

■县域旅游发展样本启示⑫

以农业来“兜底”、以旅游为方向

“农旅融合”的沂源突破

□ 本报记者 高晓雷 本报通讯员 张琦

沂源县农业长期以传统林果业为主，农村粮经比例一度达1:9。经过多年发展，沂源林果业结构调整、改良换种、农民增收逐渐进入瓶颈期。近两年，在“美丽沂源乡村行”工程的推动下，沂源县集特色农业和休闲旅游为一体的现代农业园区不断涌现，在农村走出了一条产业支撑、农业增值、旅游发展、富民增收的“农旅融合”新路。

“嫁接”旅游，撬动农业转型升级

燕崖镇双马山位于沂源县城南十多公里处，两座山头形似两匹马而得名。记者来到山上，山间挖掘机、工程车正在劳作，上千亩梯田裸露着刚铺上的新土，新栽植的十几万棵手指粗的樱桃、桃、苹果等果树漫布山间。这些果树不同于沂源传统的林果业，而是被划分为不同的功能区，主要用于旅游采摘。

王永宝就是这片农业旅游项目的负责人。作为沂源本地人，他多年在县城搞工业企业积累了一定财富，近两年回到双马山成立了农业旅游发展有限公司，流转了双马山周围数千亩荒山，搞起“有机农业园+主题旅游区”模式，发展乡村旅游。据王永宝介绍，这个生态旅游区不单立足于传统果蔬种植和采摘，还建设餐饮住宿、跑马场、农耕文明博物馆、汽车营地等十多个旅游及体验项目。

记者又走访了中庄镇盛全农庄、南鲁山镇蓝调庄园、鲁村镇安信农庄、张家坡镇三峪等几处新涌现的乡村旅游点，模式均有一定相似性——由当地企业老板回到乡村，成立合作社或公司，在山沟荒山间流转土地，搞生态农业和乡村旅游，投资规模分别在2000万到8000万元之间。

据沂源县委县政府相关负责人介绍，沂源县全县品种种植面积达70多万亩，传统林果业经过十几年的发展，农业结构调整、果品改良换种、农业农民增收空间已经达到一定阶段。为突破新时期农业发展瓶颈，推动农业产业进一步转型升级，沂源近两年实施了“美丽沂源乡村行”工程

建设，并于今年进一步实施先行村连片建设工程，大力发展现代农业园区、家庭农场，通过农业园区化、品牌化和旅游产品开发，促进产业升级和农民增收。

“美丽沂源乡村行”项目首批确定了16个先行示范点，今年，沂源打算再推动60至80个村连片统筹规划，同步集中打造，使美丽乡村总数达到100个左右，占全县行政村的15%。

农户、合作社、土地三方受益

鲁村镇于家石沟村的安信农庄，一共流转了于家石沟村全部以及周边五六个村部分土地2000余亩，在流转的土地上已经建起62个种植草莓、西红柿为主的高科技大棚。

在其中一个草莓大棚里，记者遇到于家石沟村村民许宝华，她自家的3余亩地已经全部流转到农庄，她的身份也由之前的农民转变为农业产业工人，每天上下班专门打理这一个草莓大棚。

“老公和孩子都在城里打工，我在农庄作为‘固定工人’上班，顺便照看着家里，在农庄每月基本工资1200元，加上效

益奖金和提成，去年全年我一个人收入2.6万多元。”许宝华说，这还不包括3亩地的土地流转费用，每亩地一年的流转费用是500斤小麦和500斤玉米的市场价格，约在1000到1200元之间。

除了土地流转收益，各种农业旅游发展公司或合作社的另一个直接作用就是解决农民就业、带动农民增收。安信农庄中像许宝华这种“固定工人”有200人左右，季节性“临时工”三四百人，全部是周边农村剩余劳动力。记者了解到，双马山、盛全农庄等几个农业旅游公司或合作社吸引农村剩余劳动力规模都在100到300人之间，人均年收入两三万元不等。

