
红色旅游点燃江西发展年

近年来，江西的旅游业发展迅速，但旅游大省未必就是旅游强省。江西的旅游业如何突破长期以来，旅游企业体制僵化、经营手段单一、管理方式落后等问题呢？江西正在寻找一条更适合江西旅游业跨越式发展的路子。

日前，从有关部门获悉：江西省在做好“红色旅游”的基础上，正酝酿把几家旅游龙头企业“捆绑”，组建成一个大的旅游集团，形成一个旅游“航母”，把江西的旅游做大做强。

一、以“红色旅游”为新“引擎”

2005年是国家旅游局确定的“红色旅游发展年”，2004年江西省红色旅游接待人数达1350万人次，收入达77亿元，占江西旅游总收入的30%。江西拥有丰富多样的人文旅游资源和天然旅游资源，尤其“红”色、“绿”色、“古”色旅游资源更是江西的特色，是全国旅游资源最丰富的省份之一。

分管旅游市场开发的江西省旅游局副局长丁晓群在接受媒体采访时说：“在旅游市场方面，‘红色’概念提出的时间虽然只有几年；但是，这标志着管理部门对革命圣地的利用从过去单向的灌输、教育，转变到现在的有效利用，不仅是‘寓教于游’，还将这种无法复制的‘原创民族精神’的文化资源转化成经济发展的新元素”。

江西是中国革命的“摇篮”，除了“革命摇篮”井冈山外，还有“军队摇篮”南昌、“共和国摇篮”瑞金及“工运摇篮”萍乡安源；江西也是中国“红色旅游”的故乡，“红色旅游”由江西率先提出，早在2000年就开始打“红色旅游”牌了，在国内，江西最先建立红色旅游区，最先提出红色旅游口号，最先举办“心连心”《红色之旅》节目，很快得到全国的认同，因此“红色旅游”也很快走向大江南北。

旅游业是天然的绿色经济，而江西早就将红色旅游的文化资源与美丽风景的自然资源充分调和变成了“金色生产力”。2003年，井冈山市共接待国内外游客121万人次，实现旅游收入6.6亿元。2004年1~10月，井冈山游客人数已超过150万人次，实现旅游收入7.6亿元，同比增长53.5%、65.2%。以旅游业为龙头的第三产业已成为了当地的支柱产业，占到国民生产总值的42.6%。而三大产业结构由“一二三”变为了“三二一”的格局；井冈山农民的人均收入已达2184元。

2004年11月中旬由江西省旅游局倡议发起的“2004中国红色之旅万里行”已经将从井冈山点燃的“红色旅游”火炬传遍全国。2004年10月20日启动，历经江西、湖南、贵州等15个省市，耗时近1个月，行程两万里，11月15日返回井冈山，国家旅游局副局长孙钢对此评价为“我国旅游业发展史上一个壮举”。

2004年12月底，江西吉安市“红色之旅联谊会”在深圳一个上午就签下57个项目，投资总额高达21.2亿元人民币，吸引了新加坡新达科技集团、香港南益集团、中信（深圳）集团等产业大鳄。

按照规划，到2005年，江西省红色旅游接待人数和收入需占全省旅游接待总人数和总收入的1/3以上；到2007年达到40%左右，真正使“红色”资源得到充分的开发。记者从国家旅游局了解到，为了推动“红色旅游”的发展，国家旅游局提出今后一个时期推进发展“红色旅游”的总体构想，即全面整合“红色旅游”资源，大力构建“红色旅游”体系，不断推出“红色旅游”精品和线路，并逐步辐射到其他“红色旅游”区（点），争取5年后全国“红色旅游”区（点）的年接待人数达1.5亿人次、综合收入380亿元；10年后全国“红色旅游”区（点）的年接待人数达3亿人次、综合收入1000亿元。

