

“牵手苏南 乐游陵水”2017海南陵水全域旅游推介会活动走进无锡 “珍珠海岸”欢喜结缘“太湖明珠”

■ 本报记者 苏庆明 刘梦晓
通讯员 符宗瀚

“陵水滨海风光太迷人了，不愧是‘珍珠海岸’！”“旅游服务配套也很完善，很上档次！”“恨不得现在就到陵水去！”今天下午，在“牵手苏南 乐游陵水”2017海南陵水全域旅游推介会江苏省无锡站活动现场，无锡当地旅游行业代表、市民纷纷发出感叹。

此次推介活动，旨在提高陵水城市知名度，进一步开发苏南地区的客源。

在享有“太湖明珠”美誉的无锡，陵水递出“珍珠海岸·美丽陵水”城市名片，通过生动多样的手段，充分推介与无锡风格迥异的旅游产品，掀起现场人们对陵水旅游的关注热潮，取得良好的初步推介效果。

精彩活动宣传资源优势

“哇，这么蓝的海，这么美的小岛，还有很多热带美食，好诱人！”推介会会场门口竖立着的陵水全域旅游展示墙，以一幅幅精美图片展示陵水的“三湾”、分界洲岛、大里等地的独特景观及民俗、美食资源，让无锡市民何女士还未步入会场就已感受到一股浓浓的南国热带风情。

会场摆放着陵水旅游宣传册及专版介绍陵水旅游资源的《无锡日报》，大屏幕上不断播放着养眼的陵水旅游宣传片，满场观众注目观看。活动开始后，陵水黎族自治县领导对陵水城市发展 and 旅游发展概况进行了介绍。随后，身着黎族服装的陵水旅游委代表结合大屏幕上播放的一幅幅图片，对陵水地理区位、环境气候优势及“三



12月25日，“牵手苏南 乐游陵水”2017年海南陵水全域旅游推介会在无锡启幕，图为现场黎族歌舞表演。 本报记者 王凯 摄

湾三岛两湖一山一水”等旅游资源进行详细讲解，被陵水美景打动的观众不时发出一阵阵热烈掌声。

政府搭台，企业唱戏。陵水分界洲岛、清水湾旅游区、南湾猴岛等景区企业及海南康泰旅游有限公司先后结合宣传片，对自家旅游产品进行推介，谋求与当地旅游企业对接合作。新晋4A级景区清水湾旅游区文旅经理刘萍对推介活动点赞道：这次活动满足了企业开拓市场的需求，有利于提升清水湾发展空间。

不仅如此，活动现场还设了陵水美食品尝区，进行了黎族歌舞表演，让无锡市民切实感受到陵水旅游魅力，他们纷纷拍照留念。多轮微信抢红包活动，把现场气氛推向高潮，也让陵水旅游官方微信公众号收获了大批关注。

“活动丰富多彩，很吸引人。我先后两次宣布活动结束，但很多观众还

沉浸在活动氛围中，没有立即离席。”推介会主持人刘杰透露。

陵水魅力赢得市民点赞

精彩的推介内容，让无锡旅游行业代表和市民纷纷惊叹于陵水旅游资源的丰富和迷人。

“陵水有山水，无锡也有山水，但我们还是很不一样。陵水还有海，有‘3S’——阳光、海浪、沙滩，还有很多独特的乡村、美食、民俗，非常适合休闲度假。”江苏省旅游协会副会长、无锡市旅游行业协会会长王洁平表示，“通过这次活动，我初步认识了陵水，但已留下深刻印象。对这样美丽的陵水，我只想说一句，我想去陵水，想去这个北纬18°的地方。”

无锡市市民徐银萍告诉记者，自己本来打算明年春天去三亚进行婚恋旅游，

但参加推介会之后，她认为陵水也成了“选项”之一。“陵水真漂亮，我已经记住了‘三湾三岛两湖一山一水’这个词，”她表示，“陵水水清山美天蓝，这些资源很能代表海南特色。清水湾尤其令我印象深刻，非常适合休闲度假。”她表示，以后会带家人去陵水旅游。

