

昆明城郊乡村旅游目的地开发模式研究

查 芳

(安康学院 经管系, 陕西 安康 725000)

摘要: 以昆明市区为中心, 按照距离的远近, 对昆明城郊近、中、远程三个乡村旅游目的地开发, 分别从旅游地类型、依托类型、开发条件、发展阶段和市场特点等方面进行比较分析, 从旅游产品供给对应旅游市场需求角度, 总结其市场开发模式, 并得出关于乡村旅游开发的几点结论。

关键词: 昆明; 城郊; 乡村旅游; 开发模式

中图分类号: F592.3 文献标识码: A 文章编号: 1009-024X (2006) 06-0038-05

Study on the Developing - Mode in Rural Tourism Sites in Kunming

CHA Fang

(The Economics - Management Department, Ankang University, Ankang 725000, Shaanxi, China)

Abstract: This paper compares the development of three tourism destinations, which are classified by the distance to Kunming, in destination type, development condition, developing stage and market characteristics. Summarizes the development modes of tourism products from the view of its demand and supply, and then draw several conclusions about rural tourism development.

Key words: Kunming; the outskirts area; rural tourism; developing - mode

在1855年, 法国参议员欧贝尔带领一群贵族进行了一次郊外农村度假活动, 此后, 乡村旅游在欧洲兴起并兴盛起来⁽¹⁾。在德国、法国、西班牙等欧洲及美洲国家, 乡村旅游已具有相当规模, 走上了规范发展的轨道⁽²⁻⁴⁾。我国国内乡村旅游从20世纪80年代末兴起, 因起步较晚, 目前尚处于初级阶段, 但乡村旅游已成为国内旅游的一支重要力量⁽⁵⁾, 全国各地涌现出了一大批具有鲜明乡土特色的乡村旅游目的地, 不仅为城市居民提供了新的旅游休闲地域与空间, 而且为农民致富和农村发展开辟了新的途径⁽⁶⁾。

随着现代交通条件的改善和市民周末休闲时间的增加, 以城市为中心的辐射旅游区大大扩大了范围, 居民外出休闲, 特别是亲朋、家庭等外出旅游日益增多⁽⁷⁾。乡村是怀旧心情、健康情节、遗产留存、自然与文化的特殊混合体⁽⁸⁾, 吸引着城市人来到乡村进行旅游活动, 这为城市郊区的乡村旅游目的地的开发带来机遇。乡村旅游的目标客源市场主要是城市人口, 乡村旅游目的地一般都选择在距离都市较近的乡村地区⁽⁹⁻¹⁰⁾, 目前国内乡村旅游产品存在明显的产品、消费初级化, 产品粗加工和经营的粗放等问题⁽¹¹⁻¹²⁾。关于乡村旅游开发模式, 主要有发展过程、地域分布和经营模式几个方面的研究⁽¹³⁻¹⁵⁾, 冯淑华对古村落的客源市场和行为模式进行了分析⁽¹⁶⁾。可见, 目前国内关于乡村旅游开发研究, 从市场的两面即市场需求与产品供给进行的实证研究较少, 也未见有以一个城市为中心按照距离的远近, 进行城郊乡村旅游目的地开发纵向比较研究的相关报道。本文选择以昆明市区为中心, 按照距离的远近以及行政区划, 对昆明城郊休闲带近、中、远程三个乡村旅游目的地的开发进行比较分析, 从旅游产品供给对应旅游市场需求角度, 总结其市场开发模式。

一、昆明城郊休闲带近、中、远程乡村旅游目的地的开发模式

昆明市是云南省省会, 位于滇东高原中部, 是云南省经济、文化、政治中心, 人均国内生产总值接近1000美元, 已进入小康水平, 1997年中国城市综合实力50强评比昆明列第十四位⁽¹⁷⁾, 居民的消费能力在全省名列前茅, 随着我国五天工作制以及三个黄金周的实施, 昆明城市人口具有更强的出游力。以下按照距离昆明市区远近不同以及行政区划的不同, 近程选取昆明周边的团结乡“农家乐”旅游开发⁽¹⁸⁾、中程选取玉溪周边的黄草坝生态休闲度假村旅游开发、远程选取新平县古州野林景区旅游开发为例, 对昆明城郊乡村旅游目的地的开发进行案例分析。

