

旅游专家卢宇龙访谈: 探险旅游大众化是助推区域旅游产业发展的有效支点

◎ 记者 章琳

浙江是水上运动大省,在“百家争雄”中,有一家水上运动企业高举“探险,非漂流”的鲜明旗帜,以“勇闯”“激流探险”的新概念,成功打破了传统“漫漂”漂流垄断市场的局面,完成专业激流探险向大众旅游的转型。以“一家之力”,改写了长三角激流运动产业格局。这家水上运动企业就是桐庐雅鲁激流探险。目前雅鲁激流探险项目已创造过亿元营收,带动当地综合消费过5亿元,直接和间接解决就业人数超过1000人。

卢宇龙正是浙江雅鲁旅游开发有限公司董事长,17年来亲自领导决策并创意设计了雅鲁激流探险、雪山激流回旋、南津关大峡谷、西北口闯滩四个不同类型的旅游项目,对中国探险旅游做出了原创性、独创性的贡献。

在他看来,激流探险是一种门槛高,具有资源稀缺性和市场竞争优势的旅游产品,具有强大杠杆作用,可以以“一漂/漂流”带动全镇文旅产业,以“一夏/夏季”联动四季运营,以“一牌/品牌”打响全市文旅品牌。

在浙江各地共创共富窗口、同心同频振兴乡村的当下,我们特开设专栏,立足行业视角,通过采访卢宇龙,深度剖析当下文旅产业困局和突破。通过深度对话,共解难题、共同创新、共促发展,积极推动浙江水上运动行业以领头雁姿态扛起文旅高质量发展的重任。



记者:旅游发展至今,已经从资源产品化转变为产业特色化阶段。近年来,浙江各地都在积极开展项目招引工作。但是我们也应该看到,旅游产业化本身有个从初级阶段到高级阶段发展的过程。您能否跟广大读者朋友介绍一下现阶段,旅游产业化提升困局和突破的路径呢?

卢宇龙:旅游产业业态覆盖面广,产业关联度高,经济带动效应强,在数年前就成为国民经济支柱和富民产业。不同文旅项目在规模、市场、集约化程度等综合效益上体现力度不同。这些直接影响了当地区域经济发展水平。现在大家说的经济共富,起本质就是要建立一个互利共赢的产业体系。

目前,旅游产业化提升存在以下困局。近年来,旅游项目投引开发还处在粗放单一型阶段。特别是在乡镇多以小规模、静态景观产品为主。产品结构偏传统,缺少深度体验、高频复购、强粘性的产品,导致产品供给低端、弱化,缺少竞争力。满足不了当下庞大的年轻市场、亲子市场日益增长的高品质、个性化、深度出游的体验需求。

资源利用率低。资源包括生态环境资源、产业资源、人力资源。一个景区开发时,如未带有全域发展的战略眼光,此项目落成后对该区域空间资源改善、经济辐射带动效果会偏弱,更无法让村镇集体和周围村民广泛深入参与旅游开发的浪潮中来。

景区各自为政。如果景区“一支独秀”,忽略了和周围资源的链接,缺少协作联通,难以形成高效、复合的旅游业态依赖门票经济。未能对在地文化、手工技艺进行产业化深度开发和运营,导致营收单一。“淡季不淡”、“平日里的黄金周”等难题至今未能攻克。特别是疫情发生后,人群无法流动的情况下,很多景区哀唱“空城”记,却无可奈何。

产业结构低端。比如,从乡村旅游产业目前发展现状来看,业态主体偏小,以中小项目为主。产业结构偏单一,产业链短,导致辐射弱,消费层次不高。举个例子,这两年爆火的露营游,虽然起到一定带动作用,但受限于营地容纳量、客源层次等因素,导致人均消费低,而且对周围相关涉旅企业带动效果一般。无法形成区域性整体联动发展的格局。

如何来突破目前的困难和瓶颈呢。我认为,首要要以市场、游客需求为第一导向,在政府支持下,引进或本地打造体量大,创新型,有巨大磁吸力的“龙头”型项目。积极发挥其聚焦市场的虹吸力量,让其成为推进区域业态结构优化提质的“加速器”,夯实产业基础的“奠基石”,延长产业链的“粘合剂”,促进当地旅游从“小、散、弱、差”提升到“强、合、特、新”,以形成全域发展的经济规模效应。

其次,用好旅游“+”模式,发展复合型旅游休闲产业。如旅游+生态,旅游+体育,旅游+农业,旅游+轻户外探险,形成一种互为补充的多元复合现代旅游产业经济体系。用旅游生态营造优美的旅游环境,用旅游农业设计出四季皆可游的休闲观光型产品,用长久性轻户外探险项目拉动日益增长的年轻群体,产生高频复游率,同时借助体育赛事打响知名度。

