



上海市中心城区台球馆空间分布与区位选择

李南筑, 陆林飞

摘要:从区域经济学、空间经济学、新地理经济学、城市规划学等学科角度出发, 主要用相关区位理论来论述上海市中心城区台球馆空间布局与区位特征问题。通过对中心城区台球馆空间的分布的聚集程度, 分布形态以及影响布局的因子进行分析, 探索上海市中心城区台球馆空间分布的区位模式及其动力机制, 并总结出它们各自在空间上表出的特征与存在的问题, 并对上海市台球馆的空间布局提出了一些调整构想。

关键词: 上海; 城区; 台球; 场馆; 分布; 选择

中图分类号: G80-05 文献标识码: A 文章编号: 1006-1207(2010)02-0021-08

Empirical Study on the Spatial Distribution and Location Choice of the Billiard Rooms in Shanghai Urban Areas

LI Nan-zhu, LU Lin-fei

(Shanghai Institute of P.E., Shanghai 200438 China)

Abstract: From the aspects of regional economics, spatial economics, new geographical economics and urban planning, the article elaborates on the spatial distribution and regional characteristics of the billiard rooms in Shanghai urban areas with the relative location theories. By analysing the aggregation level of spatial distribution, distribution patterns and the factors affecting the location, the article tries to explore the location model and dynamic mechanism of the spatial distribution of the billiard rooms in Shanghai urban areas. It sums up their individual spatial characteristics and the existing problems and sets forth some creative ideas for adjusting the layout of the spatial distribution of Shanghai billiard rooms.

Key words: Shanghai; urban area; billiard; room; distribution; choice

近年来, 中国的台球运动得到了长足的进步, 以丁俊晖为代表的一批优秀运动员在国际赛场上屡创佳绩, 这也引发了民间的“学球热”。上海台球有着深厚的历史文化底蕴, 特别是改革开放恢复台球运动以来, 上海台球运动得以蓬勃开展, 取得了良好的社会效益和群众基础, 在赛事的市场化运作上, 也积累了一定的经验。上海台球运动的成绩同样令人瞩目, 涌现出了一批以潘晓婷、傅俊波为代表的优秀选手, 在各级比赛中摘金夺银, 为中国台球、为国家争得了荣誉, 被誉为“中国台球运动发展的重镇”。

上海是我国经济最为发达的一个城市, 城市居民的收入和生活水平平均居全国前列, 上海市已明确提出要把上海打造成为“亚洲体育中心城市”, 随着体育产业化的不断发展, 全民健身计划的实施及全民健身活动的推广, 体育配套设施不断完善, 有较强的体育消费能力和较大体育消费兴趣的上海市民消费群体不断生成增大, 对大众体育的消费, 包括体育健身休闲需求的快速增长, 从而导致了近年来上海体育健身娱乐市场的经营单位不断增加。

上海市的台球馆作为台球运动和台球文化的物质载体, 近年来也得到了突飞猛进的发展。在上海市工商局, 税务局注册, 体育局备案的台球馆有 440 家, 其中位于上海市 10 个中心城区的台球馆有 226 家, 另 9 个非中心城区 214 家。遍地开花的台球运动场所一方面繁荣了上海市的体育健身娱乐市场, 另一方面也由于不够合理的地理布局也限制了企业自

身以及台球运动健身行业的进一步发展。因而, 本文拟从区域经济学, 空间经济学, 新地理经济学, 城市规划学等学科角度出发, 主要用相关区位理论来论述上海市中心城区台球馆空间布局与区位特征问题。通过对中心城区台球馆空间的分布的聚集程度, 分布形态以及影响布局的因子进行分析, 探索上海市中心城区台球馆空间分布的区位模式及其动力机制, 并总结出它们各自在空间上表出的特征与存在的问题, 针对其问题, 对上海市台球馆的空间布局提出了一些创建性的调整构想, 希求布局合理的台球馆能充分满足市民休闲以及外来游客的休闲需求, 并且为台球馆经营者的选址提供理论指导, 以及为政府相关部门优化台球馆布局提供规划层面的理论和实证依据。同时, 也为学科理论体系发展和创新服务。

1 研究对象与方法

1.1 对象

截止到 2008 年 6 月, 位于上海市中心城区范围内, 并在上海市工商局, 税务局注册, 体育局备案的经营性的台球馆。具体包括黄浦区 14 家, 卢湾区 13 家, 徐汇区 19 家, 长宁区 16 家, 静安区 10 家, 普陀区 20 家, 闸北区 14 家, 虹口区 17 家, 杨浦区 45 家, 浦东新区 58 家 (不包括 2009 年新划入的南汇区)。

收稿日期: 2010-02-12

基金项目: 2009 年度上海市体育局体育社会科学、决策咨询项目 (TYSKYJ2009021)

第一作者简介: 李南筑, 男, 研究员。主要研究方向: 体育赛事经济。

作者单位: 上海体育学院 经济管理学院, 上海 200438



1.2 方法

根据以上思路,运用实证与理论研究相结合、定性和定量分析相结合的方法进行。

1.2.1 文献资料法

针对本研究所涉及的内容,通过网上查询(网上数据库、电子图书馆、搜索引擎、图书馆藏查询等途径和方式,收集与区域经济学,区位选择理论,服务业空间集聚,以及企业选址理论等有关的学术论文和数十部相关学术专著以及一些论文集、文件汇编等类型的资料,并进行整理与归类,为本文的研究提供借鉴和理论支持。

1.2.2 问卷调查法

与上海市台协合作,就各台球俱乐部的选址,经营业绩,经营规模,是否专业,顾客来源及消费习惯等向上海市各台球俱乐部进行问卷调查。经过信、效度检验后发放问卷500份。

1.2.3 走访调查法

就影响台球俱乐部选址因素,包括交通状况,人口密度,人口素质,经济水平,竞争者数量,政策导向等走访上海市台球协会及部分台球俱乐部,街道社区全民健身指导中心等相关管理部门、体育经营管理理论,空间经济理论与选址理论方面的专家、学者,听取意见和看法。对上海中心10城区8个台球馆密集区进行抽样调研与访谈,通过对球馆经营者的访谈,掌握了密集区代表性球馆的规模、设备、环境、服务、交通、治安、人口、税收、政策、选址原