对接合作放大推介效应

加强两地企业对接合作、产业互联互通，使推介活动取得实际成效，带动更多苏南游客前往陵水旅游，是此次推介会的最终目标。

王洁平表示，陵水旅游产品和无锡、苏南旅游产品有较大差异，而旅游恰好就是寻找差异化的活动，相对而言，陵水的资源更适合休闲度假。“打造旅游目的地，就是要让游客到一个地方游起来、住下来。现在无锡也在

谋求旅游转型升级，和陵水一样，打造让人休闲度假的旅游目的地。两地可以合作共建。”他还表示，由媒体来承办这样的推介活动非常合适，“我们可以考虑借助媒体组织无锡市民去海南、去陵水开展旅游活动。”

陵水旅游委党组书记李玉波在接受记者采访时表示，这是陵水在全力发展全域旅游背景下开展的一次推介盛会。

“今年，从苏南地区到陵水的游客明显增加，所以这次来苏南举办活动，是很有针对性的。”李玉波说，明年陵水富力海洋欢乐世界、吊罗山国家森林公园景区将开业，当地旅游产品线将得到新的开拓，助力旅游产业实现升级发展。“这次推介活动是瞄准岛外、突出重点，为2018年陵水旅游发展做的一次铺垫。”

(本报无锡12月25日电)

引进新资源 共拓新市场

清水湾旅游区与无锡国旅“牵手”

本报无锡12月25日电（海报集团全媒体中心记者李金波）今天下午，“牵手苏南 乐游陵水”2017海南陵水全域旅游推介会在江苏省无锡市圆满举行。会上，海南陵水清水湾旅游区与无锡中国国际旅行社有限公司(简称无锡国旅)签署旅游战略合作框架协议，助推陵水旅游发展。

“清水湾旅游区最近刚刚成功申报4A景区，未来的发展空间还很大，需要吸纳更多外部的市场和资源，注入大量新鲜血液。”清水湾旅游区文旅经理刘萍介绍，清水湾此次来到无锡市作旅游推介，主要为了吸引苏南客户市场，做资源整合，为陵水全域旅游发展出力。“这次政府搭台，是对我们企业的支持，也是旅游发展的需求，吸纳外部资源很有必要，与无锡旅游的合作必将达到双方合作共赢。”

据了解，清水湾旅游区与无锡国旅自愿结成陵水清水湾旅游市场开发战略合作伙伴，本着诚意合作的精神，以整合资源、发挥优势、实现共赢为目标，共同打造陵水清水湾旅游品牌，推进陵水旅游业持续快速发展。

“我们将尽力做好与他们的对接工作，组织游客来陵水清水湾。”与清水湾、无锡国旅存在对接合作关系的海南康泰旅游股份有限公司无锡区域负责人徐庶光介绍，合作协议签订后，将主要从组织团队、开发产品两方面助推清水湾旅游发展。“我最近跟朋友推荐陵水，很多人不知道，但一提猴岛、分界洲岛，还是有不少人很熟悉的。清水湾，对很多无锡市民来说，目前还是陌生的。通过此次推介会，首先让当地市民游客有一个清水湾的概念，然后再通过旅行社的共同努力，挖掘培养越来越多的客户去到清水湾，感受陵水得天独厚的旅游资源。”

