

2002  
首届年会

酒店客房爆满,论坛会址游人如织,高尔夫球场球迷纷至沓来……

## 博鳌品牌 商机无限

Brand Name of Boao Implies Business Opportunities

### 海南机遇

在论坛成立大会之后,博鳌的商机已经凸显。在人气骤升的作用下,无论是对博鳌镇的旅游及服务行业的推动,还是对琼海及海南旅游和招商引资的推动,还是对海南加强对外交往合作、扩大开放等方面的作用都十分明显。在经济低潮时撤走的许多公司又重返故地,图谋东山再起。北京红石、广铁集团等加入了博鳌的开发建设……



年会过后,博鳌效应凸显,膜结构迎来众多游客。



论坛带旺博鳌旅游。

智能化、超五星级的金海岸温泉大酒店客房爆满,膜结构的博鳌亚洲论坛会址游人摩肩接踵,川流不息。林斯克风格的高尔夫球场球迷纷至沓来,挥杆不断。

人们从四面八方涌向博鳌,涌向玉带滩,涌向万泉河入海口……

#### 会议经济

东盟高官磋商会议来了,中国-东盟科技合作联委会第二届会议来了,博鳌21世纪房地产论坛来了……博鳌亚洲论坛首届年会的成功举行,让业内人士看到,无论从自然资源,还是发展模式,博鳌与达沃斯、戛纳都有相似之处,博鳌的自然条件甚至更好。

而会议向旅游发展已成趋势。整个南中国海从国际旅游大格局看,正日益升温。而博鳌所处的优越的地理位置、生态环境高度的综合性和全面性,以及气候、温度等,都堪称一流,因而发展会议旅游潜力很大。

博鳌会议旅游初露锋芒,但旅游观光市场却已是成长期。一个还需耐心,一个唾手可得。但既然市场定位在高档的国际会议旅游,那就不要让低层次的观光旅游扰乱了这一地位,尽管这会有一些眼前利益的损失。

博鳌亚洲论坛让海南旅游看到:会议旅游,会议是线,旅游是点。除了“线”要明确、清晰、有针对性外,“点”也要是齐备的、适合的和耀眼的,串起来,便能成为很好的卖点。

#### 旅游增速

从某种程度上说,博鳌旅游改变

了海南旅游旺丁不旺财的尴尬局面。博鳌水城从2001年7月1日对游客开放,短短几个月,门票收入就达300多万元。高尔夫球场一举扭亏为盈,2001年接待游客8000多人次。以前每年收入100万元,现在每月收入100万元。

博鳌旅游还改变了海南旅游“大超市”、“大排档”,而没有高档“专卖店”的形象。博鳌在发展旅游时按最好的、精品的意识去做。博鳌的硬件是公认的,膜结构的亚洲论坛会场、金海岸温泉大酒店,以及正在建设的会展中心,其设计建造、内外部装修、配套设施等,无不是以最好、最现代和最方便舒适的精品意识去做的。正因为如此,金海岸温泉大酒店以高价位推出的时候,客人不仅没被吓退,相反还纷至沓来,以能入住为荣。

坚定精品意识,从一味迎合游客到引导游客享受旅游精品,才能把海南旅游推向更高的层次。这是博鳌给海南旅游最大的启示。

#### 商务投资

首届年会,中国远洋运输(集团)总公司总裁魏家福当选为博鳌亚洲论坛理事会理事。“中远与博鳌是天造地设的组合。”魏家福提到,中远和另两家股东一道,投资建设水城,创造了让世人瞩目的“博鳌速度”。我们正在投资建设东屿岛,还将有一批国际标准的配套设施,这些设施的建成,不仅为每年的论坛年会提供最好的地点与空间,还会成为国际会议的集中地,并最好地发掘和配置海南的旅游资源。

霍震寰是爱国港商霍英东先生的二公子,香港霍兴业堂置业公司,有荣有

限公司、立信置业有限公司董事总经理,此次是第四次到海南。来到博鳌,他连声称赞博鳌是个神奇的地方。他认为博鳌的建设把天然条件发挥到了极致。此次他正是借参加论坛年会的机会,了解海南的情况,如条件成熟考虑投资海南。

澳门中华总商会理事长许世元是第一次来到海南。除了公务,许世元称在海南还有一点“私事”——尽可能地寻找合作伙伴。许世元在澳门从事进出口、建筑、饮食等多元化行业,他说,他对海南的胡椒、橡胶、椰子等非常感兴趣,希望能寻到对口公司,加强澳门和海南的经济合作。

#### 牵手合作

参加首届年会的香港特别行政区行政长官董建华,是第一次到海南。其间,他谈到香港与海南进一步合作的问题。他认为海南非常美,博鳌非常美,海南的人民也十分热情。年会期间,董建华与海南省的领导人进行了会面,双方交流充分。离开博鳌回香港前,董建华与海南省领导人又进一步会面。他说,这几天,他有幸了解到了香港在海南的投资情况。相信香港与海南的合作,在旅游、农业等方面都会有很多机会。他提到,在香港,旅游业一直是特区政府十分重视的产业,也是我们发展经济的重点。海南岛有十分美丽的旅游资源,香港和海南在这方面的合作将有很大空间。

据统计,2001年博鳌水城接待旅游度假客人达90万人次,占全省旅游总人数的8%;春节黄金周期间,博鳌景区来往游客7万余人,约占来琼海旅游人数的一半。服务业为博鳌创造了3000多万元的产值,使财政收入增长了整整一倍。