以我们公司下属雅鲁激流探险景区为例。雅鲁所在区域的山体、河流,在项目开发前破坏严重。上游筑坝发电,河流断流,生态凋零。当地居民生活贫穷,甚至会盗卖河中自然岩石、电杀鱼虾,转售获利。村民没有生态环境保护意思,导致生态环境被野蛮破坏。我们进行项目开发后,花费极大精力和成本,说服发电厂放弃发电,开闸放水,恢复河道的自然形态。

2011年,景区初开业就凭借“探险”和七星级漂流的特色,吸引了四方游客蜂拥而来。为扩容接待容量,我们先后承建起占地50亩的游客集散服务中心,大型停车场。雅鲁开业第一年,游客日



接待量就突破2000人次。

雅鲁爆火后,所在桐庐合村乡开始重点发展旅游产业。初始阶段,围绕着雅鲁景区,大大小小的民宿、农家乐、农庄,一批接一批开张营业。游客玩好激流探险,吃住都在附近民宿、农家。到后来,大量江苏、上海客人多次过来体验探险漂流,循环周期、长链消费、高频复购的市场特点直接催生了更多旅游业态在合村乡落地。

2020年,合村乡把发展定位在“运动休闲”上,到了2021年已经形成水上漂流、冰上滑雪、天上滑翔、山上民宿的水陆空一体化的复合型旅游业态。合村乡也从2019年前的后进村,成为桐庐领头羊式山地休闲运动目的地。

记者:您作为水上激流运动旅游专家,在浙江攻克了漂流落差和水量技术难题,实现将探险漂流改造为大众都可以参与的旅游项目。请问将专业探险转型为大众旅游,您是怎么考虑的?怎么实现的?

卢宇龙:探险游是旅游产业中重要组成部分。特别是近年来,探险游以飞快的速度从小众旅游壮大到大众旅游。像浙江的徽杭古道徒步游、江西武功山大穿越、新疆的横穿沙漠探险游年年爆火。之前就有专家预测,未来探险游产业将迎来破亿的市场爆发前景。

专业探险具有高危性,而且这种危险是自然造成,非人为干预。比如登雪山、攀岩、潜水,对参与者个人身体素质要求很高,也需要一定的专业培训。参与者偏中产精英阶层。而现代年轻人倾向于在大自然中挑战自我,通过刺激、兴奋的体验达到在释放压力、调整身心的效果。

早在10几年前我就提出了“为平凡人开启探险家梦想”的创新口号。2011年,我带着团队开始积极探索专业探险向大众旅游转型之路。我认为,要振兴文旅,带动一个区域经济发展,必须要有巨大吸引力的创新型项目,而激流探险是一种具有资源稀缺性和极大市场竞争

优势的旅游项目,而且是“探险+旅游”大众化发展的最佳融合体。

我用了数年时间,成功运营了雅鲁激流探险、雪山激流回旋、南津关大峡谷、西北口闯滩四个不同类型的探险类旅游项目,最终实现了小众化探险向大众化旅游的华丽转身。

以雅鲁激流探险为例。如该项目10年累计接待游客超过100万人次,项目收入突破1亿元人民币,缴纳税收超过1000万元,直接和间接为当地解决就业超过1000人,直接为当地酒店民宿、餐饮购物及其它消费带来5亿元以上的经济收入。

雅鲁能获得成功,正是我们的专业技术团队攻克了困扰行业多年“大落差”与“大水量”如何平衡的难题。简单来说,就是既能让游客体验到探险的刺激,又能保证老少的安全。

像专业探险漂流多在水流湍急的河川中上游,河床坡降比高且集中,水流速度快、流量大、力度高。比如国外一些激流探险,河床坡降比高达千分之二十。如雅鲁藏布江大峡谷河段,河水平均流量达4425立方米/秒,流速高达16米/秒,加上大落差,形成了激流奔腾的景观。专业探险漂流对于普通大众来说很难参与的,主、客观条件不允许。

雅鲁漂流建设之初,我们就想好了用技术进行体验优化。比如通过大S旋转弯道缓冲大型坡降,碰撞感强,安全性高,我们在陡坡直道内设计坡面波浪曲线进行减速,让皮艇中途有起伏停顿和水流回击。比如自然水量过大时,我们会通过技术,在弯道处设置分水口,科学分流水量,减少水流冲击力。目前雅鲁激流探险坡降比千分之二十五,探险水量在3立方米/秒,处于大落差和大水量的安全临界点。

通过科学技术改造,有效实现了项目安全性和游客体验刺激度的合理平衡。让原本小众的探险游飞入“寻常百姓家”,成为老少皆宜的游乐项目。如今,雅鲁激流探险高峰日每日接待8000多名游客,成为华东地区头部漂流景区。