



《旅游法》将在10月1日正式实施,其中规定旅游中进店购物被取消,并限制自费项目,直接导致了出境游上游报价飞涨。虽然业内一些人持乐观态度,表示《旅游法》将推动旅游业健康发展,今年的十一只是一个阵痛期,但从现实来看,情况并不乐观。

现代快报记者 杨坤

记者调查

## 十一出境游今年有点闲

临近9月,南京各大旅行社在十一出境游上给出态度竟然是三缄其口。按照惯例,到这个时候,出境游报价早早应该见诸广告,旅行社的工作人员也会非常忙碌,可今年反常是特别闲,大家都在观望,对外也不公布十一出境游的相关报价。

“报价出来是出来了,但谁都不敢报。原因很简单,今年十一出境游报价全部飞涨,东南亚线的涨幅甚至超过了100%,欧洲线的涨幅超过了30%。”旅游百事通的总经理汪玉辉显得很无奈,因为在他看来,今年的十一出境游市场会打了水漂,而他自己也准备趁着这个时候出去旅游。

记者从多家旅游机构了解到,像普吉、泰国方向国庆团期热门线路价格,涨幅均在2000-3000元左右;而泰新马热门线路国庆团期价格则上涨6000-7000元左右,报价普遍在1万元以上。记者从途牛旅游网看到,从南京出发的“曼谷-芭提雅6或7日游”线路,在8、9月份报价在4000多元左右,而国庆团期同线路价格则上涨至8000多元左右。港澳线的十一价格也上涨至5000-7000多元/人。

欧洲常规线的涨价也很厉害,从去年报价12000元/人左右,到今年报价在16000元-18000元/人左右,最高涨价幅度在33%。一家旅行社负责人告诉记者,欧洲线报名情况还行,和以往也差不多,但是最集中的东南亚线,今年因为报价太高遇冷的情况也很严重。

出境游涨了,国内游十一报价到时出来了,可价格也出现不同程度的上涨,以昆明为例,去年十一期间的报价是2000多元/人,今年报价是5000多元/人。虽然出境游价格飞涨,但国内热门线路的十一旅游同样受到了涨价的压力。

采访后记

## 出境团游价格飞涨并不代表自由行市场变好

案例

南京市民孙小姐今年十一准备让父母去泰国玩一趟,可去了旅行社一问价格,孙小姐几乎不敢相信自己的耳朵,还以为自己听错了。“护照都办好了,可这个价格实在是太高了,父母肯定不会同意,自己也很难接受。”8000元/人,这是今年十一泰国游的常规线报价,而去年报价仅为3000多元/人,品质最好的也不过5000多元/人。

刘小冬一直负责东南亚出境线的服务,他告诉记者,前几天几个老客户打电话来询问东南亚游价格,给他说了后,几个老客户都表示理解不了,说旅行社趁火打劫。“来咨询十一东南亚线消费者很多,可一听报价,转身就走了。”刘小冬说,大家都觉得《旅游法》一刀切的规定给市场带来很大的震动。

# 《旅游法》十一启动 出境游惊现高价 业内反思: 出境游出路在哪?

## 谁是出境游价格飞涨的幕后推手

出境游价格飞涨,促发的缘由来自在10月1日将实施的《旅游法》,其中第四章第35条明确规定,“旅行社不得以不合理的低价组织旅游活动,诱骗旅游者,并通过安排购物或者另行付费旅游项目获取回扣等不正当利益”,以及“旅行社组织、接待旅游者,不得指定具体购物场所,不得安排另行付费旅游项目”。购物和自费是出境游最主要赚钱部分,尤其以东南亚游比较突出。

当前我国的消费者对价格还是非常敏感的,一旦涨价,流失的会很多。但如果旅行社继续做低价团,那就成了“顶风作案”,将面临处罚的风险。

汪玉辉告诉记者,游客的交通或者就餐费用一般都会是购物店或自费景点掏钱,这里还包括小费,从这么多年运作下来,自费投诉比例很低,就是一些顾客会退换货,这些都是旅行社负责帮顾客处理,基本不会产生相关的一些投诉。至于“零团费”这种纯靠购物赚钱的线路,汪表示,自从港澳游的“零团费”事件后,旅行社没有再出台这种旅游。记者了解到,2008年,港澳游非假日“零团费”报价甚至低于900元/人。