根据协议，无锡国旅将在各营业场所优先宣传清水湾旅游产品，同时在各大型宣传活动中将清水湾旅游作为重要部分，全方位多角度积极开拓陵水旅游市场。

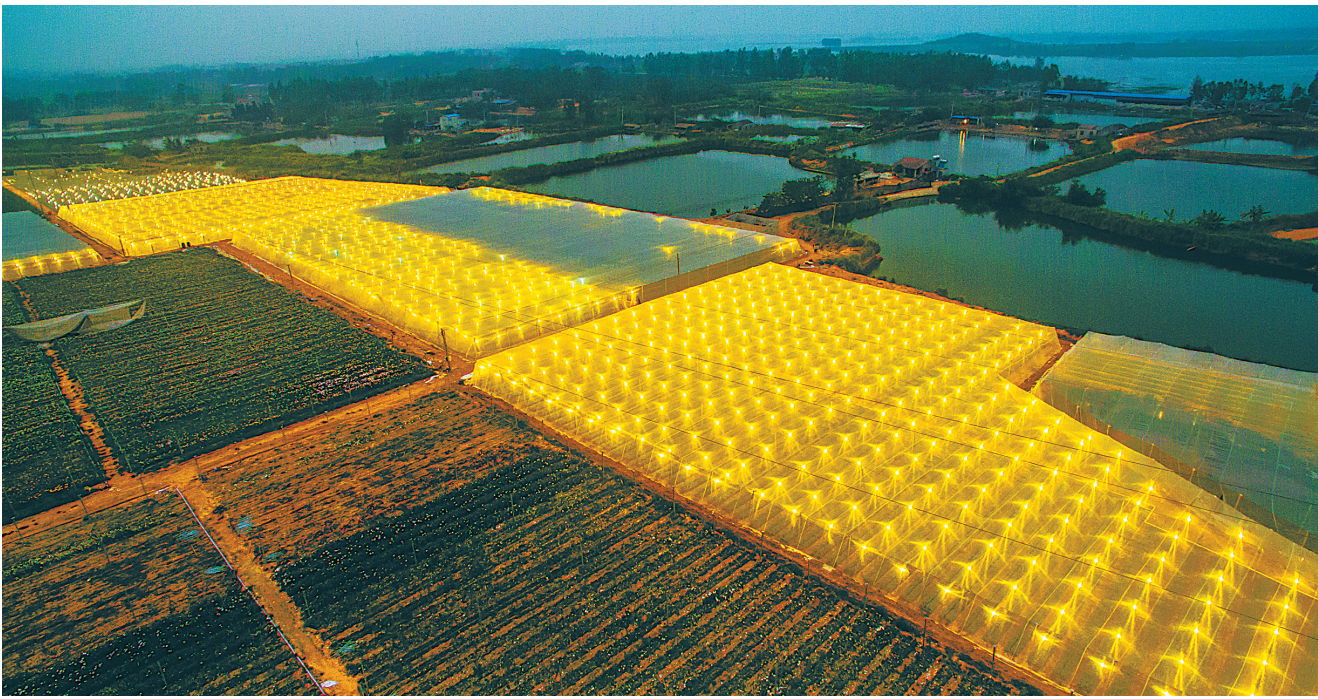


12月25日，“牵手苏南 乐游陵水”2017年海南陵水全域旅游推介会现场人山人海。 本报记者 王凯 摄

值班主任：蔡潇 主编：林容宇 美编：杨薇

专题

色泽洁净、品质优良，具有一定的反季节性 东方菊花飘香国内外市场



俯瞰东方泰盛种养农民专业合作社占地70亩的菊花园。 舒晓 摄

优化种植结构 东方菊花走俏花卉市场

12月22日，在东方市岛西林场马岭分场的一个占地400亩的菊花基地里。几十个品种的菊花色彩绚丽、群芳斗艳，工人们在田垄上浇水、除草，一派忙碌。“菊花种植周期为90天，我们8月种苗，11月出第一批花，目前每天都有五六万枝花出售，高峰期每天销售25万枝，每枝1.5元至2.5元，价格非常好。”东方佳之卉农业有限公司市场部经理吴宏鹏介绍，东方冬天气候干燥、降雨量少，种出的菊花色泽洁净、鲜艳。目前，该公司种植的菊花有近70个品种，年产菊花1200万枝，一半出口日本、韩国，一半销往国内的北京、上海、杭州等城市。

通过出口菊花赚得“第一桶金”，继而扩大种植规模，完善产品体系，东方佳之卉农业有限公司的发展历程，是东方市菊花产业不断壮大的一个缩影。

12年前，东方的一家花卉公司试种菊花成功并将菊花出口到日本，带动了东方市菊花产业的发展。不过，因为种植技术不过关、标准参差不齐、品牌意识薄弱等原因，东方的菊花种植产业一直面临“小、弱、散”的问题，未形成农业品牌。

