

10%恐难为继 民营景区苦涩发声：可抄底了

各地景区、公园陆续恢复开放的同时，有一批民营景区却正不得不面临黯然离场的处境。3月2日，中国旅游景区协会发布调研结果显示，受疫情影响，各地景区都遭遇了不同程度的损失，部分景区一季度收入将减少近2000万元。根据调研，在本次疫情之中，民营景区将遭受更大的经营压力，预计有10%左右的民营景区会选择项目转让、直接关停。经营景区多年的民营企业负责人张涛（化名）在接受北京商报记者采访时无奈地表示，“最近，我和几个共同投资景区的朋友聊天时都会开玩笑地说，现在真到了民营景区资源抄底的最好时期了。”

艰难时刻

在不少业内人士看来，近几年，民营景区多次出现破产倒闭的现象，其中甚至不乏5A级景区，加之本次疫情影响，部分民营景区尤其是中小规模景区很可能撑不过这场“旅游界寒冬”了。

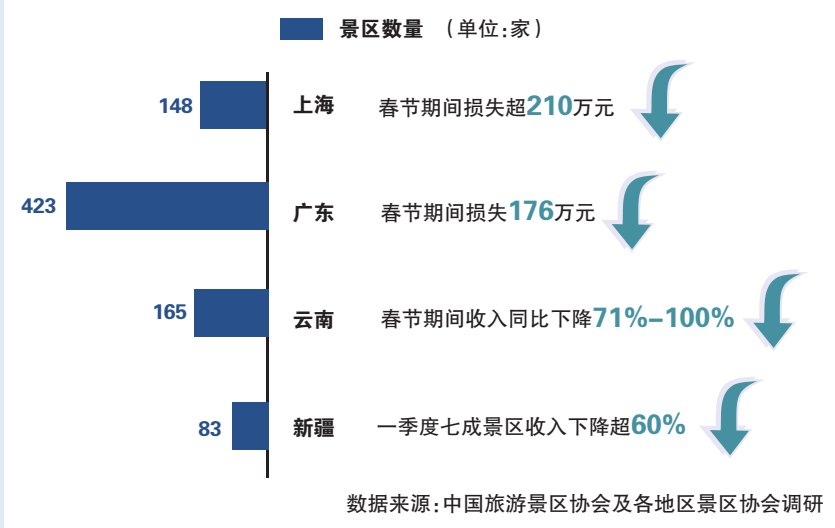
中国旅游景区协会在调研报告中介绍，新冠肺炎疫情对景区行业营业收入影响极大，不仅波及到全国范围，而且受影响程度重、时间长，根据调研情况综合评估，春节期间全国景区企业收入损失额达到去年同期水平的90%以上。

在这种背景下，该协会相关负责人直言：“民营景区相比国有景区，所受到的经营

压力要更大。”具体来说，预计一成左右的民营景区会选择项目转让或者直接关停，其中具有一定经营规模的景区转让可能性更大，较小规模直接关停。而且，有五成的民营景区会采取裁员的方式减少人员开支。虽然近期部分地方景区逐步恢复营业，让一些经营者看到了市场回温的可能，但多位专家都明确表示，虽然地方景区已逐步复工开园，但目前主要客源群体所在地都还处于防疫攻坚阶段，游客出游还未开始复苏。

而张涛也向记者证实，现在各地的民营景区陆续出现了资金链紧张的问题，不少都在和OTA、旅行社、票代等渠道合作商协商暂缓结算应付款项，对内部员工，减少、暂停发放。

部分地区景区受疫情影响收入损失情况一览



加速出局

实际上，就在去年，多家民营景区接连破产，已让人们对于这类景区的经营状态产生了一些担忧，而后，全国景区多轮门票降价，加上疫情期颗粒无收，民营景区的寒冬似乎过得比其他旅游企业更“冷”一些。

已经在北京开业了20多年的老牌民营景区、密云区清凉谷风景区副总经理宋英介绍，虽然冬季往往是自然景区的经营淡季，但由于近年来春节出游人数的增加，不少经营者也开始集中投资、重点布局起农历新年前后的旅游市场。今年，清凉谷特意增加了推广、布置春节期间景观设施和活动的预算，投资了20多万元建设了冰库、冰屋等，原本预计会

创造60万-70万元左右的营收。”宋英直言，一场突如其来的疫情不仅让这些投资打了水漂，也让景区的一季度收入受到冲击，总体来看，包括冬季团队员工工资、社保、日常水电费在内，清凉谷在疫情期间直接损失约为50万元。

