

以他山之石,攻己之玉。在海南旅游度假高尔夫产业起步之时,高尔夫在国际上已是一项非常普及的运动方式、休闲方式。或许,国外度假地的高尔夫的经营之道,可以为海南国际旅游岛建设带来一些借鉴和启发。

国外度假地高尔夫的启示

文\海南日报记者 高虹



对每一个高尔夫球迷来说,美国加州圆石滩球场几乎是他们一生必打的梦想球场。
(资料图片)

美国圆石滩：举办国际赛事打开知名度

对每一个高尔夫球迷来说,美国圆石滩球场几乎是他们一生必打的梦想球场。因为,2010 年美国公开赛将在这里举行。1919 年,当两个业余球手杰克·内维尔和道格拉斯·格兰特在美国加州中央海岸建立起圆石滩球场,圆石滩就被誉为“世界上海洋和陆地的最佳连接处”。此后,圆石滩球场的国际赛事未曾间断过。尤其 2000 年,圆石滩举办了第一百届美国公开赛。在这一届公开赛中,泰格·伍兹取得了胜利。2001 年,圆石滩被美国《高尔夫文摘》评选为美国 2 万个球场中最好的球场。海南高尔夫球场协会会长、博鳌亚洲论坛国际会议中心高尔夫球会总经理刘炳和曾到圆石滩球场考察。他说,包括住宿在内,在圆石滩打一场球人均消费约 6000 多元人民币,而且要提前几个月排队预订。在球场打球也没有球童服务,完全靠球客的自觉和规范。纵然如此,人们还是对圆石滩球场趋之若鹜,甚至连贴上圆石滩球场标志的球衣、球帽也为人们争相收藏。“在球场硬件上,海南已经出现能够与圆石滩相媲美的精品球场,但我们在知名度上远远不如人家,”刘炳和说。

马来西亚：延伸大众化消费的产品链

说到马来西亚,很多人可能会想到槟城、兰卡威、诗巴丹、乐浪、刁曼等小岛。其实,马来西亚也是一个高尔夫乐园——33 万平方公里的土地上,分布着 200 来个高尔夫球场,它们坐落在高山、海滨、岛屿、热带雨林、乡村或闹市之中,已成为撬动马来西亚旅游的一大“拳头”产品。亚洲金融危机后,马来西亚政府将高尔夫作为全民健身运动加以推广,期望借此恢复经济发展,提出“高服务质量,低水平价位”理念。与海南不同,马来西亚旅游几乎没有淡旺季之分,因为夏季市场有着澳大利亚和新西兰客源的支撑。此外,马来西亚有亚洲航空和马龙航空两家廉价航空公司,开辟了很多直飞各地的航班,吸引了大批北欧游客来打高尔夫球。2007 年,省旅游局代表团曾专门考察了当地高尔夫旅游,由此总结出马来西亚成为高尔夫天堂的 10 大理由,包括高尔夫设施、航空、价格、气候、历史、规模、高尔夫地形、赛事、培训、夜间高尔夫服务等。时任省旅游局副局长张志平介绍,马来西亚 200 来个高球场分为高、中、低三个档次,适合各类高尔夫球消费群体。每个高尔夫球场都配套了吃住购娱等设施,如打包高尔夫套餐、免费接送打球等,将商务及高尔夫完美结合。据海南旅游代表团调查,马来西亚高尔夫倾向于大众化消费,并形成一条顺畅的产品链,普通球场打一场球只需 200 元人民币/人左右,加上吃、住也只需 350 元人民币。

泰国：政府鼓励补贴开辟各地航线

泰国不仅被公认为世界上最理想的旅游度假目的地之一,而且拥有 30 多个不同规模的高尔夫球场。不论去泰国哪个城市,都会发现那极富挑战性的绿色铺满了整个高尔夫球场。海南文化国旅总经理唐南海认为,在源源不断的客源背后,是多年来泰国政府对航空行业的政策扶持。从 2004 年起,泰国政府已批准该国廉价航空公司泰国亚洲航空公司享有八年免税优惠权。2008 年底,泰国社会动荡,经济一蹶不振。泰国政府首先考虑的是发展旅游业,政府补贴航空公司、酒店,通过优惠价格吸引游客,并把宣传口号从“神奇泰国”变为“神奇泰国,神奇价格”。今年,泰国国家旅游局与泰国航空又借泰国航空成立 50 周年契机,联合邀请中国球友前往清迈、巴提雅、普吉岛、华欣等四地参与高尔夫赛事。泰国的高尔夫球场数量多,价格也相对便宜。据了解,一般高档球场的访客价(包含果岭费、球童费、球车费)在 500—700 元之间,中档球场在 300—500 元人民币之间。此外,广为传播的知名度、完善的旅游度假配套设施、无障碍的语言环境等,也为泰国高尔夫招徕了大量境外客源。