因等资料与数据。

1.2.4 数理统计法

对问卷调查所获得的数据资料进行编码、录入,运用SPSS、EXCEL进行统计和归纳、分析。

2 上海市中心城区台球馆的空间分布现状

本部分主要用相关区位理论来探讨上海市中心城区台球俱乐部空间布局与区位特征问题。通过对全市台球馆空间的分布的聚集程度,分布形态以及影响布局的因子进行分析,总结出它们各自在空间上表出的特征。

2.1 经营规模现状

截至2008年6月,在上海市注册的台球馆有440家,其中位于上海市十个中心城区的台球馆有226家,其中黄浦区14家,卢湾区13家,徐汇区19家,长宁区16家,静安区10家,普陀区20家,闸北区14家,虹口区17家,杨浦区45家,浦东新区58家。另九个非中心城区214家:嘉定区14家,崇明县15家,奉贤区18家,金山区19家,松江区21家,青浦区21家,宝山区23家,闵行区29家,南汇区54家。

在10个中心城区的226家台球馆中经营效益好的35家,其特征是注册成为上海市台球协会会员,专营或主营台球,经营效益好。经营效益较好的158家,其特征是主营或兼营台球,经营效益较好。经营效益一般的33家,其特征是兼营台球,以网吧或游戏厅为代表,就台球项目而言经营效益一般。各区具体情况如表1。

表1 上海中心城区台球馆经营效益分类表

Table 1 Management Revenue Classification of the Billiard Rooms in Shanghai Urban Areas

中心城区	效益好		效益较好		效益一般		总计
	数量(个)	比例	数量(个)	比例	数量(个)	比例	
黄浦区	1	7%	6	43%	7	50%	14
卢湾区	5	38%	5	38%	3	24%	13
徐汇区	5	26%	11	58%	3	16%	19
长宁区	4	25%	10	63%	2	12%	16
静安区	3	30%	5	50%	2	20%	10
普陀区	4	20%	11	55%	5	25%	20
闸北区	1	7%	11	79%	2	14%	14
虹口区	3	18%	14	82%	0	0%	17
杨浦区	4	9%	35	78%	6	13%	45
浦东新区	5	9%	50	86%	3	5%	58
总计	35	15%	158	71%	33	14%	226

由表1可以看出,首先上海市中心十城区台球馆的经营效益状况呈纺锤形结构,中间大两头小,效益好与效益一般的分别占总数15%与14%,效益较好的占了71%。这是一个成熟稳定的结构,象征着上海市中心城区的台球运动进入了中端市场。

其次,从各区角度来看,依效益好的台球馆所占区台球馆总数的比例来看,卢湾区,静安区,徐汇区,长宁区均在25%以上,尤其是卢湾区已呈倒金字塔形状,基本进入高端市场。普陀与虹口效益好的台球馆所占区台球馆总数的比例分别为20%与18%,略高于总体平均比例15%,其中虹口效益一般的所占比例为0%,效益较好的的占82%,中端市场发展的较好。杨浦,浦东,闸北,黄浦四区是效

益好所占区台球馆总数的比例最低的,杨浦,浦东,闸北三区效益较好所占比例很高,主要被中端市场占领,其中浦东新区效益较好所占总体比例为十城区最高,达86%。黄浦区效益一般所占比例高达50%,效益好所占比例为7%,前者为全区最高,后者为全区最低。

2.2 总体分布状态

2.2.1 空间分布的总体集中程度

本文采用集中指数对上海中心城区台球馆空间分布的集中程度进行度量,计算公式为:

$$C = (1 - n/N) * 100\% \dots (h = h_1 + h_2 + \dots + h_n)$$

式中C为集中指数,N为上海中心城区总数。设H为上



海市台球馆总数, h_i 为各区的台球馆数, n 按下述原则确定: 将台球馆数量在各个区地域上的分布, 按多寡顺序排列, 设为 h_1, h_2, \dots, h_n , 当 $h_1 + h_2 + \dots + h_n = 1/2H$ 时, n 即为所求。此时 n 的意义为占上海中心城区半数台球馆时的区县数目。一般来说, 集中指数 50~60 为相对分散, 61~69 为相对集中, 70~80 为相当集中, 80 以上为高度集中。把表 1 数据代入公式得, 上海中心城区台球馆分布的集中指数 $C=70\%$ 。由此可知, 上海中心城区台球馆的空间分布相当集中。

2.2.2 各城区台球馆分布密度

从表 2 数据来看, 各区台球馆数目多寡依次为: 浦东新区, 杨浦区, 普陀区, 徐汇区, 虹口区, 长宁区, 黄浦区, 闸北区, 卢湾区, 静安区。结合各区面积来看, 基本上各区台球馆数目多寡与各区面积呈正相关关系, 除了虹口长宁台球馆数目与区面积有错位外, 其他的都完全一致。

表 2 各城区台球馆分布密度表

Table II Distribution Density of the Billiard Rooms in Different Areas

各城区	台球馆数(个)	区面积(km ²)	密度(个/km ²)
黄浦区	14	12.49	1.12
卢湾区	13	8.03	1.62
徐汇区	19	54.76	0.35
长宁区	16	38.30	0.42
静安区	10	7.62	1.31
普陀区	20	55.47	0.36
闸北区	14	29.18	0.48
虹口区	17	23.50	0.72
杨浦区	45	60.61	0.74
浦东新区	58	522.75	0.11
总计	226	812.71	0.28

由表 2 可以看出, 虽然各区台球馆数目与区面积基本相一致, 但是, 密度却差异较大。其中卢湾区高达 1.62 个/km² 而最低的浦东新区只有 0.11 个/km², 相差近 15 倍之多。除浦东一区之外, 所有区都高于 0.28 个/km² 的十城区平均密度。位于上海市核心区域的卢湾区, 黄浦区, 静安区, 分布密度较高, 反映了中心城区台球馆地域分布不平衡, 向市核心区集中指数较高。

2.3 总体分布特征

2.3.1 总体呈片—轴布局模式

片—轴布局模式是“点—轴扩散理论”在区域规划和实践中的运用。本文中, 点—轴布局中的“片”是指城区中的各渐进级区级中心, 它们都有各自的吸引范围, 往往辐射形成一个面或带状, 一般是商业商务或者休闲文化中心(见表 3)。“轴”是联结点的线状基础设施束, 主要包括交通干线及水系。上海市中心城区台球馆包括个分布八个“片”, 分别为五角场, 卢湾体育馆周边(肇嘉浜路与瑞金二路交叉口), 虹口足球场与多伦路系带, 杨浦公园周边(双阳路与周家嘴路交叉口), 曹杨公园周边(梅岭北路与兰溪路交叉口), 沪东工人文化宫周边(临青路与平凉路交叉口)。以这些集中区为核心, 各“片”之间的高架、主要干道以及水系等交通干线成为连接它们的轴线。