通过土地流转，资本注入土地，较大改善了土地质量。各园区均通过加强道路和山地用水等基础设施建设，对荒山土地进行改良。例如，在安信农庄，通过整治和山底取土，使于家石沟村原本750亩的“石头山”变成良田，相当于使全村人均增加了一亩耕地。

搞特色农业和生态农业，农业园区化和品牌化带来的直接收益是农产品附加值的提升。同时，通过发展休闲农业、“嫁接”旅游，各园区已经开始尝到了旅游的



沂源双马山农业旅游区模仿台湾“飞牛牧场”，打造“天马牧场”。□记者 高晓雷 报道

为“真刀实枪”干旅游点赞

边走边说

□ 高晓雷

沂源旅游跟全省一些旅游强县域相比，资源并不突出。全县较为知名的A级景区只有牛郎织女风景区和鲁山溶洞风景区，用沂源旅游部门自己的话说，沂源旅游还处于“打基础的初级阶段”。

当笔者走过沂源五个镇七八个乡村旅游点后，虽然这些旅游点正在打造过程

中，目前显现的只有一个雏形或轮廓，但这已经足以让人感受到沂源乡村旅游未来的发展潜力，其发展模式和经验有不少可圈可点，可供借鉴之处。

首先，发展旅游，尤其是乡村旅游应该“真刀实枪”地去干。在沂源双马山，6000万元投入荒山，从山下—车车往山上运土，将荒山变成沃野，搞采摘和旅游体验项目；在安信农庄，流转2000多亩山地，投入8700万元，一个个高科技大棚鳞次栉比，仅整治“石头山”成为“新梯田”就耗资2000万元；阳三峪村成立合作社，投入近3000万元将农户老房子翻修打造成旅游农家乐……

“真刀实枪”干旅游，除了必须有“真金白银”去投入，还应该找对发展模式。沂源乡村旅游的发展模式立足镇村主

导产业和特色产业，发展现代农业园区、家庭农场，推进农业园区化、品牌化、产业化，既没有脱离农业本身，又有效“嫁接”了旅游，一定程度践行了“看得见山、望得见水、记得住乡愁”的美丽乡村建设目标。

“真刀实枪”干旅游，找对投资主体很重要。台湾乡村旅游一直作为典范为我省业界所学习，台湾乡村旅游协会理事长郑建雄在介绍台湾乡村旅游发展经验时曾提到，乡村旅游的投资主体不应是大企业，也不是当地农民自发上马，“那种有多年城市生活经验、具备了一定资本和经营服务理念后再回到农村的人最合适”。

巧合的是，沂源这些乡村旅游项目的投资主体几乎都满足这一条件，无论是双马山的王永宝、蓝调庄园的王明禄、盛全

“甜头”。安信农庄负责人宋晓霞给记者算了一笔账：“今年农产品价格普遍下滑，草莓价格由去年同期的30元一斤降到今年的15元一斤，但旅游采摘的价格却是28元一斤，采摘让园区收益有了保证。”

“搞农业要耐得住寂寞”

提到新农业园区的资本投入，王永宝反复向记者感慨：现在手里一分钱也没有了。

投资大、见效慢是农业开发的显著特征。据王永宝介绍，去年全年整个双马山农业园区接待采摘游客5000多人次，全年收入100多万元，而双马山农业旅游发展有限公司从2010年开始至今已先后投入6000多万元。“搞农业很难从银行获得融资，现在只盼着果树苗快点长大，办理了林权证以后，可作为资产评估、作价入股、抵押的凭证，然后再向银行融资。”王永宝说。

南鲁山镇蓝调庄园总经理王明禄告诉记者，该庄园近两年已经先后投资2400万元，预计5年之后才能开始有盈利；安信农庄宋晓霞也说，从2011年到现在，已累计投入8700万元，目前还没有开始盈利，每年公司报表上都是负数。“搞农业和旅游，投资周期太长、见效太慢，必须得耐得住寂寞。”宋晓霞表示。

