

突如其来疫情,让很多行业曾经都按下了“暂停键”,其中,比哪都去不了的人们更着急的,是整个旅游行业。因旅游天生自带出行和聚众属性,故而疫情对其冲击可谓立竿见影,旅游业何时能重现往日盛景也成为各方人士无比关心的话题。

过去60多天,河南旅游行业是如何度过的,从旅行社到景区,在疫情面前如何“被救”与“自救”,疫情结束后行业又会如何洗牌?东方今报记者对此进行了深入调查。

按

从几十亿到几十万亟待“回血”



开封清明上河园已经恢复了营业

按

□东方今报·猛犸新闻首席记者 肖萌 记者 刘冠杰/文 沈翔 李新华/图

3月的天儿越来越热,花越来越多,刘阿姨一直耐着性子,静等着家门口的景区开放。

春分,古都开封惠风和畅,距家一公里外的清明上河园,成了刘阿姨新年后第一个出游目的地。一周前,5A景区清明上河园开放的消息就传遍古城,伴随开园信息传到刘阿姨耳朵里的还有一个大“利好”,这个单次门票就要120块钱的景点,如今只需100元办张年卡就可以全年无限次入内。消息在刘阿姨的家庭微信群中传了多次,办卡,全家几乎一人不落。

过去十年,刘阿姨尽管守着景区门口居住,可去清明上河园的次数仅有四次,门票的价格因素是一方面,更重要的是每逢周末,这家全

国闻名的景区总是人山人海,更别提“黄金周”了。

刘阿姨没想到这天景区游人不多,但演出已恢复不少,演出质量并未因游客数量而“缩水”,相反,表演者更卖力了,像是与“大胆”游园的客人相互捧场。

与以往不同的是,那天园里所有工作人员脸上都戴着面纱,仔细看,面纱后面是口罩,配上宋装与身处的场景,画面竟毫无违和感,相反还添了些神秘。其实,在3月13日,闭园一个多月的清明上河园恢复营业当天,“蒙面侠”装扮就传遍了网络。

“让疫情防控与演出效果之间平衡。戴面纱,游客反响还不错。”清明上河园营销总监石占良说,“我

们的门票是120元,以前年卡是360元。前段时间推出了100元全年畅游清园的年卡,截止到3月12日,也就是开园前一天,全国销售了10万张。”

这是清明上河园恢复运营之前的首次“回血”,但对于之前40多天的亏损而言,只能算是杯水车薪。

春节前,这里投入1000多万元要在过年期间举办灯展、民俗文化节,千名演职人员备战。石占良透露,截至恢复开园前,清明上河园停业期间的直接和间接损失,大概1.6亿元。去年3月的周末,清明上河园每天要有一万人次左右的客流量,目前只有三四千人次,虽说园区每天限流5000人次,可实际客流量还达不到。

同样是5A景区,河南栾川县的老君山景区恢复运行时间早于清明上河园18天。2月24日,老君山迎来了庚子年首批游人散客,一天下来不到200人次。

“恢复之后,前期每天三四百人次,最近一周逐步回流,能达到千人,但想恢复到去年同期水平,不现实。”老君山景区营销经理周向毅说,这数字与去年同期每天万人客流量没法比较。

冬季旅游,曾经一直是栾川的瓶颈,后来这里的滑雪场打出了名气,再后来“老家河南 栾川过年”的

活动热烈举行,因此瓶颈也被打破,冬日也是景区“摩拳擦掌”的时期。往年春节期间,老君山景区山顶气温能达到零下十几摄氏度,但旅游却很热。主打道教文化,又有冬日山水奇境,还办起新春庙会,仅是来此烧香祈福的游人就不少。周向毅说,今年春节7天时间,老君山景区的损失至少在1500万元。

老君山景区西邻的蝴蝶谷景区,在栾川众景区中算是“年幼”,景区负责人赵柯对今年春节本是信心满满,准备大干一场。

“2019年‘老家河南 栾川过

年’活动效果很好,观雪景赏庙会,带动栾川冬季旅游,因此我们宣传力度更大了。为应对春节假期旅游高峰,我从2019年开始就不断采购悬空长廊、高空秋千、七彩滑道等要在春节上的项目设备。冬天旅游更注重家人互动、孩子玩耍,因此娱乐设施放在春节期间凸显优势。”赵柯张罗了小半年,万事俱备后等来了“意想不到”,他之前购买设备的钱早就花了出去,退是不可能了,只能日后用。“做景区的哪有不贷款的,这一个多月,资金压力咋可能不大。”提起亏损,赵柯直摇头。

信阳新县,相对于河南其他地市,更早触摸到春天。吴锦涛6年前在新县创办了一个研学采摘基地,这季节瓜果飘香,园子是彩色的,只是他这个老板的心情还没绽放出色彩。

“绿康源研学基地”在新县较有名气,800个餐位的规模和就餐环境在小县城范围内都能数得上。截止到3月22日,这里的堂食,还未恢复。“我们这里是家庭聚餐不二之选,往年春节前后两个月,生意非常好,今年受疫情影响惨的很。”吴锦涛说。

3月6日,“绿康源研学基地”开始恢复迎客,十几天来自游客虽是不断,但除了部分采摘收入,没有其他营收。基地四季都可以采摘水果,赏花赏景,目前草莓应季,吴锦涛在疫情期间也试过通过电商平台来销售水果,但效果很一般。“压力非常大,钱有一部分是借的,每个月还要支付利息。没有收入,但园区还需要维护。”吴锦涛说,从2014年至今,已给基地“输血”4000多万元,但过去40多天,基地亏损了300多万元。他预计,餐饮开业后达到成本维持要到6月份了,至于研学,就算开学后学校“放人”,他短时间内也不敢接待。

据携程1月初发布的《2020春节“中国人旅游过年”趋势预测报告》,今年春节长假预计有4.5亿人次出游,超过30%的游客选择在大年三十之前出发。但60天的时间,从“OTA”龙头携程,到规模不大的旅行社,都在“失血”。携程公布,预计2020年第一季度业绩将遭重创,若不计股权报酬费用,预计2020年运营亏损为17.5亿到18.5亿元,净营业收入同比下跌45%至50%。

数据背后,反映的是全国无数个旅行社的状态。

“年前我们的订单非常多,从1月23日开始,退得稀里哗啦。”河南万象国际旅行社有限公司总经理陈静说,他们旅行社平日国内长线游为主,春节出游的客单价较高,游客量大,因此损失也就越大。

损失更大的还有出境游。1月19日,河南中国旅行社李雯刚刚带团从曼谷回国,一天后,她在朋友圈发出“2·15日本全景 白川乡7天,我带队”的信息。可直到现在,常带团出境的李雯和同事们仍在家未复工。“如今经营国内游的同行们还好点,我们做出境游的是干赔。机票提前订好了机位,钱也付过了,地接旅行社的酒店也是订好的,现在团不发,是我们单方违约,虽不用赔付违约金,但打的预订款都没了。”李雯说。