收稿日期: 2006-06-11

作者简介: 查芳 (1969-), 女, 陕西岚皋人, 安康学院经管系副教授, 研究方向: 旅游资源开发与保护。

（一）昆明城郊休闲带近程乡村旅游目的地开发模式

1. 开发背景

团结乡，全称是云南省昆明市西山区团结彝族白族乡，位于昆明市西郊，乡政府所在地距昆明市区 17 公里。过去，团结乡是一个典型的“吃粮靠返销，花钱靠贷款，生产靠救济”的贫困山区乡，80 年代大力发展以采矿业为龙头的乡镇企业，实现资本原始积累。1998 年初，开始试办“农家乐”旅游至今。2004 年云网 4 月 22 日消息：“昆明市团结乡乡村（民居）农家乐通过国家旅游局验收，成为云南省首个全国农业旅游示范点”^[19]。

2. 市场定位

以昆明市民为主要客源市场，重点开拓周末旅游、家庭式旅游及中小學生夏令营活动等客源，办出特色后逐步推向省内其他地区、省外、海外客源市场。这在本次对团结乡游客的问卷调查中也得到了印证，来自于昆明市的游客占到游客总量的 92.6%，这说明团结乡的核心客源市场是昆明市。

3. 产品供给

团结乡在旅游产品开发方面，以“吃农家饭、住农家院、干农家活、享农家乐”为主题，集农业观光、民俗、休闲度假旅游为一体的“农家乐”旅游项目为核心产品；积极改善交通、通信基础设施建设，旅游通达性大大加强；团结乡政府还成立了民族文艺表演队、昆明地区第一支农民时装表演队；在推出“农家乐”之后，先后完善、开发建成了棋盘山、豹子箐、桂皇阁、霞龙潭、“欢喜滑草场”、万亩果园等生态旅游区（点）。尤其是“欢喜滑草场”，它是西南第一家滑草场，20900 米的速滑赛道已经载入吉尼斯世界纪录。这些旅游区（点）为“农家乐”增加了活动内容，“农家乐”为旅游区开发提供了配套的接待住宿设施，二者相辅相成，连为一体。“农家乐”与生态旅游区（点）配套开发，是团结乡探索出的一条新路子。团结乡先后在中央及省、市电视台和报刊进行了广泛的宣传，同时通过旅游交易会、各种节庆活动和散发宣传资料等多种方式积极促销，使这一特色品牌在昆明旅游市场形成了较大的冲击波，有力地推动了“农家乐”客源市场的发展。

4. 开发模式

团结乡“农家乐”的成功，很大程度上是抓住了现代城市人渴望回归自然的机遇，依托云南省会昆明这个巨大的客源市场，开发出满足城市人口回归需求的乡村旅游产品。（1）团结乡“农家乐”旅游依托的是昆明这个大市场，属于城市依托型；（2）从资源组合配置来看，是以乡村景观与旅游景点组合互补型的旅游开发；（3）从产品开发特点来看，是依托“农家乐”不断进行生态旅游区（点）配套开发。（4）从市场的两个方面来看，城市（昆明）与近程城郊乡村旅游目的地（团结乡），两者之间形成一个双向市场模式，即昆明是核心客源市场，具有乡村旅游需求，团结乡提供乡村旅游产品供给（机会市场略）。

（二）昆明城郊休闲带中程乡村旅游目的地开发模式

1. 开发背景

黄草坝村在行政上隶属玉溪市红塔区春和镇，地处红塔区的西部，距中心城区仅 18 公里，距省会昆明 102 公里，交通便捷。虽然享有“玉溪的香格里拉”及红塔区中心城区的“后花园”之美誉，但是黄草坝作为一个典型的农业社区，在此之前的旅游业发展基本处于空白和停滞状态，整体认知形象也较为模糊，还没有形成具体的特色旅游产品，但红塔区强大的经济实力及城区居民强大的消费能力，使得黄草坝的旅游业开发具有坚实的经济后盾和稳定的市场基础。

2. 市场定位

黄草坝目前的现实游客很少，根据红塔区旅游地的客源市场现状及未来发展趋势，结合黄草坝旅游资源特色，以黄草坝优美的绿色生态农业文化景观为基础，按照各层次客源市场对黄草坝旅游业发展的重要程度和促进程度，按客源流量，把黄草坝的目标客源市场细分为一级客源目标市场——玉溪红塔区及周边地区，二级客源目标市场——昆明地区和机会客源目标市场。旅游开发市场定位为近距离、周末节假日、自驾车、休闲度假旅游。