表 3 上海中心十城区台球馆分布密集区台球馆数量一览表
Table III Number of the Billiard Rooms in the 10 Urban Districts of Shanghai

商 圈	台球馆(个)	商 圈	台球馆(个)
南京东路	7	曹杨公园周边	6
鲁迅公园与多伦路	5	杨浦公园周边	7
肇嘉浜路	11	五角场	8
长寿路	5	临青路平凉路	5

需要指出的是, 这样的布局模式在布局特征上出现两种导向。一者为, 具有明显的交通导向。良好的交通区位给顾客带来便利, 增加了可达性, 利于台球馆的推销和经营。当然, 良好的交通区位并不意味着一定就是在人流车流极高的交通干道, 对于台球运动而言, 便利快捷的交通是最主要的, 也就是只与相关人群的人流量密切相关。因而, 往往一些次中心地区, 由于便捷的交通以及合适的地价往往成为台球馆的聚集地。在以上 8 个集中区中, 在地铁站附近的有鲁迅公园与多伦路系带密集区、杨浦公园周边密集区、南京东路密集带, 在主干道沿线的有肇嘉浜路密集区, 长寿路密集区, 五角场密集区, 临青路平凉路密集区, 另外的曹杨公园周边密集区也靠近曹杨路与武宁路交通干道。这些分布密集区通过这些交通路线延伸出去, 形成拥有内在联系的“片—轴”分布格局。

二者为, 在高密度区域的空间分布上, 是多核心不连续状态, 即离心导向。如八大密集区在内环以内有 4 个, 内环与中环之间也是 4 个。造成这种现象的原因一者与台球运动的较高程度的普及有关, 台球运动在上海, 大部分球馆综合时段每小时一个球桌消费均在 20~50 元之间, 属于中端消费, 接触此项运动的人群较多, 分布比较广泛, 因而在广阔的非核心区地域上能够集聚发展。二者台球场馆须占用一定的面积, 除特殊球桌与球厅以外, 收费一般不高, 同时受时段影响较大, 由于台球厅的土地相对闲置时间较长, 因而对于地价更为敏感。上海市地价的分布具有以下特点: (1) 地价峰值区域沿南京路、淮海路和外滩延伸, 形成 3 个狭长的地价峰值区域。在外滩, 从外白渡桥到十六浦码头, 地价明显地高于其南北两侧地区, 并在福州路外滩附近形成一个地价值超过 900\$/m² 的极值区域, 因而在这些市区核心区域, 由于高昂的土地租金, 使许多台球馆望而却步或发展带来较大压力, 因而台球馆的分布极为稀疏。(2) CBD 及次级商业中心的地价突起不显著。在这些区域, 如鲁迅公园与多伦路系带, 肇嘉浜路周边, 卢湾体育馆周边, 五角场地区, 由于相对较低的地租, 便利的交通以及由来已久的历史文化传统, 逐渐形成了台球馆分布密集区。

2.3.2 总体分布呈向心性集聚

上海中心城由内向外按功能定位各有侧重形成的内环、中环、外环“三环”依次环绕, 与 10 条快速连接线以及市域高速公路网相衔接形成环形放射格局。在这样的城市功能模块布局下, 与台球网点密集区离散区域分布不同, 上海市中心城区台球馆总体分布明显不平衡, 具有鲜明的渐进式的市区指向性, 内环以内有 103 家, 占总数 46%, 中环内环之间 69 家, 占总数 30%, 外环中环之间 40 家, 占总



数17%，外环之外最少，只有14家，只占总数7%，从内环到外环成梯度递减趋势。

这是因为，第一，从整体而言，内环以内，区域经济社会发展水平为全市最高，交通极为发达，是上海经济、商业以及娱乐休闲业的中心区域，集聚着大量娱乐休闲设施，形成以人民广场和浦江两岸为中心的城市观光、商务、休闲娱乐圈，有着众多的文化娱乐和休闲健身场所。由于文化娱乐设施及相关人流的集聚，有着浓厚的休闲健身氛围，吸引众多商家在此筑巢引凤，内环以内占去十城区台球馆总数的近一半。第二，这一区域曾经是使馆区和租界，台球运动最早在这里登陆发展，有着较为深厚的台球传统与文化，经过现代商业的包装与发展，台球运动在这一地区得到更长足的发展。第三，这一地区人口高度集中，但凡服务性行业都必须拥有一定数量的消费人口，即为门槛人口。门槛人口的数量跟该地区人群的消费能力、消费愿望、消费权利等因素相关。某地区人口数量越大、消费能力越高、消费愿望越强烈、消费权力越大，门槛人口数量就会越低，行业进入难度就小，生存率就高。就人口密度而言，2005年，上海内环线以内人口密度为3.39万人/km²，内中环之间为1.75万人/km²，中环之间为0.70万人/km²，外环以外为0.14万人/km²，内环以内人口密度是外环以外的24倍。同时，内环区域中，聚集着大量的外籍人士与港澳同胞，以及大量的白领，他们大多属于较高收入人群，并且有着时尚前卫的健身休闲消费习惯，为台球馆提供了丰富的客源市场。第四，由于交通环线以及上海多核心的城市发展新趋势：除一个市级的城市中心——人民广场周边以外，4个辅助中心即东北面江湾，东南面浦东花木，西南面徐家汇，西北面的真如，由于区位条件优越等因素，商业、服务和文化休闲娱乐新极地正在慢慢形成。因而台球馆这种由多到少地发散性分布就显得有层次，有梯度，呈渐进式，而非跳跃式。

3 上海市中心城区台球馆空间布局的不合理之处

上海市台球馆的兴起与发展路径是一种商业形态自我生存模式，缺乏真正意义上的统筹规划与宏观指导，尤其在布局选址方面，更是缺乏系统的调研与合理的规划，政府没能在这一层面发挥实质意义上的指导作用。因而，在基本完全依靠市场法则的情况下，就会出现市场失灵的现象。其在布局上的表现就是分布失衡，其一表现为过度密集和过度稀疏，甚至真空，其二就是缺乏长远眼光和宽阔视野，造成现有资源和潜在资源的浪费，制约了行业的发展。可以说，出现密集区与稀疏区这是必然的，但是二者之间过度失衡，就会带来利益损失。上海中心十城区的台球馆空间布局出现的嵌套型的过度密集区和过度稀疏区就是不合理布局的表征。