以香港游为例,现在旅行社的报价仅三四千元,但如果向游客收取正常价位,旺季时往返机票就是3000元,住宿酒店按每晚500元计算(这在香港已是低价),4晚就要2000元,再加上景点门票,到香港旅游一趟可能要花七八千元,这比当前报价高出一倍,一般的消费者很难接受,旅行社面临流失客源的风险。

再以澳大利亚为例,当前团队游报价约为1万元,这个价格也够买往返机票的。去欧洲、澳洲旅游购物及自费项目很普遍,购物店老板承担了团队在当地的地接各类服务,这样对我们来说团费就降下来了。如果按新的《旅游法》,这些购物及自费项目全部取消,地接社的成本全部加进去,那么这条线路的报价将至少翻一番。

一向被认为是热线的泰国,自费和购物比例相当高,一般是和报价对半开,也就是3000多元/人泰国游的报价,你进店和自费花费基本上也应该在3000多元左右。

汪玉辉告诉记者,出境团游的价格飞涨,并不意味着自由行会好起来。有多少中老年人会选择出国自由行?子女也不会放心父母自由行。如果旅行社在自由行上做足文章,无非就是机票和酒店上价格具有优势,但这种采购成本太大。

业内人士认为,《旅游法》实施后,出境游和部分国内游价格飞涨还只是第一步,下一步将会是行

## 出境游将进入阵痛期

面对十一出境游报价飞涨,很多旅行社都表示暂时没有应对之法。“客源上下降是必然的,但会产生什么变化,大家现在都不好说。”很多旅行社负责人似乎达成了这种共识。

记者了解到,目前十一出境游新价格是以出境游的回国日算起,简单说就是如果你的出境游回国日在10月1日或者超过10月1日,那你就得多掏钱。记者了解到,目前各家旅行社都准备尽量安排多卖十一前出境游产品,并且希望想出出境游的市民,能够赶早,避开十一的高价格。至于十一后出境游的价格会不会下来?各大旅行社给记者答复是属于正常的节日调价,价格肯定会跌下来,但和10月前相比,价格还是涨的。

面对出境游价格飞涨的尴尬境地,一些旅行社表示,《旅游法》将推动旅游业更好、更规范地发展,旅行社也要转变经营思路,对特定人群进行个性化服务。但另外一些旅行社则认为,出境游从2006年开始,从一个奢侈品逐渐变成一个大众消费品,主要就是依赖于港澳游和东南亚游价格下降的推动,虽然这个转变过程中出现了一些不和谐的声音,比如零团费和强制消费,但这并没有降低老百姓出游的兴趣,反而出境游处于高速增长,2012年进入了一个出境游的爆发期。现在出境游价格飞涨,给老百姓的直观感觉就是好贵,反而把出境游打回了原形,又变成了一个奢侈品。从而导致旅行社之间竞争氛围也会降低,但这个阵痛是否会转变老百姓的出游观念?这还要打上一个大问号。

记者了解到,来自上游批发商对这个转变也持观望态度。一个专营东南亚游批发商告诉记者,不准购物和降低自费项目,对当地旅游还没产生影响,因为在导游和当地旅游公司看来,这些费用仍旧是转嫁给了国内游客,并且在某种程度上,他们反而会轻松不少,因为带团消费某种程度上对他们的收入不是预期中的。

业整合,当然也会影响上游批发商,小旅行社可能会遇到客源骤减的情况,导致关门歇业,大旅行社也必须拿出更多资金来投入到一个未知市场中来,风险也会变得很大。而上游批发商,将会降低产品量化指标,增加产品利润指标,这将会导致旅游产品出现一段时间局限局面。这个情况,是否会影响到国内正在处于高增长势头的旅游业,目前还很难说。