3. 产品设计

黄草坝旅游资源最大的特色可以用一个字来表述——“绿”，表现为“三绿”，即视觉景观的“绿色”、多元文化和谐的“绿意”和农业生产养种植的“绿产品”。在这“绿色”、“绿意”和“绿产品”的理念下，其旅游产品设计以生态农业观光旅游产品为基础，以特色旅游餐饮产品和绿色旅游购物产品为主体，以彝族生产、生活体验性旅游产品和特色旅游交通产品为补充，以休闲度假产品为中、远期规划目标，形成主题鲜明、重点突出、开发层次清晰、多元文化并存的生态休闲度假旅游产品。根据黄草坝旅游的特点、现在旅游市场的需求，结合黄草坝社会经济现状，主要开发观光、体验、购物和康体四类旅游产品，形成黄草坝生态休闲度假村旅游产品及项目系统，并注重同类产品的不同档次开发设计，以满足不同层次游客的不同旅游需求。

4. 开发模式

随着生活节奏的加快、工作压力的加大,越来越多的人改变了传统的走马观花式的旅游方式,而选择了放松心情、贴近自然的旅游行为,以近距离、休闲度假为旅游目的的游客越来越多。黄草坝生态休闲度假村的开发,正是基于这样的大背景下,以黄草坝美景度极高的乡村景观为吸引,通过目标游客调查分析而确定的产品定位。(1)从其依托的类型来看,属于资源+市场型;(2)从资源组合配置来看,属于以纯粹的乡村景观为对象的旅游开发型;(3)从产品开发特点来看,是高起点、多层次休闲度假乡村旅游产品开发;(4)从市场的两个方面来看,黄草坝生态休闲度假村的旅游开发,客源市场是两个层次,其相应的产品供给也是两个层次,产品设计非常强调乡土性、可行性以及同类产品的层次性,以满足多层次的旅游需求,黄草坝的旅游产品供给与两个层次客源市场之间形成两个双向市场模式(机会市场略)。

(三) 昆明城郊休闲带远程乡村旅游目的地开发模式

1. 开发背景

古州野林在行政上隶属玉溪市新平彝族、傣族自治县新化乡,距乡政府仅 1km;位于新平县城正北方,距新平县城桂山镇 29km;距云南省会昆明 209km,距玉溪市政府驻地红塔区 90km。雄奇的古树与千奇百怪的巨藤是古州野林最具号召力的旅游资源亮点。古州野林景区在此之前已经开发,但主要以景区游览观光旅游产品为主,游客停留时间短,消费水平低,游客自开发以来一直处于自然增长状态,当地希望通过旅游带动经济发展的愿望难以实现。新平县目前已经开发并成功推出一些特色旅游节日,如花街节等,形成了一定的市场知名度,“花腰傣”、“哀牢山”、“磨盘山”等旅游品牌的开发,使新平旅游业特别是假日旅游得到了一些突破性进展,在此背景下,新平县各级政府决定对古州野林景区进行新的规划与设计,期望推出独具特色的“古州野林游”。

2. 市场定位

根据对古州野林景区现实游客问卷调查显示的游客地域特征,以及对未来发展趋势的预测,把古州野林的客源市场细分为一级客源目标市场——玉溪红塔区及周边地区,二级客源目标市场——新平县城,三级客源目标市场和机会客源目标市场——昆明,以及机会客源目标市场,确定开发客源市场的目标层次。旅游开发市场定位为近距离、周末和节假日、自驾车、休闲度假旅游,开发针对昆明和玉溪周边地区的观光、科考、体验项目和针对新平县的度假项目。

3. 产品设计

从新平县新化乡古州野林景区开发的资源分析可以看出,新化乡古州野林旅游资源最大的特色可以用一个字来表述——“古”。表现为“三古”,即社会历史的“古州”、原始古藤的“古林”和彝族博大精深的文化“古风情”。这“古州”、“古林”和“古风情”的古州野林正是久居闹市的都市人渴求的“回归大自然”和“回归文化”的最佳选择地。通过对古州野林现实游客、目标游客的问卷调查,分析古州野林游客的需求特征,针对古州野林景区开发的资源特点,其旅游产品设计在以满足多层次游客市场需求的前提下,针对古州野林景区目前的旅游开发主要以观光为主、游客停留时间短、基础设施差等问题,新的古州野林景区旅游开发着重进行改进旅游产品开发,以景区古树奇藤为吸引,全方位进行以景区为依托的乡村旅游开发,让当地社区居民更多地参与到旅游中来,增添更多参与性强、具有当地民族特色的娱乐旅游产品,为游客提供多层次、多参与、多体验的优质旅游产品,延长停留时间,为增加当地居民收入及促进当地经济发展做出贡献。