3.1 分布的过度密集区

所谓台球馆分布的过度密集区，是指在一定地域内分布的台球馆数目已经超过饱和状态，同质化现象严重，造成拥挤和过度竞争，以致企业利润降低。

首先需要指出的是，台球馆的适度集聚能带来聚集经济效益。这是集聚的自我强化效应，集聚一旦形成，由于形成了规模效应，提高了其知名度，引发了新的企业进入，从而导致集聚区的扩大或聚集程度的提高，而这又会进一步

增加集聚区的吸引力，吸收更多的企业加入，进而循环往复。集聚在一起的台球馆可以减小距离摩擦，共享闻名而来的客源，共享共同的中间投入产品（或服务或优惠政策），共享更加专业化的劳动力市场，共享信息，共享公共交通设施、通信设施、公共服务设施，共担风险等等。

具体对上海市中心城区台球馆分布的过度密集区进行分析，一方面上文中已经对上海市中心城区的八个聚集区做了介绍，另一方面可以看出的是，其中五角场，沪东工人文化宫周边（杨浦区临青路与平凉路交叉口），卢湾体育馆周边（肇嘉浜路与瑞金二路交叉口），南京东路地区台球馆的分布过于密集。杨浦区五角场商业中心区不足0.1 km²聚集了4家，而且经营效益与规模都不大。杨浦区南部杨浦公园与平凉公园周边2.4 km²也有15家。南京东路沿线1 km之内有5家。另外，就总体来看，内环以内有103家，占总数46%，其中内环区西部，即共和新路，成都北路，重庆南路和鲁班路一线以西约27 km²之内有41家，内环区25%的面积内分布着内环区近一半的台球馆，是一个大的集中区，其中还包括一个小的集中区（肇嘉浜路与瑞金二路）和两个稀疏区（静安区中部和徐汇区北部），这也说明了上海市中心城区台球馆分布上的总体不平衡格局下的内部不平衡。

据调研结果显示，这些过度密集区，不仅仅是台球馆数量上过度集聚，也指同质化程度较高，也就是说，台球馆的档次和规模相当，重复性较高，没能实现错位经营，进一步加剧了竞争。原则上，台球馆的规模与档次应当与当地人口的数量以及人口的消费倾向和消费档次相关。一般而言，应该以适合该地区大部分人群需要的某一档次和规模的台球馆为主，辅以其他档次的和规模的台球馆作为补充。杨浦区五角场商业中心区的4家均是规模中等，效益一般的台球馆，与五角场日益兴起的CBD中心现状和规划定位不符。杨浦公园与平凉公园周边也是15家中，规模效益都一般的占去13家，效益好的只有1家，还有1家效益一般。南京东路沿线1千米之内的5家，规模小效益差的占了3家，与南京东路的发展定位严重不符。而卢湾体育馆周边，沿肇嘉浜路与瑞金二路虽然在不足1 km²之内有了9家，密集度很高，但是实现错位经营，高档正规的台球馆占去3家，中等的占了4家，一般的占了2家，有效满足了不同消费阶层的人群需求，现在发展成为上海台球馆密集度最高，知名度较大的区域。

过度密集，造成企业之间竞争加剧，由共享资源变成争夺有限资源，由于同质化现象的原因，进一步限制了企业的优化升级，往往徘徊于中低端市场，很难实现突破式发展。其中位于一些密集区的台球馆，如利都，新新，东英，传奇，高点，它们虽然作为行业中的领跑者，但是过度拥挤的空间和不良竞争，也感到压力很大，往往在原来的基础上在其他地域开办连锁店，通过再区位的选择来避开密集区，寻求新的突破。

3.2 分布的过度稀疏区

所谓台球馆分布的过度稀疏区，是指在一定地域内分布的台球馆数目远低于市场需求状态，造成市场萎缩，供给不足。

上海市中心城区台球馆分布的过度稀疏区具体有12个区，这些区有的是台球馆零星分布，有的是真空地带。闸北区西部，共和新路以西，16 km²只有3家。杨浦区西北部，嫩



江路以北的中原地区以及新江湾地区, 15 km²一家也没有。杨浦区西南部, 邯郸路以南, 黄兴路以西, 大连西路控江路以北, 中山北一路以东 9.6 km² 只有两家。虹口区东南部, 大连路以西, 大连路以南, 山阴路长春路以东 4.3 km²一家也没有。静安区中部, 武宁南路以东, 石门二路以西, 昌平路以南, 新闸路以北 1.3 km²一家也没有。黄浦区东南部, 河南南路以东, 中华路董家渡路以北, 方浜中路以南, 黄浦江以西 1.8 km²一家也没有。徐汇区北部, 长乐路以南, 陕西南路以西, 建国西路以北, 华山路以东 4.3 km²只有一家。徐汇区中东部, 以上海植物园为圆心, 半径 2 km 之内的 13 km²一家也没有。长宁区西部, 泉口路以南, 北虹路以西, 虹桥路以北, 包括虹桥机场在内的 14 km²一家也没有。普陀区西部, 真北路以西 20 km²之内只有 3 家。浦东陆家嘴到潍坊新村一带 3 km²只有 1 家, 实际上, 浦东除浦东大道以东以及东方路沿线, 川沙镇和金桥地区以外, 其他广大地区只零星散布着几家。

过度稀疏区的形成一方面有着历史原因, 另一方面也是由于聚集区的过度吸纳, 造成该资源流向附近的增长极, 以致此地变成真空。一般而言, 台球馆的选址往往受到经济导向, 社会导向和交通导向比较明显。大量稀疏区的出现, 导致空间竞争失衡, 同时造成市场萎缩, 供给不足, 限制行业的长远发展。