上千万元的资本投在农业和乡村旅游里，非但“带不走”，甚至“连看也看不到”。除了要“耐得住寂寞”，搞乡村旅游必须让农业形成产业，有一定产业基础作为支撑，这也是沂源乡村旅游发展的重要经验之一。

“虽然下一步乡村旅游是发展重点，但在目前需狠抓农业产业，同时逐渐完善旅游餐饮配套及游乐项目，等整个农业旅游园区完全成熟了，再去谋求旅游综合收益。”王明禄说，以蓝调庄园为例，预期是每年农业产业收入为400万元，五年之后，农业和旅游综合收益会达八九百万元。

夯实农业产业，以农业来“兜底”，以旅游为方向，这是所有沂源现有农业园区的一大特色。特色农业和生态农业始终作为园区的重要支柱和支撑，这就让旅游的“嫁接”有了“稳固之木”。

一周旅游资讯

济宁启动智慧旅游一期项目建设

□记者 付玉婷 报道

本报济宁讯 济宁智慧旅游一期项目建设已于近日启动，据介绍，一期项目软件系统将于今年10月底上线，届时济宁市全域旅游将进入“触摸时代”“定制时代”和“互动时代”。

济宁市旅游局相关负责人表示，当前全域旅游正处于转型升级的关键时期，以智慧旅游为代表的信息化成为旅游转变发展方式、提升发展质量的核心要素。智慧旅游项目将依托云计算、3S遥感、车联网、物联网、移动互联网等信息技术，开发建设旅游官方门户网站、游客智能手机旅游助手等6个服务端系统及多媒体信息查询与发布系统等4个前端系统，6个一期试点景区将建设Wi-Fi热点覆盖系统、导游轨迹管理系统、旅游监控指挥系统，构建具有济宁特色的智慧管理、营销和服务体系。

菏泽出台21条政策措施 促进旅游业改革发展

□记者 付玉婷 报道

本报菏泽讯 菏泽市近日出台《关于促进旅游业改革发展的意见》，提出21条政策措施。记者了解到，下一步菏泽将推动旅游开发向集约型转变，旅游产品向观光、休闲、度假并重转变；到2020年，全市旅游消费总额将达到200亿元。

乡村旅游、养生旅游、休闲旅游、研学旅游等将成为菏泽重点打造的旅游类型，旅游与养老服务业互动发展将获得推动，其中包括创新发展休闲产业。菏泽将加快开发水上运动、水上垂钓、保健养生、温泉滑雪、修学研修、拓展基地、摄影基地等休闲产品。

莱芜A级景区实现一票通

□记者 高晓雷 报道

本报莱芜讯 记者从莱芜市旅游局了解到，4月27日起，房干景区正式加入莱芜旅游年票系统，至此，莱芜全部A级景区实现一票通，游客持莱芜旅游年票全年可无限次游览莱芜。

莱芜市旅游年票面向全国游客发售，莱芜7家收费景区全部加盟，包括房干景区、雪野农博园、吕祖泉景区、莲花山景区、香山景区、雪野三峡景区、龙山景区。为适应不同群体需要，年票实行单人票(80元/张)、双人票(140元/张)、家庭票(180元/张，含2个成人和1-2个未成年人)、60岁以上老年票(40元/张)。据悉，下一步莱芜将协调更多旅游景区、饭店、旅游特产店、采摘园等涉旅企业加盟，进一步丰富年票功能，实现旅游全产业链的惠民。

“2015相约莱山”旅游推介会举行

□张彦琦 报道

本报烟台讯 为进一步提高烟台市莱山区旅游产品知名度、繁荣旅游市场，促进全区旅游产业又好又快发展，4月15日，莱山区旅游局举办了全国创新旅游产品、“2015相约莱山”旅游推介会。来自北京、福建、河北、泰安等省内外旅行社和各大媒体100余人考察了莱山区9个重点旅游景区。