4. 开发模式

现代旅游的发展趋势表明,游客更加喜欢休闲度假和游览娱乐旅游产品。通过对现代旅游发展趋势以及现实游客和目标游客的问卷调查分析,新的古州野林景区旅游开发着重进行改进旅游产品开发,增加以古州野林景区为依托的乡村旅游产品开发项目,让更多的当地社区居民参与到旅游中来,使游客能够体验少数民族的生活、娱乐方式,或者进行专项旅游等,延长游客的停留时间,提高游客的消费水平,提高当地经济收入。新平县古州野林景区旅游开发,(1)从依托类型来看,属于资源型;(2)从资源组合配置来看,是以旅游景点与乡村景观组合互补型;(3)从产品开发特点来看,是在古州野林景区旅游基础上的多层次改进旅游产品开发;(4)从市场的两个方面来看,其客源市场是三个层次,相应的产品供给也是三个层次,古州野林景区的旅游产品供给与三个层次客源市场之间形成三个双向市场模式(机会市场略)。

二、昆明城郊休闲带近、中、远程乡村旅游目的地开发模式比较分析

团结乡“农家乐”旅游、黄草坝生态休闲旅游度假村、古州野林景区旅游开发三个案例,都是在人类渴望“回归自然,返璞归真”的大背景下,以独具特色的乡村景观为旅游吸引,进行的乡村旅游开发。但由于资源、市场、开发时序等诸多因素的不同,三者又各具特色(见表 1)(见图 1)。

查 芳：昆明城郊乡村旅游目的地开发模式研究

表 1 昆明城郊乡村旅游目的地开发比较分析表

类别名称		近 程	中 程	远 程
项 目		团结乡“农家乐”旅游	黄草坝生态休闲旅游度假村	古州野林景区旅游
旅游地类型		有规划已开发旅游地	无开发旅游地	无规划已开发旅游地
依托类型		市场型	资源+市场型	资源型
资源组合配置		以乡村景观与旅游景点组合互补型	以纯粹的乡村景观为对象的旅游开发型	以旅游景点与乡村景观组合互补型
开发条件	优势	①依托昆明这个巨大的客源市场；②各级政府支持；③经济基础好	①各级政府支持；②社区参与积极性高；③资金投入高；④资源美景度高；⑤玉溪市场消费能力强	①各级政府支持；②资源奇异度高；③社区参与积极性高
	劣势	资源条件一般	知名度不高	经济基础差，距离消费能力强的玉溪、昆明市场较远
客源市场层次（机会市场略）		①一级客源市场	①一级客源目标市场 ②二级客源目标市场	①一级客源目标市场 ②二级客源目标市场 ③三级客源目标市场
产品供给层次		针对核心客源市场	针对两级客源市场	针对三级客源市场
市场模式		一个双向市场模式	两个双向市场模式	三个双向市场模式
产品特点		产品的不断创新，但要注意发展过程中的城市化倾向	顺应现代旅游发展方向的高起点旅游开发	顺应市场需求，进行旅游产品改进、更新
发展阶段		已成为比较成熟的乡村旅游目的地	规划设计阶段	改进旅游产品开发阶段