3.3 空间分布失衡的原因

3.3.1 上海各区经济发展水平的不平衡性

上海各区经济发展水平的不平衡性也造成了台球馆分布的不平衡性, 往往在一些经济洼地区形成稀疏区, 在经济高峰期形成密集区。经济发展水平在影响台球馆分布上主要体现在市场与集聚因素上。即包含市场需求、潜力与范围因素(消费人口总量与密度、构成、居民收入与消费水平、消费者距离、人流量、市场范围与潜力等)。市场集聚因素(所在地商业设施布局情况、同业集聚、配套设施情况、专业服务业的获得、距离商业中心区位等)与空间竞争因素(同类企业的多少、竞争的激烈程度)。这些成为台球馆区位选择的内在驱动力。追求利润最大化是台球馆的目标, 最优区位选择是利润最大化的基本保证。在利益的驱使和市场拉动下, 服务业区位主体在城市内部进行区位竞争, 在竞租理论的作用下最终确定其区位。由于上海各区以及区内各地区经济发展水平的差异性, 导致对台球馆不同程度的包容力与吸引力, 造成在内环西部和肇嘉浜路瑞金南二路, 南京东路以及虹口足球场, 五角场等地密集区的形成。

3.3.2 历史文化特色不同

历史文化因素包含历史遗迹、历史传统和社会文化与社会安全等因素, 对台球馆的区位选择起着潜移默化的影响。历史文化因素对台球馆区位选择的影响主要体现在城区不同地区的生活习惯和消费传统、价值观念等是决定台球馆区位选择的深层次因素。在行业属性上相近或互补的功能社区选点布局, 并形成集聚, 以寻求文化认同与地域归属感, 并能更快融入其中, 有助于业务的扩展。因而, 在有台球文化传统的使馆区和租界地区就会聚集着大量台球馆, 例如卢湾区体育馆一带。还有一些文化副中心, 由于历史悠久的高校或者早期的集市的原因, 往往台球运动介入的较早,

形成台球运动的历史文化习惯, 因而台球馆的分布会较为密集, 例如五角场地区。此外新的商业休闲中心以及拥有体育馆的地域, 由于有着浓厚的休闲娱乐和体育文化氛围, 因而也吸引着台球馆在此选址, 例如虹口足球场和卢湾体育馆和沪东工人文化宫一带。

3.3.3 政府相关部门的职能空缺

政府相关职能部门往往把台球行业划归到娱乐业的范畴, 尽管体育部门, 文化部门, 工商管理部门以及台球协会都是管理部门, 但是职能划分不清, 管得死, 指导的少。上海市的台球馆选址, 这是一个系统的工作, 需要统筹规划, 需要合理定位, 科学指导。但是目前这项工作基本没有做, 因而企业在选址时往往根据市场需要, 利益驱动, 或者纯粹依赖偶然因素, 有很大的盲目性, 决策的机会成本很高。

具体而言, 政府没有在决策和协调职能上有效发挥作用。决策职能的缺失, 目前政府职能部门缺乏一个通盘的、长远的考虑, 没有建立可行的数据库, 对台球馆科学效益评估和布局选址作出决策。协调职能的缺失, 对于各区台球馆, 不同的区政府职能部门, 或一个区的政府职能部门之间缺乏有效沟通, 以致多头管理, 政令不一。同时对于各区的台球馆的登记审批, 职能部门缺乏科学考证, 尺度不一, 并对合理布局科学选址未予重视。对于已有布局密集区的不良竞争缺乏有效措施予以协调整合。

3.3.4 企业以利润为导向的选址失误

第一, 迷信黄金地段。企业往往认为在闹市区、商业中心开店, 有较高的客流量, 开店就要开在黄金旺地。实际上, 黄金地段的昂贵租金与激烈竞争所带来的经营压力, 非一般专卖店所能承受。除了要考虑总体的客流量外, 更应深入分析客流的有效性。同一商圈内不同档次与规模的台球馆, 其有效客流量的比率差别较大。以为人流密集、热闹繁华的地点就是好商圈, 这是对商圈的误解。南京路上 5 家店就有 3 家经营效益不好, 一方面高昂的租金让企业负担很重, 另一方面不合理的定位让企业的发展缺乏后劲。

第二, 盲目进入竞争饱和区。由于扎堆效应, 以及从众心理的作用, 台球馆选址时往往缺乏足够的调研与分析, 常常出现跟风现象, 这一方面造成聚集地的进一步极化, 一旦台球馆的数目超过竞争平衡的临界点, 造成僧多粥少的局面, 利润下降, 大家只好打价格战, 最后一损俱损。另一方面造成稀疏区被冷落, 失衡格局进一步加剧。跟风心理往往还伴随着台球馆档次偏离商圈定位。由于选址之前没有进行准确定位与规划, 偶然因素比较多, 造成台球馆的档次规模, 经营范围与商圈定位不符, 往往得不到宏观政策的支撑和大环境的推动, 吃力不讨好。

第三, 缺乏长远眼光, 不考察商业环境的未来变迁。台球馆的投资回报周期较长, 一旦周边环境发生变化, 必将导致投资无法收回。一般来说, 新的城建规划、公共交通设施与路况的改变对商业环境都会带来深远的影响。一些台球馆, 由于缺乏有效的信息和科学的规划, 对目前看起来很优越的位置往往蜂拥而至, 但长远来看就会因城市发展的要求而陷入改造、拆除的麻烦。同样一些门庭冷落的地区, 随着城市发展的可能具有很大的潜力, 因为缺乏长远的眼光和开阔的视野, 而没能受到台球馆经营者关注。



4 上海市中心城区台球馆空间布局调整的几点构想

上海市中心城区台球馆空间布局的合理调整需要把握这样一种理念,政府部门及企业要有大局意识,长远眼光,兼顾公平和效率的基础上,双方之间通力合作,建立良好沟通对话机制。依据经济社会文化等因素,密集区和稀疏区合理搭配,疏密有致,科学布局,从而实现区域协调发展,满足不同地域,不同层级的市场需求。实际上,区域协调发展并不代表平均主义,区域和谐发展的实现也不是要扭转由市场力量带来的区域集聚,而是应该通过深化经济改革,加快落后地区的工业化进程,在公正并有效率的竞争下实现协调。增强区域发展的协调性,应考虑如下思路:第一,积极培育区域经济增长极,实施多层次多极的空间战略。建立上海中心城区多层次的增长中心。用总体均衡战略下的局部不均衡战略来逐步消除区域间的分化现象,促进区域协调互动发展机制的基本形成。第二,保证区域集聚效率和集聚条件公平,应以提高区域竞争效率为区域系统管理准则,有效增强集聚中心区对外围区的辐射效应,促进机会公平。对外围地区进行政策优惠,加强外围地区基础设施建设,提高周边地区的集聚力和对资源要素的吸引力,增强外围地区的区域竞争力。第三,实行区域间公共服务均等化,规范各级政府职能。并树立多区域及区域系统发展思维。设立跨区域的政府协调机构,逐步推进区域整合试点,完善政府跨区域协调职能,使区域经济和社会要素的合作上升到制度层面的合作,解决单个区域不可能解决的问题,最终实现区域间协调发展。