活动期间，旅行社先后参观了锦源春生态园、莱山规划展览馆、烟台植物园、瀑拉谷休闲产业集群、朱雀山旅游度假区等景区，在东海鲜大酒店品尝地道海鲜美食，享受美丽的海边美食。随后参观了渔人码头、黄海游乐园、烟大海水浴场、国际博览中心等景区，观海听涛，观海天一线，感受莱山的阳光、海浪、沙滩。

通过此次旅游推介活动，旅行社对莱山旅游线路的设计及产品给予了很高评价，表示将与莱山加强合作，在今后的工作中将根据游客的需求，精心策划特色旅游线路，吸引更多的市民和游客到莱山旅游。

文登出台 现代休闲观光农业奖励政策

□记者 付玉婷 报道

本报威海讯 日前，威海市文登区政府出台《进一步加快现代休闲观光农业发展的实施意见》(下称“《意见》”)，明确今后三年每年都将安排专项资金用于奖励现代休闲观光农业园区、家庭农场等项目。

《意见》规定，符合条件的现代休闲观光农业园区、新建面积达到200亩以上、亩均投入1万元以上、投资额在200万元以上的，进行分段累计奖励。原有园区通过扩建后面积达到上述标准的，按照新增投资额的一定比例给予一次性奖励。符合条件的家庭农场，当年新增果品、干果经济林、苗木花卉、中药材等成方连片标准种植的，按照种植面积，经验收合格按每户2万元，或者每亩400元、每亩500元的标准给予一次性补贴。符合条件的规模化标准养殖小区，给予每处50万元的一次性扶持，进驻统一规划的养殖小区等符合条件的养殖场，每处给予2万元的一次性扶持。通过省级或国家级农业旅游示范点认证的现代休闲观光农业园区和家庭农场，按上级项目资金低于奖励扶持资金的差额，享受区奖励扶持资金政策。

兰山打造万亩生态荷花湿地

□记者 高晓雷 报道

本报临沂讯 今年，临沂市兰山区流转万亩土地，开发打造了集生态保护、精品荷花观赏、莲蓬采摘、都市休闲旅游于一体的万亩生态荷花湿地项目。

万亩生态荷花湿地项目位于兰山区半程镇，距离市区10公里，占地1万余亩，以种植观赏性、经济性俱佳的睡莲、花莲、占莲为主。借助这一项目，兰山区将大力发展集休闲、观光、体验和生态等功能于一体的现代农业，进一步推动乡村生态旅游发展。

济南方特非遗园月底开门纳客

□记者 高晓雷 报道

本报济南讯 记者从济南市旅游局获悉，位于济南市区吴家堡街道的非遗园(方特东方神画)于本月底开门纳客。这是以非物质文化遗产为主题的济南市唯一一处大型乐园，门票规划设定为240元。

据介绍，非遗园最大特色是将中国传统文化与现代高科技的完美融合。园区内有以“非遗小镇”“孟姜女哭长城”为主题的大型舞台表演秀，以及女媧补天、牛郎织女、孙悟空过火焰山、雷峰塔等各种中国传统神话故事为主题的场馆。此外还有过山车、漂流等游乐体验项目。

在家取号、微信到号提醒，“一秒”结账……

餐饮连锁集团瞄准“快生意”

□ 本报记者 付玉婷

“八项规定”让遥不可及的高端酒店变得接地气。不过，大多数人还是很难将这些看上去富丽堂皇的地方视为一日三餐的惯常选择。

于4月13日正式开业的蓝海蓝钻智选餐厅，想打破这种刻板印象——你可以来大快朵颐三文鱼，也可以只吃碗6元钱的重庆小面。主管餐饮的副总经理王茂桐道出其中的秘诀：快。

白领也爱的“平价食堂”

“饿得扶墙进，撑得扶墙出”，原本自助餐是浪费较少的餐饮形式，可现实中，多数消费者会抱着“吃回本儿”的心态胡吃海塞。今后，在蓝海蓝钻智选餐厅，人们可“量力而行”，跟这种不健康的饮食方式说拜拜了。

