

新兴市场国家或地区建设高尔夫球场的主要目的,是与旅游相配合,利用优美环境吸引度假游客,把高尔夫作为度假休闲的活动项目。

# 一个高球带动度假产业链

文\海南日报记者 杨春虹

澳大利亚高尔夫球旅游团爱好者在亚龙湾享受高尔夫球度假的悠闲与自在。

海南日报记者 张杰 摄



在东南亚,以旅游业为支柱产业的国家都有相对发达的高尔夫运动,泰国即使是很小的城市也有一两个高尔夫球场,马来西亚、印尼同样如此,每年都吸引着大批欧美、日韩和港台的高尔夫游客前往消费度假。

海南岛作为一个新兴旅游目的地,在经历了日韩游客带来的前两轮高尔夫旅游高潮后,高尔夫旅游的度假产业链不断得到完善和提升。现在,不少球会又开始把眼光转向潜力更为巨大的国内市场。

## 高尔夫旅游的广阔前景

10年前,当大批日本游客涌上海南岛享受挥杆乐趣时,岛内不少球会和旅行社还感到有些惊讶和突然。毕竟,在当年的国内市场,高尔夫还是一个高高在上的贵族运动。

日本高尔夫人口却超过2000万,平均每8个人中就有一个是高尔夫爱好者,是高尔夫球人口比例最高的国家。日本人到海外旅游、经商或常驻,第一休闲运动就是高尔夫;台湾则拥有高尔夫人口200多万,每10个人中就有一个高尔夫爱好者。

“国内高尔夫人口被远远低估了,远远不止83万!”博鳌亚洲论坛国际会议中心高尔夫球会球会总监周陆斌认为,去年发布的高尔夫白皮书对国内高尔夫人口的估算太保守,以目前国内已经公布的1200家球会来计算,仅会员就远不止这个数。而且随着高尔夫运动被列为奥运项目,中国高尔夫运动也将会迎来一个非常大的发展。

尽管在国内率先开展发展高尔夫旅游,但与全球三大高尔夫旅游目的地相比,海南的旅游高尔夫产业其实才刚刚起步。如美国加州共有大约1140个球场,加州不仅球场成行成市,其酒店、餐饮等旅游配套设施也非常齐全,可一路游览一路打球;英国拥有3000个高尔夫球场,圣安德鲁斯镇的四个古老球场风景,已经与当地居民的生活习俗文化融为一体,也成为全球高尔夫文化的独特风景;全球公认的旅游目的地泰国,以曼谷为中心1小时车程的优质球场就密集分布了100多个高尔夫球场。

“海南高尔夫与旅游并未真正捆绑起来达到强强联合,尤其是对海南旅游高尔夫的品牌塑造、文化氛围营造,都还需要不断提升完善。”今年8月,海南省旅游协会组织召开的旅游与高尔夫的研讨会上,与会球会负责人、旅行社负责人认为,两个行业应更好地联手共同将海南高尔夫这一健身体育产品转变成高端旅游产品,并从一定程度上推动海南旅游从观光向休闲度假转变。

## 高球带动高端度假产业

“其实,作为高端休闲度假,高尔夫旅游者不但会为球会带来收益,更会带动航空、酒店、餐饮、免税购物、媒体广告和教育培训等等相关产业的发展,带动的是整个高端度假产业的发展。”兴隆康乐园高尔夫球会相关负责人杨劲滔认为。

豪阳国旅总经理林尤胤说,在旅行社推出的产品中,高尔夫旅游产品绝对是属于高端度假产品。一般在行程中包含了高尔夫产品,在酒店、餐饮、购物等其他方面的消费也都是高端的。如现在面向台湾游客就推出了邮轮假期+高尔夫度假,都是属于高端度假旅游产品。

“其实现在更多的国内高尔夫游客是直接通过球会互动上岛

打球的,这部分游客的消费力很可观。”周陆斌说,以自己的球会为例,过去可能更多是依赖旅行社带来的日韩游客,现在旅行社客源仅占总接待量的1/5,与旅行社安排统一行程相比,这些游客的需求更为多样,对相关产业的带动也会更为丰富。

同济大学高尔夫商学院院长邱灿华认为,高尔夫带动力很大,能带动相关产业链,是一个综合体。如能吸引世界各地的高球爱好者来旅游,这部分游客显然都属于中高端消费群体。而区域需要考虑的是如何为高尔夫旅游者提供更好的服务、更便利的交通以及如何更方便地收集到当地的高尔夫旅游信息。

中国高尔夫球协副主席、原中国奥委会副主席何慧娴认为,海南的免税购物政策,将对高尔夫旅游带来更大利好。如海口观澜湖举办高尔夫世界杯赛,高尔夫球明星有很多痴迷的观众,这些球迷当中,有许多人是有一定社会地位和经济能力的,高尔夫世界杯在海南举办,会吸引这些痴迷的球迷到海南旅游消费,同时也会吸引国内的高球爱好者来海南旅游消费。

“在国内高尔夫发达地区,不少地方政府都已经在税收、土地等政策方面给予支持,作为带动海南高端度假的‘火车头’,希望海南也能够出台相应的优惠、鼓励措施。”不少球会负责人表示。

## “两南”激烈拼抢国内市场

与北京、上海和广州等地的城市型球会不同,对于海南岛球会而言,岛内近万人规模的高尔夫人口,远远不足以支撑全岛30家左右的高尔夫球场,在失去日韩市场之后,未来的市场在哪里,是大家共同关注的焦点。

“在日韩市场的火爆结束之后,好像失去了方向,不知道未来的市场在哪里?”周陆斌的困惑也是业界不少人的困惑。“现在的困难是暂时的,未来的市场一定是在国内!”杨劲滔对此非常肯定,现在,与北方球会的互换,是康乐园的最好收益。北方球场大多11月就关闭,球友不得不南下寻找新的打球地。在日韩市场受全球金融危机打击后,这成为目前处境艰难的岛内球会主要的生存之道。

同样需要依靠“输入客源”,又同是旅游大省和高尔夫球大省的云南,与海南一起成为主要承接地。海南球会坦承,这是一个强劲的对手,云南球场备受国内外客人青睐,其魅力就在于球场品质好,以昆明春城高尔夫球会为代表,众多高品质球场的存在代表了云南高尔夫品牌。“海南球会无论设施、服务都参差不齐,但价格相差不多。”周陆斌认为,是否可以借鉴星级酒店的管理方式,将球会进行分类管理?周陆斌认为,这样可以针对不同目标客户提供相应服务,更好地规范岛内高尔夫市场。

而在7月的国际旅游岛韩国专项促销活动中,韩国旅行社就表示,对海南市场依然充满信心,尤其近年来海南推进国际旅游岛建设,旅游设施、旅游环境都有大幅度提升,海南的球场建设也非常快,目前最大的阻碍来自于两个方面:一是航空的瓶颈,自从受金融危机影响旅游包机停飞后,从韩国到海南必须从广州、上海转机,非常不方便;二是近年来海南酒店价格涨幅过大,更多的韩国高尔夫游客不得不转道东南亚,而在中国更多的是选择了云南。

面对海南高尔夫目前“一年等一季、一季养一年”的现状,在日前举行的旅游与高尔夫研讨会上,业界就表示,高尔夫旅游业要发展,需要政府搭建平台,也需要高尔夫与旅游业抱团营销,共同做好、做大高尔夫旅游市场这块蛋糕。 周