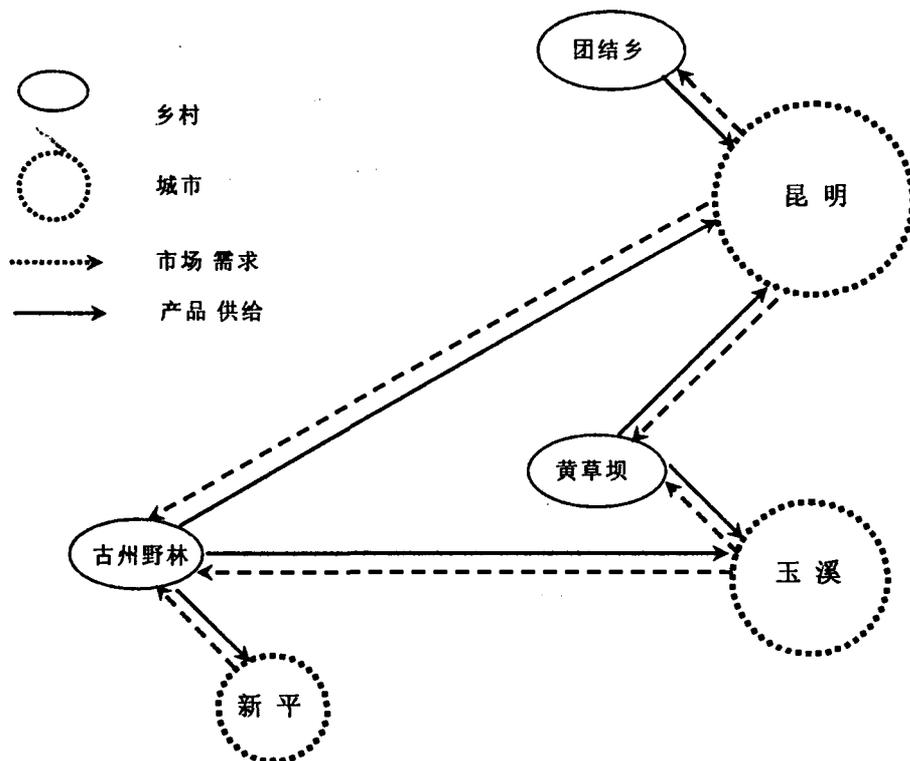


图 1 昆明城郊乡村旅游目的地市场开发模式图

四、结论

1. 乡村旅游的客源市场与城市的大小有关,大城市(昆明)的辐射力大于中等、小城市,对应多个层次的乡村旅游目的地;同理,中等城市的辐射力大于小城市,小城市的辐射力最弱。
2. 乡村旅游产品供给层次与距离大城市的远近有关,小城市周边乡村旅游开发(古州野林)的旅游产品供给所体现的层次最多,中等城市周边乡村旅游开发(黄草坝)的旅游产品供给所体现的层次次之,大城市周边乡村旅游开发(团结乡)的旅游产品供给所体现的层次最少。
3. 从乡村旅游的起源、兴起来看,游客选择乡村旅游是满足自然、文化回归的旅游需求。鉴于此,乡村旅游产品必须突出有别于城市化的旅游产品,突出乡村性,才能获得持久的生命力。
4. 景区与“农家乐”等形式的乡村旅游之间不是竞争关系,而是优势互补。双方的产品满足的是游客不同层次的需求,各自办出特色从而形成灵活有序的市场局面,促进旅游业的发展。

参考文献:

- [1] 石强,钟林生,向宝惠.我国乡村旅游发展研究[A].郭焯成,郑健雄.海峡两岸观光休闲农业与乡村旅游发展[C].徐州:中国矿业大学出版社,2004.310-313.
- [2] 王兵.从中外乡村旅游的现状对比看我国乡村旅游的未来[J].旅游学刊,1999,(2):38-42.
- [3] 匡林.对旅游业可持续发展的建议[A].何光暉.新世纪.新产业.新增长[C].北京:中国旅游出版社,1999.233-243.
- [4] 王云才.国际乡村旅游发展的政策经验与借鉴[J].旅游学刊,2002,17(4):45-50.
- [5] 贺小荣.我国乡村旅游的起源、现状及其发展趋势探讨[J].北京第二外国语学院学报,2001,(1):90-94.
- [6] 尹少华,邓德胜,文建林.乡村旅游及其发展对策的探讨[J].林业经济问题,2002,22(5):264-267.
- [7] 陈传康.城市旅游开发规划研究提纲[J].旅游学刊,1996,(5):31-34.
- [8] 王云才.乡村景观旅游规划设计的理论与实践[M].北京:科学出版社,2004.17.
- [9] 杜江,向萍.关于乡村旅游可持续发展的思考[J].旅游学刊,1999,(1):15-18.
- [10] 谢彦君.以旅游城市作为客源市场的乡村旅游开发[J].财经问题研究,1999,(10):79-81.
- [11] 潘秋玲.现阶段我国乡村旅游产品的供需特征及开发[J].地域研究与开发,1999,18(2):60-62.
- [12] 吕连琴,刘爱荣.我国乡村旅游高级化的产品设计导向[J].地域研究与开发,2002,21(4):69-72.
- [13] 舒伯阳.中国观光农业旅游的现状分析与前景展望[J].旅游学刊,1997,(5):41-43.
- [14] 梁留科,吴次芳,曹新向,常江.发展观光农业的条件及对策研究[J].西北农林科技大学学报(社会科学版),2002,(4):64-68.
- [15] 吴雁华,傅桦.关于观光农业发展的若干问题之探讨[J].首都师范大学学报(自然科学版),2002,23(2):71-74.
- [16] 冯淑华.古村落旅游客源市场分析与行为模式研究[J].旅游学刊,2002,17(6):45-48.
- [17] 中国城市网[EB/OL].<http://www.chinacsw.com/cszx/kunming/gaikuang.htm>,2002-10-29.
- [18] 中国旅游报[EB/OL].<http://www.ctnews.com.cn/gb/industry/yunnan/kunming.htm>.
- [19] 云网[EB/OL].<http://www.yunnan.cn>,2004-04-22.