

“滴！”扫码、刷脸、入园，3秒之内一气呵成。这是我省自5月1日起启用旅游年卡后，游客所能感受到的最直接的便利。相比全年无限次畅游22家景区，旅游体验的提升，成为不少游客更为看重的因素。

而这，也是我省一些传统旅游景区寻求突破的方向，从门票经济转型升级为消费经济，挖掘消费需求，打造高品质旅游产品，为海南建设国际旅游消费中心贡献力量。

2018年底，国家发改委发布《海南省建设国际旅游消费中心的实施方案》，提出要积极培育旅游消费新业态、新热点，提升高端旅游消费水平，推动旅游消费提质升级，进一步释放旅游消费潜力。

刚过去不久的“五一”小长假，我省各景区交出了不同的成绩单。成绩单背后，有共识，有疑惑，也有更多期望。



↑三亚海昌梦幻海洋不夜城已成为不少游客晚上休闲的首选。



→三亚·亚特兰蒂斯丰富的旅游体验吸引了众多游客。



↑5月1日，海南旅游年卡在各大景区启用。

←三亚亚龙湾热带天堂森林公园推出的玻璃栈桥成为“网红打卡地”。
(本版图片均由本报记者 武威 摄)

A
传统单一观光型景区吸引力正减弱，游客量增长触及“天花板”

景区去过一次就行了？

让传统景区吸引力正减弱，游客量增长触及“天花板”

据海南省旅游景区协会秘书长苏群透露，今年一季度，全省5个5A级景区中，有4个景区接待人次同比下降，降幅最大的接近20%。4A级景区中，大部分景区接待量也出现下降。

我省一些传统旅游景区已经感受到危机。2017年，南湾猴岛游客接待量逾100万人次，成功进入海南旅游景区排行榜的前十名。“但我们清醒地意识到猴岛生态旅游不仅面临着巨大的压力和挑战，而且面临着如何实现新的跨越的问题。”海南陵水猴岛旅业发展有限公司董事长张杰说，当前猴岛的发展面临诸多困境，如已经开发的生态旅游产品渐趋老化，周边新兴景区的崛起加剧了市场竞争……诸多问题亟待破解。

在海边感受撒网捕鱼的乐趣，和朋友租一艘游艇出海……在今年“五一”小长假期间，越来越多的游客热衷于在海南寻找新鲜玩法和独特体验。

来自陕西的郭佳妮就是这样一位旅游达人。在她看来，景区不再是游客的唯一选择，“景区去过一次就行了，没什么新东西，动辄100多元一张的门票，一家人玩一趟1000元就没了……”

但另一面，我省各大景区在“五一”小长假中依然开启了“人海”模式。不可否认，传统旅游景区依然掌握着核心和优质的旅游资源：美丽的海岛、奇异的雨林、有价值的人文……

在业内人士看来，虽然小长假的游客数量多，但不少景区受到接待瓶颈限制，短短几天对全年的收入贡献实际较弱。

实际上，目前国内大多数景区的游客增长已经到达“天花板”，趋于平稳甚至下滑，游客再增长的空间十分有限。在2018年上市景区的财报中，也反映出了这一担忧：张家界等一些旅游景区的旅游营收和利润都出现了大幅下降。

海南也未能独善其身。“旅游者由原来以景区观光为主逐步转变为休闲度假游，旅游活动空间更大。旅游产业的内部结构也由初期以景区为主逐步转变为多业态并重。特别是随着全域旅游的深入推进，旅游活动和旅游产业的发展空间得到了极度放大，给传统单一观光型景区带来了很大的竞争压力。”中国海洋学会海洋旅游专业委员会副会长陈耀认为，海南传统景区游客数量增长已经动力不足。

据海南省旅游景区协会秘书长苏群透露，今年一季度，全省5个5A级景区中，有4个景区接待人次同比下降，降幅最大的接近20%。4A级景区中，大部分景区接待量也出现下降。

在业内人士看来，正是这种开放式的运营模式，吸引了巨大的流量，从而带动更多旅游消费。

“不同于其他主打自然风光、主题公园的传统景区，我们提出‘三亚是个不夜城’这个概念，将三亚海昌梦幻海洋不夜城打造成一个美食游乐世界，开启开放式街区，实行菜单式消费，满足游客全天候的休闲娱乐需求。”三亚海昌梦幻海洋不夜城总经理李洪峰说。

这和西湖景区有着异曲同工之妙。2002年，西湖景区成为全国第一个免费开放的5A级风景区，打破了以往依赖门票收入的旧模式。免费开放西湖，不但使得游客人数大幅增加，而且游客逗留时间也得到延长，综合花销持续增加，带动了景区乃至杭州市宾馆、餐饮、交通等行业的发展。

从门票经济转型升级为消费经济，正成为越来越多景区的共识。数据表明，旅游产业链效益约为门票价值的7倍。

B
打造国际旅游消费中心，亟需更多高品质旅游产品
让人艳羨的景区“黑马”

旅游年卡背后的景区考量

■本报记者 赵优

C
传统景区亟须转变固有思维，培育旅游消费新热点
什么才是核心吸引力？

总策划：曹健
执行总监：齐松梅
视频剪辑：李玮竞
视频拍摄：武威
版式设计：张昕
执行总监：许世立
执行总监：陈成智

但要打破固定思维，并不容易。

“五一”小长假期间，郭佳妮和朋友去文昌某一景区，希望在天亮之前登山欣赏海上日出，却被告知景区9点才营业。这种被拒之门外的感觉让郭佳妮十分扫兴：“比起几十元一张的门票钱，我愿意花更多的钱在山上露营看海上日出。”

“在这样的背景下，景区改革势在必行。景区的转型升级，也是旅游产业的供给侧结构性改革。”海南呀诺达圆融旅业股份有限公司常务副总经理聂世军说，如今，海南旅游景区面临同质化的现象，无论乎两个选择，要么拼价格，要么拼个性化、品质化的产品，后者无疑是最佳的选择。“培育旅游消费，旅游项目的核心吸引力是关键，这必须结合自身资源，将优势发挥到极致，同时准确把握和挖掘游客的内在需求。”

2008年开园至今，呀诺达先后推出踏瀛戏水、雨林露营、真人CS、雨林滑索、悬崖秋千、玻璃观景平台等项目，而多数项目都是根据游客需求的变化策划推出的。目前，门票收入仅占呀诺达景区总收入的30%，二次消费占比超过50%，经营业态和模式更加良性。

旅游产品和旅游服务是否具有核心吸引力，亦是游客是否愿意消费的关键。

上世纪九十年代，南湾猴岛和东郊椰林、东山岭、天涯海角一起被称为海南旅游的四大名片。原本，这些传统景区对郭佳妮并无吸引力，但因为呆呆岛的出现，让她“种草”（网络用语，意为受其他人推荐影响，也喜欢上了某样事物）了南湾猴岛。

融媒·延伸

扫一扫看视频
旅游景区转型升级