4.1 密集区的台球馆数目规模结构与档次的调整

具体来说,密集区的台球馆数目规模结构与档次的调整就是要因地制宜,实现区域内数目合理,规模适当,结构优化,品牌突出。对于8个分布密集区,尤其是杨浦区五角场商业中心区,杨浦区南部杨浦公园与平凉公园周边,南京东路附近,卢湾体育馆周边,曹杨公园周边(梅岭北路与兰溪路交叉路口)建议规模档次和结构的调整。

五角场地区作为上海市4个城市副中心之一,其功能定位是以知识创新区公共活动为特色,融商业、金融、办公、文化、体育、高科技研发以及居住为一体的综合型市级公共活动中心,以科教为特色的现代服务业集聚区,经过多年的发展,目前五角场城市副中心已经规模初具。鉴于五角场地区的发展现状与发展潜力,其台球运动场所应该积极引进一些高档设备,开办一些专业正规的台球厅,改变现在的中低端现状。并且除了在商业中心区聚集以外,可以在五角场镇,依托江湾体育场积极引进几家球馆,一方面满足广大学生群体和社区住户对台球运动的需求,另一方面为日益增多的白领阶层提供优质服务。杨浦区南部杨浦公园与平凉公园周边也是同样的问题,依托两大公园、区图书馆、上理工、上海电力学院等高校的休闲文化氛围,以及大片的住宅区,做好中端市场,并有计划的发展三到四家高档专业的球馆,逐步走向规范化。

南京东路附近,从福州路往北,浙江中路以西,集聚的五家台球馆,效益不好的占了3家,在这个地租峰值地段虽然人流量很大,但是大部分客流是途径,购物或者参观旅游的人群,人流空间流动性高,一般不会在一个空间逗

留过长时间,总体看,地段的文化氛围是热闹,而不适于安静优雅的台球运动,所以真正来进行台球运动健身的并不占主流,加之地段原因,收费又高,人们往往望而却步。所以建议台球馆不宜多开,现有的几家要做大做强,形成品牌优势,与商圈的档次相符。

卢湾体育馆周边目前的9家,其中规模效益比较好的有3家,中等的4家,另外还有2家一般的。这一地区交通发达,商业氛围浓厚,人口众多,商铺林立,遍布新式里弄、花园住宅、大楼公寓,地块内文化、教育卫生事业发达。临近卢湾体育馆、国泰电影院、兰心大戏院、上海儿童艺术剧场、文化广场、区图书馆、区文化馆、区少年宫、区少年科技站、街道文化站。仅仅桌球不能满足顾客多样化的需求,因而该区域内的台球馆除了新新,球工坊和山夫以外,经营项目比较庞杂,是综合性的娱乐休闲场所。从台球运动场所数目来看,这一地区已经基本饱和,所以可以考虑其辐射力和带动力,向周边地区进一步扩展,如鲁班路以东,南园新村等地。同时要区域内2家和鲁班路以东3家进行结构调整与升级,进一步提高该地区的品牌知名度和美誉度。

曹杨公园周边目前有4家,基本上都是兼营棋牌和桌球,规模档次中低档占了3家。这一聚集区靠近真如地区,临近曹杨新村,和曹杨公园。曹杨公园上世纪70年代曾一度由普陀区体委管理,并改名为“曹杨体育公园”,曹杨新村是解放后上海市兴建的第一个工人新村,目前有9个村,居民3.2万余户,为上海市区西部拥有10万余人口的大型居民住宅区。曹杨商场是该地区的商业中心,曹安路东段亦形成热闹的商业街,文化馆、电影院、文化中心、图书馆、游泳池等文教卫生设施一应俱全。该地区道路四通八达,有十几条公交线路通行,交通十分便捷。可见这一地区是生活住宅区,老社区老居民偏多,因而台球馆延续下来走的是中低端市场。但从长远来看,该地区台球馆若想做出品牌,吸引周围的长风新村,华东师大等地的消费人口就必须向中端和高端市场靠拢,投资较早的球房设备已不尽如人意,会慢慢造成客源流失。随着该地区人口消费能力的提高,优质和高档服务需要补充进来。

4.2 大力推动非密集区,主要是稀疏区台球运动产业的发展

考察大量稀疏区,鼓励在适宜地域开办台球运动场所,给予优惠政策,积极提高其对资源要素的吸引力。稀疏区的形成是由社会经济政治历史文化以及人们的主管因素造成的,这些区域在目前或历史上区位优势不够,受到了冷落。但从全局和长远来看,一些稀疏区的台球运动娱乐场所也应该也可以发展起来。

4.2.1 鼓励引导4个副中心或其周边地区开办台球运动场所

具体来说,包括上海市的4个副中心,即徐家汇、五角场、真如和花木。这些地区五角场是密集区,花木是稀疏区以外,徐家汇和真如属于非密集区,总体而言,台球馆的发展状况还不够成熟。

五角场商业中心区已经比较密集,但其需要在地域的广度上有所拓展和延伸,在质量和档次上有所升级和调整,并且既要引进资源,也是施报周边,进一步发挥辐射作用。主要对江湾地区要起到拉动作用。

徐家汇地区目前有台球馆6家,3家高档正规,3家中等档次。徐家汇区域的定位是“综合服务功能完备、辐射



力强的现代化城市副中心”，同时它也是上海市的西南门户，交通节点的优势，使其成为人流、商流、物流、资金流和信息流的集聚之地，从而具有得天独厚的区位优势。经过近十年的发展，徐家汇已基本成为商业经济比较发达、商业设施较先进、空间布局和行业结构较为合理、区域特色鲜明的现代商业中心之一。目前，由于区域发展态势良好，该地受重视的程度也不亚于城市中心。其规划建设商业办公住宅等项目都体现了磅礴之势。徐家汇，正以蓬勃的姿态面对上海中心发展所带来的高端消费迁徙。所以在这一地区对于台球馆还有一定的容纳空间，并且需要一些高档的正规的专业化球馆来满足高级白领的需求，并且与肇嘉浜路和瑞金南路密集区相呼应，形成一个大的品牌区域。