记者在现场看到，新的智选餐厅在原先自助餐基础上改建而成，布局按菜品类型进行分隔，目前共十余个档口，200余种美食，比原先自助餐还新增了近百种地方特色菜。食客们通常会花不多的时间浏览一圈，在心中定下优先次序，以便更好地进行“价值分配”。

这么做是因为，与以往98元一位随便吃不同，在智选餐厅，每种菜品按调研发后决定的单人分量(以炸鸡为例，通常为150克一份)盛装好，并给出相应标价。比如一份芝士焗生蚝22元，这算得上是智选餐厅里的最高价位；一份葫芦炒肉不到5元，而一份AILI甜点只有2.9元；同价位的还可以拼盘。

“堂食也行，打包也行，最重要的，消费额度无限制。”据王茂桐介绍，试营业期间，不少老顾客会为吃碗钟爱的重庆小面专门跑来。

在附近出版社上班的董女士，工作几年来最发愁的事就是吃午饭：“快餐不便宜，随便一顿就得三四十元，还总担心卫生问题。这里刚一营业我就来了，选了一个素菜一个肉菜、一碗面，外加一杯果汁，只花了不到20元。谁能想到在高星级酒店里也能吃得这么实惠呢！”董女士说，她这两天忙着在微信圈跟同事推荐这个新开的“平价食堂”。

结算过程只需“一秒”

“价格上的进一步亲民必然带来客源群体扩大；人越多，‘快’就变得至关重要。”王茂桐说，为打造食客想要的

“快”，蓝海下了不少功夫。看似平常的分装盘，其实是底部含有芯片的智能盘。客人将盛有分装盘的餐盘放到标有结算区的黑色电子屏的同时，价格已显示在屏幕右上角；与此同时，交给服务人员的充值卡中也已扣去相应价钱，说结算全程只花“一秒”，并不夸张。“主打超市自选模式，但跟超市结算相比，我们快多了。”王茂桐说这是“快”的秘诀之一。

用餐高峰期，暂时没有位置，又不愿在酒店里无所事事地等待？告诉迎宾处工作人员用餐人数，再用微信在打印出的号码条上“扫一扫”，就可以放心地去周围逛街；还没出门时就关注微信号，提前取号也可以。据总经理郭涛介绍，大概还有两桌时，系统会自动向食客手机上发送提示，这算是“快”的第二秘诀——帮客人充分利用时间。

有客人提出，人气高的菜品会很快售空，之后来的人得等很久。王茂桐表示，菜品标准的发布使越来越多食材使用可以量化到克，后厨能很快根据客人人数制作出来，既保证需求，又最大限度避免了浪费。

据蓝海市场部总监邢传辉介绍，借助上述方法，每餐翻台率有望从目前的100%提高到150%左右。开业至今，在人均消费由过去的98元减少到五六十元的情况下，营业额却同比提升了20%左右。

菜品怎么定，客人说了算

因浪费大幅减少，负责清理桌面的员工用不了那么多了，但相比以往的自助餐，智选在菜品区又增加了10名左右员工，以保证每种类型有专人负责。除了及时盛装，这部分员工还需要随时回答客人提问、收集客人建议等。据了解，餐厅现在采取一餐一总结的方式，已收集到不少有用的建议。“价格更明确后，消费者更懂权衡，也更挑剔了，这对改进菜品很有好处。”王茂桐说。

有时候，人们不来高端酒店并非因为价格，还因为那忘不了的“市井味道”。记者了解到，智选餐厅选择了一条将大众餐饮“请进来”的路子：AILI、“家有好面”、意大利手工冰淇淋艾西瓦妮等口碑相当不错的社会餐饮品牌成为智选的合作伙伴，而客人的反馈，将在很大程度上决定这些品牌在智选的去留。

据介绍，智选有望在蓝海旗下所有酒店推广，在白狼集中地段，还有可能开设单独的智选餐厅。“去年是转型关键期，而今年是‘八项规定’推出后的第三年头，以蓝海为代表的高端餐饮业显然已经‘吃’出了门道。”山东省烹饪协会办公室主任王新这样评价。