二、突破各种制约因素

江西“红色旅游”的经济“战事”已经开始，2005年更将是“遍地硝烟”，但有业内人士指出，尽管近年来江西旅游市场增长较快，但这在很大程度上得益于经济的发展和外商投资的迅猛增长，并非纯旅游市场的良性增长。应该说，目前江西旅游市场还存在诸多要突破的制度障碍和软硬环境的滞后等不少深层次的问题需要加以解决。

江西省副省长孙刚说，江西旅游在拥有机遇的同时，旅游经济的发展也受众多因素制约。首先是体制方面，旅游产业结构还不够合理，计划经济痕迹尚未完全消除，旅行社行业服务不规范现象严重，同时，旅游业所需要的规划、策划、开发和管理人才严重不足。

江西境内享誉中外的红色故都瑞金，凭借“中华苏维埃共和国临时中央政府”所在地和“二万五千里长征”出发地，成为“井冈第二”旅游明星。据当地的接待人员介绍，目前瑞金只有两家二星级酒店、5家三星级酒店，全市酒店床位约2200张，面对全国红色旅游的热潮，瑞金市的游客接待能力明显不足，更主要的是，管理上条块分割现象依然存在，一个景点的主管部门涉及旅游、文化、宗教及文保等方面，往往互相掣肘，效率不高。

更令人忧虑的是，“小、散、弱、差”是江西旅游业的普遍现状，旅游企业缺乏竞争力是江西旅游发展的一大顽症。

“一个山体，多家分治”的结构也制约了旅游资源的价值开发，因此，很多研究学者呼吁：打破行政区划和行业界限，以市场为导向、产业为纽带、网络为重点、效益为中心，推行“小政府，大服务”，整合资源，创整体品牌。

三、整合资源组建旅游“航母”

从2004年起，江西省旅游行业开始享受到一系列的“特殊待遇”。如，对江西省旅游星级饭店、餐饮和商贸行业用电价格在现行商业电价的基础上适当下调；旅游星级饭店实行与工业企业同等的用水价格；经江西省旅游行政管理部门批准的旅游定点汽车，在2010年年底前免征客运附加费；江西省财政每年将安排一定的资金作为省级旅游发展专项资金；江西省直旅游企业上缴所得税地方分成部分全额安排支出预算，用于支持旅游业的发展。

江西省为了发展旅游经济，给旅游行业一系列的“特殊待遇”，目标是建设成为沿海发达地区旅游休闲的“后花园”，这个定位符合江西省的实情。如何才能做大做强江西的旅游产业呢？

“我们今年就是要重点发展旅游业，并在年内初步形成游、购、娱、吃、住、行系统配套的大旅游产业框架，形成新的经济增长点。”江西省旅游局的一位负责人说。“这项工作的相关细节还需磋商，具体措施也还没有出台。”江西省发改委的工作人员说，“现在组建这个旅游集团就是为了消除原有各机构之间出现的摩擦现象，以利于景区的加快开发与建设。同时为适应市场需求，在吃、住、行、娱等环节组成集团公司，还可以化解风险，弥补某一环节因效益问题带来的制约影响。”他补充到。

“组成江西省大旅游集团，政府促销，企业跟进，彻底改变体制跟不上市场的局面。”南昌旅游集团有限公司总经理熊伟表露自己的想法。

“江西省这样以集团化来整合相关产业链条的做法，与发达国家的旅游业做法相一致，比如，在旅游业中，交通环节的利润往往很薄，而娱乐方面的利润往往很可观，因此通过组建集团，将娱乐业的利润弥补给交通环节，这对于促进旅游业的长期发展是一项良策。”北京联合大学旅游学院的严教授说。

从江西省旅游局了解到，今后江西省还要在这次的基础上，通过联合、兼并、收购或股份制改造，加快组建全省性旅游集

团，实现跨区域、跨行业发展和网络化、集团化经营。通过多种市场化手段，未来，江西的旅游市场运作机制，将会呈现出一系列新的变化。