真如地区目前有11家，其中有10家都属于中低档，也就是说档次和规模还不够。真如城市副中心则是4个副中心中启动最晚的一个，发展的程度与其他3个副中心相比有一定差距，不论是生活设施，还是相关配套，该地都可称为4大副中心的谷地。目前其功能定位为承担市级CBD的部分功能，重点发展各类专业性生产服务功能，逐步发展建设成为“辐射长三角的开发性生产力服务中心”和“上海西北区域公共活动中心”。

此外，作为真如城市副中心规划中“南北两心”的“北核心”沪宁城际高铁将于2010年7月完工迎客，预计每年为真如带来1500万人次客流、瞬间人流达到1.5万人次，这将为真如带来大量的商务、商业、休闲购物需求。今年4月22日，“南核心”——长江实业普陀项目在真如核心区“逆市”开工，进一步提升了业内对真如副中心的关注。真如城市副中心所规划新建面积中近90%将为办公及商业，成为目前距离核心商务区最近的大规模商业办公项目开发用地。作为辐射长三角的开放性生产力服务中心及服务上海西北地区的公共活动中心，真如将重点发展物流贸易，商务会展，文化旅游功能。目前，真如城市副中心规划总建筑面积达465万 m^2 ，其中新建面积为340万 m^2 ，320万 m^2 为商业、办公、住宅，20万 m^2 为公建配套。如此规划体量的集中商办区域可与当年陆家嘴地区相比，同时带来大量的白领和精英阶层，对于台球馆而言，这是一个极具潜力的地块。因而在此地选址，具有很大的发展空间。同时随着真如地区的地域升级，原来的11家中的低档台球馆面临着档次升级或者被淘汰的命运，因而在这个机遇期把握好发展方向就显得尤为重要。

花木地区位于浦东，由于地段和历史原因，目前只有一家兼营多项娱乐休闲项目的球馆。花木副中心主要服务浦东地区，将以生态为主，发展高端居住物业，并渐成为陆家嘴以及盛会的辅助。目前聚集了世纪公园以及联洋社区等国际社区，国际化程度相对较高。因陆家嘴地区写字楼租金价格的持续上涨，中小企业为降低企业经营的商务成本纷纷搬迁至此，形成非典型性商务区。

花木地区因紧邻浦东新区行政中心，教育、商业、医疗等各类配套也十分完备；交通方面板块内的轨道交通龙阳路站、世纪大道站均为多条轨道交通汇集的枢纽站点，同时毗邻内环线及杨高路、罗山路、沪南公路等主要交通干道，公交自驾出行均十分便利。花木地区的经济发展也位列上海前位，去年的地方税收是30个亿，占整个陆家嘴功能区域财政税收的1/3。区域内有国际博览中心，5家四到

五星的宾馆；麦德龙、百安居、正大广场、逸飞创意街、联洋广场等新兴的商业，和中外知名的大企业在此从事商务活动。在这一地区人口超过20万，并有1/10来自国外。

如此突出的区位优势以及庞大的潜在消费人口，目前只有1家的台球运动场所已经远远滞后。人们打球往往要驱车到浦东大道或者东方路，大大增加了摩擦成本。在这一地区地价虽高，但是引进或开办一定数量的高级球馆显得尤为必要。同时还可以辐射到花木以东的广大区域，满足其市场需求。

以上上海市的4个副中心，作为上海市多中心城市发展规划的重点区域，孕育无限商机，因而在这些地区做好台球运动场所的选址布局以及经营工作，一者将繁荣该地区的经济文化氛围，另外也实现台球运动场所的地域突围，在更广阔的空间里寻求发展的新蓝海。

4.2.2 大力推动部分稀疏区开办台球运动场所

在台球馆分布的稀疏区，由于其自身的区位优势，往往限制了本地台球运动场所的兴盛与发展，所以随着市场需求和人们健身的需要，政府部门就应当在这些地区给予政策或者税收上的优惠，加强这些地区台球文化和相关基础设施建设，引导台球行业的发展，促进台球运动的勃兴。目前情况下黄浦区东南部，静安区中部，杨浦区东北部，徐汇区北部，闸北区西部，另外长宁区西部，普陀区西部和徐汇区中东部都具备一定区位条件来适度发展台球健身运动。在这些空白区引导开办台球场馆，还是大有可为的，但是要把握现实，立足长远，兼修内外，协调发展。

具体来说，黄浦区东南部，主要包括十六铺董家渡和豫园地区，这个地域台球馆基本是空白。目前，市政府正积极推进外滩风貌延伸段、十六铺、董家渡等地区建设，加强与市两岸开发办的协调合作，形成南部董家渡滨水商务区等沿岸重要功能组团，开辟活跃的公共活动岸线，改造区域自然环境，创造具有都市特征的滨水景观，形成“水与绿”的休闲旅游带。而豫园地区是上海700年历史发源地——老城厢的核心，是上海最具传统特色的市级商业中心。区域面积0.72 km^2 ，分为5.3公顷的“内圈”、43.7公顷的“中圈”和23公顷的“外圈”。在“十一五”期间，开办或引进一些中高档台球馆，依托丰富的历史文化底蕴和特色旅游资源，挖掘台球文化与其历史文化的内涵，调整商业结构，完善休闲娱乐要素，形成商旅文互动效应，成为充分体现上海海派特色的国际化商业文化旅游区。静安区中部的曹家渡地区曾是沪西商业集镇，解放后，曹家渡一带聚居大量劳动人民，商业网点渐向周边地段扩展。曹家渡地处静安、长宁、普陀3区交界，其中心地五角场又是5条马路会合之处，人流、车流集散于此，自然形成沪西商业、饮食服务业集中的闹市。现而今，曹家渡地区商业向多层次消费发展，已成为静安区商业中心之一。目前这一地区还有正规专业的台球馆，因而随着曹家渡地区的发展，人气的汇聚，以及由史而来的商业娱乐氛围，开办适量台球娱乐场所也是天时地利人和之趋势。

杨浦区北部，主要包括新江湾地区和中原地区，这里散布着六七家中档次的桌球馆。新江湾地区市区里唯一的大型生态社区，同时背靠城市副中心及十大商业中心的五角场，国际规划高标准，道路水系绿化布局合理。交通便