近年来，东方市委、市政府以农业品牌创建为切入点，大力调整产业结构，促进农业提质增效，围绕热带水果、冬季瓜菜、海洋渔业、畜牧业、花卉产业，打造东方黄花梨、火龙果、乳猪、香薯、菊花、甜玉米、凤梨、绿萝、黑山羊、铁甲鱼干等“东方市十大农业品牌”。为了培育菊花这一蕴藏巨大潜力的新兴特色产业，东

方市不断提高土地流转效率，鼓励龙头企业、农民专业合作社基地化、规模化、标准化种植菊花，同时通过“公司+农户”“合作社+农户”的模式，带动农户种植菊花，让菊花产业在东方市八所、三家等乡镇蓬勃发展。

“我们的新品种乒乓菊系列，花型、色泽都非常美，市场价一枝卖到5元，批发价也卖到2.5元。”东方佳之卉农业有限公司销售人员潘世宁表示，近年来，国内市场对菊花的消费量逐年攀升，除了用来悼念、致哀的黄菊、白菊，多头菊、彩菊等其他颜色的菊花，被越来越多的人喜爱，它们经常被用于布置展会、婚庆现场。该公司结合这一新的市场趋势，引进新品种，调整种植结构，在做大出口量的同时，快速向国内大中城市进军，开发国内市场，做到了国内外两个市场“齐头并进”。

据统计，今年东方种植菊花5000多亩，预计出口量将占全国同类产品出口总量的二分之一。

“合作社+农户” 小小菊花长成富民产业

“今年我们合作社的菊花品质非常好，客户提前下了订单，都不够卖。”12月18日，东方市新科种植农民专业合作社负责人文兵将21.6万枝菊花卖给了一位韩国客商，获得销售收入17万多元。

文兵是东方市三家镇窑上村的致富带头人，今年种植菊花135亩。10多年前，为了让村民们过上好日子，文兵专心学习种植技术，带着村民们开始种植菊花，让菊花成为窑上村的致富产业。去年东方市启动扶贫工作以后，窑上村的10户贫困户用扶贫资金入股合作社，抱团种植菊花30亩。今年年初，扶贫菊花喜获丰收，10户贫困户每户获分红8000元。

窑上村村民王永发一家人因病致贫。2016年起，他开始在菊花基地务工，每个月有2400元的工资收入，通过自己的努力，他家进行危房改造，住上了新房，日子过得一天比一天好。像王永发一样，窑上村有50多名村民在菊花基地务工，每天有80元至100元的务工收入。他们在家门口就业，既有一份稳定的收入，还可以兼顾家庭。

在东方佳之卉农业有限公司的菊花基地，每年8月到第二年3月，每天约有150名工人在这里上班，他们大部分来自东方市三家镇、八所镇及儋州、昌江等市县。通过公司定期开展的培训活动，他们不仅赚到了一份工钱，还学到了一门农业种植技术。

加快通关效率 东方菊花插上了“腾飞翅膀”

菊花属鲜活类商品，采收打包后必须尽快发往销售商手中，否则会影响到

花的新鲜度，失去商品价值。八所出入境检验检疫局利用信息、技术优势帮助菊花基地备案，促进基地向标准化生产模式转变，并彻底改变以往的检疫监管模式，将过去的出口时把关改为对生产过程监管和技术指导。该局专门为菊花开设出口绿色通道，简化检验检疫环节，让菊花出口报检由原来的2~3个工作日，缩短至0.5个工作日，让菊花实现快速通关，助力东方菊花销往外地。

每年的11月至次年的3月，是东方菊花的丰产期。统计数据显示，2016年11月17日至2017年3月22日，东方市共出口菊花86批次1096万余枝，货值271万余美元。



东方佳之卉农业有限公司工人正在打理一片盛开的乒乓菊。 罗安明 摄

(本版策划/周月光 文/罗安明)