

大兴安岭生态示范区旅游业发展战略

作者: 马聪玲 2004-4-2 13:36:35

大兴安岭生态示范区旅游业发展战略

(提 纲)

马聪玲

一、大兴安岭生态示范区旅游开发的意义 二、大兴安岭生态示范区旅游业发展现状判断 (一) 旅游业已经作为大兴安岭地区十二大支柱产业之一 (二) 旅游产业规模较小, 旅游六大要素发展程度低且不配套 (三) 旅游产业地区内发展不平衡 (四) 旅游行政管理机构尚不健全, 政企不分 (五) 现阶段市场基数较小, 增长迅速, 国内客源是绝对主体 三、大兴安岭生态示范区旅游发展条件分析 (一) 旅游开发的优势分析 1、森林资源是大兴安岭地区突出的优势 2、民俗资源是大兴安岭地区独特的优势 3、“神州北极”的区位优势是大兴安岭地区的垄断优势 4、冰雪资源优势是大兴安岭地区的普遍优势 (二) 旅游业发展的劣势 1、交通成为旅游业发展的瓶颈 2、旅游业处于初创阶段, 缺乏竞争力强的大型骨干旅游企业 (三) 旅游业发展的机遇 1、林业发展思路的战略性调整为旅游业的发展提供了良好的环境基础 2、国家、黑龙江省以及大兴安岭地区对旅游业的重视 3、国际和我国生态旅游发展的机遇 4、交通瓶颈的有望解除。 (四) 旅游业发展面临的威胁 1、国内其他地方生态旅游的发展 2、资源禀赋相似地区之间的竞争四、大兴安岭生态示范区旅游开发的总体战略 (一) 产业定位: 从先导产业到支柱产业 (二) 市场定位: 北极观光旅游市场带动森林生态旅游为主体的生态游市场 (三) 产品定位: 以观光旅游产品为龙头, 带动生态旅游产品的开发五、大兴安岭生态示范区旅游开发原则 (一) 科学规划, 合理开发, 加强管理, 以法治旅 (二) 强化生态意识和生态保护教育培训 (三) 坚持旅游产品开发的特色原则 (四) 旅游开发首先要使当地人受益六、对策建议 (一) 产品开发类型上, 开发五大旅游产品系列, 以“神州北极”和“鄂伦春民俗”这两个具有垄断性的资源开发为突破口和龙头, 带动开发森林、冰雪、湿地、农业生态旅游。明确“神州北极”观光和“鄂伦春民俗”观光两种类型的观光产品是大兴安岭地区产品开发的突破口, 以森林生态为代表的生态旅游开发是该区旅游开发的潜力所在 (二) 在产品开发时序上, 优先开发北极和民俗观光这两大开发基础较好的产品系列, 从而带动森林冰雪生态旅游开发, 最后依据地区生态旅游发展的实际情况, 开发湿地生态旅游、农业生态旅游等补充形式。最终形成以北极和民俗观光为先导、以森林生态旅游为主体、以湿地生态旅游和其他种类生态旅游为补充的产品体系 (三) 在目标市场的选择上, 国内重点要抓住东南沿海经济发达区域、华北东北主要大城市市场; 开拓中西部主要城市市场。海外客源市场上与俄罗斯、韩国、日本加强合作与交流, 重点吸引韩国日本观光考察市场、俄罗斯边贸市场; 利用资源的差异化, 大力开拓港澳台和东南亚市场观光, 积极开拓欧美生态旅游市场 (四) 在市场策略上, 树立绿色营销观念, 主要采用联合促销、媒体公关、节庆带动、社会推广、名人效应等多种手段, 以区域联合的方式进行全方位的市场促销 (五) 在旅游六要素的配套开发上, 突出的要解决交通瓶颈问题; 加强地区内供游客食、宿、购、娱的中心城市建设; 着重发挥大兴安岭物产丰富的资源优势, 加强旅游商品的开发 (六) 在发展政策上, 政府主导、企业参与; 建立完善旅游政策法规, 加强行业管理; 重视旅游人才培养。(说明: 国务院发展研究中心项目《大兴安岭生态示范区建设》分报告之一)

浏览次数: 1674

在线评论

评论者:

标题:

Re:本文

内容:

< 发表评论时请注意文明用语 >

确认添加

[联系我们](#) [业务流程](#) [招贤纳士](#)

地址: 北京市西城区月坛北小街2号 邮编: 100836

电话: 010-68053991/85195613 传真: 010-68053991 电子信箱: casstourism@163.com

本网站所有文章均为中心研究人员撰写, 如需转载请与本中心联系