEIGUANG

这两口子勤如蜜蜂

邱 桀 本报全媒体记者 李 颖

1月8日22时，气温6℃，铜鼓秋收起义公园南门口，几盏街灯特别明亮。隔着一条两车道的柏油马路，帅彪、李燕玲夫妇正准备收水果摊。

水果摊的另外一侧是定江河，河风吹在人脸上凉飕飕的。

帅彪夫妇是铜鼓县高桥乡濠洲村人，到县城谋生多年。“2017年全县封山育林，加上小孩要上学，几年前我们就进城摆水果摊了。”帅彪说。

帅彪这个路边水果摊占地30多个平方米，三辆车平行摆放，一辆小货车上，摆放着黄皮甘蔗、柚子；两辆电瓶三轮车上，摆放着橙子、橘子、苹果等。

帅彪介绍，2018年进城后，先是租房在路边摆摊卖水果。夫妻俩起早摸黑，一年赚五六万元。除去房租、一家人的吃喝、小孩的教育费用，到年底存不到钱。2019年初，帅彪买了一辆小货车，开始收废品，一年下来，家里存下5万元。

七八年来，帅彪一家人的日常是这样的：早餐后他开着三轮车去收废品，老婆照看水果摊；帅彪负责做中饭、晚饭，给老婆送饭；晚饭后跟老婆一起看摊，一般晚上10时收摊，清理垃圾；回到家洗澡、洗衣，经常要到深夜才能休息。

帅彪每隔四五天就要开着小货车，去长沙或者南昌批发水果。“自己进货多点利润，也能保证水果新鲜。”他说，他的生意经是绝不缺斤少两，绝不卖腐烂变质的东西，结账的时候尽可能给顾客抹零，因此有一半以上的顾客是回头客。

那么冷的天，也不弄一个火炉子，或者暖手宝？帅彪说：“烤着火，就不想动了。”

帅彪用手指了指西边河对面，颇为自豪地说：“房子就在福宁华府，两年前住进去的，分期付款买的。”

李燕玲介绍，家里负担比较重，有两个老人要养，两个孩子上学，如果一天赚不到三四百块钱，内心会有点不安。为了多赚钱，除非病了，或者至亲家里有婚丧喜事要去，其余时间天天出摊。去年夫妻俩又开始帮人卖二手房，“一年赚了1万元。”李燕玲说。

说起这几年摆路边摊做小生意，李燕玲直言还不错，“在这里摆摊有不少好处，一是不收摊位费，二是不收卫生费，三是旁边有路灯，也省了电费。铜鼓治安好，到处都是监控，我的两辆电瓶车以及车上的水果用篷布一盖，晚上就放在这里，只需把小货车开回家，这样省事多了。”

帅彪介绍，摆摊、收废品，入行七八年了，熟人多，生意挺好。另外，乡下有近百亩山林，每年的封山育林补贴近2000元，请人把毛竹砍下山卖出去也有约5000元收入。家里两亩稻田请人耕种，就不用买米了。

令夫妻俩十分欣慰的是，两个孩子都能体谅父母的辛苦，每逢节假日会主动买菜做饭，帮父母照顾小摊。

“我们文化不高，也没什么技术，只要不怕苦不怕累，不管做什么都可以赚钱养家，把日子过得妥当。”李燕玲说。

以美食为介、唱消费大戏——

弋阳年糕促销会人财两旺

本报全媒体记者 赵 影
邮箱：863645054@qq.com
电话：0791-86849553

1月8日，南昌市万寿宫历史文化街区，首次将主会场设在省城的上饶市第四届弋阳年糕促消费活动现场，27个摊位依次排开，年糕、笋干、辣椒酱等年货琳琅满目，人气旺盛。“快要过年了，买点年糕回家，有‘年年高’的好寓意。”市民李女士说。

市民扫码付款购买年糕。
本报全媒体记者 赵 影摄

惠民生促消费增后劲

勇闯市场

“好香，有嚼头。”“这是弋阳年糕，大禾米做的。”一摊位前正在进行免费试吃活动。

弋阳县弹谷韧稻食品有限公司副总经理龚良潇说，这是他们第四次参加该活动，这次带来了短条白色年糕、心形年糕和彩色年糕等产品。“彩色年糕受年轻人青睐，还有一些外地游客需要邮寄，我们一一满足。”没和记者说上几句话，龚良潇转身去招呼顾客了。