印尼巴厘岛：世界特色高尔夫球场的高度浓缩

在国内打球,恐怕得走遍华北、华东和华南才能领略不同球场的巨大差异性,而在印度尼西亚巴厘岛,却几乎浓缩了世界特色高尔夫球场风格。巴厘岛上有 5 家高尔夫球场,风格分别涵盖了典型的海滨林克司风格球场、热带园林型球场、建于火山地形带的高山型球场、建于市中心的城市迷你型古老球场。其中,尼瓦纳高尔夫乡村俱乐部因其品质而成为巴厘岛球场代表作;首先是充满五星级挑战,初次打球者极易被其果岭一挫锐气;这里拥有悬崖海景,第七洞临近海神庙,伴着壮丽的印度洋景色。球客同行的家人也有消遣之地,前往紧邻的艾美酒店喝下午茶,在酒店二楼酒吧上即可欣赏海神庙以及退涨潮美景。导演顾长卫说,他最喜欢的高尔夫球场在巴厘岛。“18 洞的冠军球场,看星罗棋布的庙宇后,海水拍打着礁石,绿油油的高尔夫球场,雄壮的火山,给人远离尘嚣、置身世外的感觉。”

他是海南岛上第一位学会打高尔夫球的人

刘炳和:以高尔夫赛事引导海南旅游消费

文\海南日报记者 高虹

对于海南高尔夫,刘炳和绝对有发言权。他是海南岛上第一位学会打高尔夫球的人。此后,他的身份一再变化:海南第一家高尔夫练习场——台达练习场负责人;台达高尔夫球会的第一批教练;博鳌乡村俱乐部负责人;博鳌亚洲论坛国际会议中心球场担任执行副总、总经理;海南高尔夫球场协会会长。

国际旅游岛需要国际性旅游产品

海南周刊:《国务院关于推进海南国际旅游岛建设发展若干意见》中指出,建设富有海南特色的旅游产品体系,包括科学规划、总量控制、合理布局、规范发展高尔夫旅游。您怎么看待高尔夫在海南国际旅游岛建设中的位置?

刘炳和:国际旅游岛需要国际性旅游产品。高尔夫恰恰是当今世界风行的高端旅游产品,在媒体参与度、电视转播率、赞助等方面,高尔夫赛事仅次于足球和网球。三亚亚龙湾每年要承办上百个跨国公司、国内大型企业会议,几乎一半的会议都安排有高尔夫内容。可以说,在海南国际旅游岛建设背景下,高尔夫正是吸引国内外高端客源,有效延长游客停留时间,促进海南由观光旅游为主向休闲度假旅游为主转变、由数量增长型向效益增长型转变的重要抓手和拳头产品,将极大提升海南旅游的层次和品质。

海南周刊:随着海南国际旅游岛建设,对新建高尔夫球场的布局和规划有哪些要求?

刘炳和:海南是中国发展高尔夫运动的最佳地区之一。面对不可多得的稀缺资源,海南新建高尔夫球场要特别注意这几个方面。第一,严格审批,宁缺毋滥。海南高尔夫发展的重要条件之一,就是拥有对岛外乃至国外球客具有强大吸引力的精品高尔夫球场,如果大量建设一般性低档球场或采用低消费低档次的经营方法,难以吸引高尔夫球客千里迢迢来海南消费,而本地高尔夫人口又无法形成规模,发展下去必然是恶性循环。第二,要注重与房地产开发的互动与控制。高尔夫作为一项健康的运动在海南蓬勃发展能提高潜在客源的购房欲望,从而推动海南房地产的发展。反过来,房地产的兴旺也为海南高尔夫业带来更加稳定和广阔的市场。第三,注重建设中的环境保护。

举办国际赛事应成为一种长效机制

海南周刊:您认为目前制约海南高尔夫发展的主要因素有哪些?

刘炳和:主要还是知名度的问题。推介一个高尔夫旅游目的地,最直接、最见效的办法就是举办大型国际赛事,而海南恰恰缺大型国际赛事推广。每年定时定期举办大型国际赛事,应成为政府部门的一种长效机制。其他的制约因素还包括税收政策、缺乏客源市场、球场运营成本不断提高等。

海南周刊:面对未来休闲旅游高尔夫重地的目标,海南高尔夫还有多远的距离?

刘炳和:目前,海南高尔夫经营环境存在的主要问题不容忽视。首先,本地打球人口太少,球场会员证销售不足,访客消费利润微薄,给后期的运作带来沉重的经济负担。其次,高尔夫从业人员的素质不适应市场的需要。再者,球场经营也比较品种单一,未能开展多种经营。第四,缺乏专业性强的经营管理人才,尤其是缺乏营销方面的专家,对海南高尔夫市场的开拓力度不够,在舆论和政策上缺乏相应的扶持。

针对海南高尔夫面临的困难应采取相应的措施,包括政府和社会对海南发展高尔夫产业的重要性提高认识,提升支持的力量;改善高尔夫的经营形式,发展与高尔夫运动密切相关的高尔夫房地产业、赛事与传媒产业、教育培训产业等产业;提高业界的经营管理水平,尤其注重提高营销策划水平。