捷,即将开通的十号线,中环及临近的八号线,连接市中心畅达无阻,知名院校配套,未来产业支持,依赖于新江湾城F区以及五角场创智天地,今后创智天地将被打造成上海的硅谷产业集聚地。新江湾城的国际性会日渐显现出来。中原地区的小区多为20世纪80年代所建,与虹口的凉城,闸北的彭浦,是各自区域较为低档的住宅区,区域内下岗工人、低保人员、苏北移民等较为集中。由于地段偏远,一直不被为人所认。但是由于该板块近20~30年的发展,生活配套可以说非常成熟了,区域内小商店林立,欧尚超市作为其主要卖场。同时,森林公园是该区域内的绿肺,为中原人的体育锻炼,休闲,放松提供了良好的休闲场所。中原板块虽然离开市中心较远,但是在主干道嫩江路的公交线路相当发达。地铁8号线成为区域中唯一的出行捷运。这两块地区拥有大量的常住人口和高校学生,因而消费潜力和需求都很大。并且随着规划开发力度的加大和交通线路的日益便捷,商业氛围越来越浓厚,加之地段租金不高,是开办台球馆的理想场所。这一地区的球馆,应以中档为主,辅以少数高档球馆,满足新江湾地区高层精英的消费需求。

徐汇区北部是密集区包围之下的真空地带,4 km²之内只有一家。这里主要是周边地区的极化效应所致。这一地区主要是有着一些大型住宅区,如永嘉新村,太平路街道和湖南路街道,地区中大专院校、文艺团体、科研单位多,知名人士、统战人士多,离休干部多,居民文化层次高,构成社区“三多一高”的特点。这一地区如果适当增加两三家高档球馆一方面满足较高层次居民的健身休闲娱乐的需要,一方面将徐家汇,卢湾体育馆,静安寺以及长宁区东部等台球馆分布区联系起来,就形成了台球馆分布的平面均衡网络,形成一个很大的品牌区域。

闸北区西部共和新路往西的16 km²只有3家。这一地区主要是泛沪北住宅区集中区。其中彭浦新村街道,彭浦新村曾经是90年代上海动迁安置房最集中的区域之一,现在是上海最大,最集中的住宅区之一,目前共有居民12.6万人,1.4万名来沪人员。共和新路街道,辖区面积2.72 km²,常住人口6.2万,流动人口0.3万。天目西路街道位于闸北区西南部,面积1.94 km²。街道内有铁路上海站,不夜城商业区坐落其中。本地人口5.6万人,外来人口8000多人。大宁路街道面积6.18 km²。3.9万人口,1.4万户居民。街道内有3个地铁出口站,和中山、新宁长途客运站和铁路北郊站。另外,这个区域内还包括上海市北工业园区是国家发改委认定的省市级开发区,目前入驻了港澳台和国外等一大批优强企业。同时,园区内配备了8000 m²的高档商务会所,设施包括室内游泳池、室内网球场、壁球馆、SPA、健身房、大型会议中心、VIP餐饮等。功能定位包括甲级写字楼、酒店式公寓、独栋总部经济园、LOFT大楼、商业设施等。所以该地区作为中心城区的北部,地域广阔,拥有众多人口以及部分商业白领,而台球馆零星分布,远不能满足地区内的消费需求,采取有效措施,开办适量中档球馆,有步骤有计划的发展少数高级球馆是很有必要的。

另外长宁区西部,普陀区西部和徐汇区中东部经过这些年来的发展也都具备一定区位条件,随不够成熟,但在这些地区因地制宜,结合实际适当开办些桌球运动场所也是需

要的。

4.2.3 多方协调,实现区域间均衡发展

完善完善体育局,文化局,工商管理局的政府跨区域协调职能,实现优强区域与落后区域之间的资源交流与信息沟通,在中心城区大区域范围内实现基于空间资源层面的各项资源优化整合。

对台球馆密集区的调整与升级,对台球馆稀疏区的引导与激励,都是基于宏观角度的考虑,以求缩小不合理差距,实现资源整合,形成均衡发展格局。这过程中就要协调好政府职能部门,协会以及各企业,各地区管理部门之间的关系,建立良好的对话机制和信息沟通渠道。台球馆分布不同区域间实现资源共享,功能分工,就必须正确引导资源走向,做到有进有出,有先有后,有快有慢,有大有小,杜绝平均主义,也避免各自为政,以邻为壑。总之,就是要多方协调,加强沟通,齐抓共管,同心戮力,以实现优势互补,资源整合,区域间协调发展。

参考文献:

- [1] 张中李等.企业经营机制转换论[M].北京:企业管理出版社,1995,133.
- [2] 陈玉林.日本基层大众体育管理体制研究[R].国家体育总局体育信息研究所,1999.1.
- [3] 蔡俊伍.世界体育俱乐部制[M].北京:中国大百科全书出版社,1995.
- [4] 王飞龙,金龙.浅析我国体育俱乐部的类型及其发展现状[J].安徽体育科技2004.
- [5] 许学强等编著.城市地理学[M].北京:高等教育出版社,1997.
- [6] 宁越敏.上海市商业区位的探讨[J].地理学报,1984(2).
- [7] 赵民.城市商业布局和商业土地利用的综合研究[M].上海:同济大学,1984.
- [8] 金丽国.区域主体与空间经济自组织[M].上海:上海人民出版社,2007.
- [9] 安虎森.空间经济学教程[M].北京:经济科学出版社,2006.
- [10] 高洪深.区域经济学[M].北京:中国人民大学出版社,2002.
- [11] 施祖麟.区域经济发展:理论与实证[M].北京:社会科学文献出版社,2007.
- [12] [英]斯科特·拉什,约翰·厄里.符号经济与空间经济[M].北京:商务印书馆,2006.
- [13] 胡继才.应用模糊数学[M].武汉:武汉测绘科技大学出版社,1998.
- [14] 于俭,江思定.模糊综合评判在企业选址中的应用[J].杭州电子工业学院学报,2003,(1).
- [15] 陶纪明.上海生产者服务业空间集聚研究[D].上海市经济研究所,2008.
- [16] 阎小培,姚一民.广州第三产业发展变化及空间分布特征分析[J].经济地理,1997,17(2).
- [17] 冯旭,鲁若愚.零售商圈的吸引力分析[J].商业研究,2004(24).
- [18] 高进田.区位的经济学分析[M].上海:上海人民出版社,2007.

(责任编辑:陈建萍)