活动现场，消费者可以品尝年糕，还可以感受弋阳腔的艺术魅力、来一场激昂的曹溪划拳、体验三角戏班袅袅传唱。为满足消费者多样化、品质化需求，年糕促消费活动从第一届的推介年糕等特色美食，逐渐转变为多角度、全方位宣传推介弋阳文化，新增了脸谱勾画、集印章领奖品等趣味互动。据了解，举办的四届年糕促消费活动，弋阳年糕销售额1000余万元。

政策引导

在展销摊位旁，上饶市烹饪餐饮行业协会常务副会长童根勇正在专心摆放他制作的年糕菜肴。“菜品的原料都是年糕，通过蒸、煮、炸、煎等工艺体现口感。”童根勇烹饪弋阳年糕20余年，“弋阳年糕白如玉，不黏不腻，可以搭配任何菜。”

过年吃粿（年糕），是刻在弋阳人骨子里的记忆。近年来，弋阳县出台《弋阳县葛河之心农产品加工园创业创新扶持办法》，鼓励年糕生产企业入园，扶持年糕企业扩大生产规模。同时，实施弋阳大禾谷推广与弋阳年糕产业化项目，建立12个大禾谷标准化示范基地。截至目前，大禾谷种植面积达到6万亩，弋阳年糕年产量2.2万吨，年产值达4.5亿元。

“多亏了政府引导，我们才有好窗口推荐自己。”江西省阿里老表贸易有限公司总经理许仕忠表示，从展销会到推介会，从江西到浙江，政府部门指导他们布展，帮他们联系客源，“去年为我们拉到了几十万元的订单。”

许仕忠说，无论去哪参展，他都会带着团队现场展示“三蒸两百捶”独特工艺。大禾米浸泡后入甑蒸熟，再投入石臼中捶打，反复三次，再捶打200次。许仕忠说：“打出品牌的同时，让更多消费者直观感受到弋阳的文化和相关技艺。”

越唱越响

活动现场，直播团队正在进行弋阳年糕等特色年货的宣传推广。

“今年是第一次以直播形式促进消费。”中国邮政集团有限公司江西省弋阳县分公司总经理施剑红表示，促销会期间，该公司为22家商户开通便捷收款码牌，并发放20万元消费券。去年，弋阳邮政实施资费优惠政策，全年配送年糕超6万件，总重逾30万公斤，为农户节省成本近15万元。同时，该公司2024年为年糕经营主体提供惠农贷款超530万元。

“去年12月销售了上万份，主要销往江西周边地区的餐饮店。”江西龟峰宗盛食品有限公司总经理林超表示，近几年，公司做了很多创新实验，开发出年糕包子、年糕香酥条等新产品，具有加热简单、即食、方便携带等特点。

“这次活动，我们举行了年糕企业与酒店、大型商超和电商平台的签约仪式，助推弋阳农特产品拓宽销售渠道、扩大市场影响力。”弋阳县商务局副局长童丽娟表示，下一步，他们计划将消费活动带到浙江、上海等地，让弋阳年糕品牌越唱越响。

许多孩子理发时大哭大闹，让理发师和家长烦恼不已，南昌华润万象汇引进一儿童理发品牌，解决了这个问题。1月11日，一孩子坐在设计成小汽车的旋转座椅上，看着动画片，安静地理发。
本报全媒体记者 李 颖摄

医疗服务送上门

本报上饶讯（全媒体记者**曹章保** 通讯员**杨贝**）近日，铅山县汪二镇七旬老人丁伏英因颈椎病，在铅山县总医院中医院院区治疗出院。由于老人居住地较偏、交通不便，后续康复治疗成了他的烦心事。该院区针灸康复科立即派人前往汪二分院，为老人进行诊疗。

近年来，该院积极探索县域紧密型医共体建设，为病人服务，采取一系列措施，实现中医资源精准下沉与延伸服务常态化，改善群众看病就医体验。该院区组建家庭医生签约服务团队，满足出院患者对延伸医疗服务的期望，打破传统医疗服务空间限制，把医疗服务送到患者家中。