不过，张涛和宋英也都告诉北京商报记者，民营景区大多会留出一定的储备金以应对不时之需，即使是中小型景区，撑2-3个月也都问题不大，因此，现阶段如果真的出现必须转让关闭的，也应该不是纯粹客观原因所致，而是此前经营不善遗留下来的一些问题，加上疫情的“催化”才迎来了这样一个结局。

“其实，现在国内民营景区的经营模式主要分为三种，其一是投资方本身拥有其他主业、资金实力较雄厚，做景区可能主要因为老板的个人喜好；其二是靠各种机遇拿到地方比较优质的现有旅游景区资源，经过简单‘加工’后主要依靠卖门票营收的，此类是民营景区的主流；而第三种则是拿到较有潜质的自然资源，期望打造出优质景区，以自有资金和部分融资进行大规模改扩建的。”景鉴智库创始人周鸣岐直言。去年多个破产的民营景区都属于第三种企业，而现在经营难度较大、受疫情影响最显著的也正是这些“不上不下”、又有债务压力的景区，它们暂停营业后，仅靠直接裁员并不能有效缓解资不抵债的压力，在这种情况下，先天资源相对好的就会被接盘、抄底，而资源相对竞争力不大的就只能停业倒闭。

转型倒计时

在采访中，提及自己和同行们当前的处境，张涛不自觉地连连叹气。他说：“虽然大多

数民营景区还未到揭不开锅的局面，但现在谁都不敢打包票景区何时才能恢复到疫情前的状态，如果继续只进不出，等待经营者的只有黯然离场这一条路。”

上述中国旅游景区协会的调研结果显示，从全年来看，在降价营销、入境游大幅下降等多重因素影响下，全国景区企业的收入损失程度预计将达到去年同期收入水平的40%-50%以上，明显高于旅游行业整体平均水平。

在周鸣岐看来，面对愈发激烈的市场竞争，以及全国景区整体降价的大环境，民营景区未来的经营难度将越来越高，纯靠门票收入赚钱的很快就会“见顶”，提高二次消费、向度假目的地转型已是箭在弦上。景区度假化并非简单地等于景区+酒店，一方面，对于度假产品中的住宿业态，不仅仅是把城市酒店搬到景区，而要借助景区独特的自然和文化特质，以“住+娱”的概念强化内容体验；另一方面，周边要衍生出针对不同类型客群、多样化、个性化的度假业态，给度假游客充实的游乐内容，并把度假生活方式与自然风光融为一体，与不同风格的度假酒店一起形成度假综合体。”周鸣岐表示，景区要确定自己的定位，针对不同需求配套不同的设施以及软服务产品，才能形成一个完整的产品体系。

不过，张涛也直言，对于行业内一些“脑袋一热”就投资、扩建的民营景区老板来说，疫情下的优胜劣汰也并非坏事；有的景区经营者，自己手头事情忙了就把景区丢给团队管理，哪天想起来了、发现业绩不好了，就又突然拿回来自己管，这种没有专业管理团队的景区，即使没有遭遇疫情，最终也将被淘汰出局。”

北京商报记者 蒋梦惟



“改行”设备租赁 电竞馆谋生有新招

尽管各行业已经陆续复工，但电竞馆仍处在蓄势待发的状态，为了弥补暂停营业带来的损失，租赁设备正成为电竞馆经营者们获得收益的新选择。北京商报记者调查发现，现阶段电竞馆的设备租赁服务根据所选配置不同，需要缴纳4999-7999元不等的押金，而日租则在20-80元不等。其中，交易量最高的一上午就成交了9单。在当下这个特殊时期，“改行”设备租赁，无疑正成为电竞馆谋生的新招。

数小时内成交9单

位于望京的某电竞馆于日前悄然地在电商平台上发布了一条这样的信息：电竞主机租赁6999元。”而近段时间以来，不少电竞馆接连做起了“租赁”的生意。虽然线上游戏受益于“宅经济”收割了大批红利，但反观近年来大火的电竞馆却依旧大门紧锁、门庭冷清。面对未知的重压以及自给自足的亏损，电竞馆的经营者们开启了自救模式，而设备租赁则成为了他们的首选。

据北京商报记者不完全统计，现阶段电竞馆的设备租赁服务，通常采取套餐式的租赁方式，并根据主机、显示器、CPU等所选配置不同，首先需要消费者缴纳4999-7999元不等的押金，而日租则在20-80元不等。

位于广东省肇庆市的某电竞馆负责人冯笙明告诉北京商报记者：我们在网上，释放设备租赁信息当日，上午短短几个小时之内就成交了9单，而9单均是高配置电脑，因此也收取到了近10万元的押金。而这10万元的押金，却能在短期内缓解我们眼下捉襟见肘的现金流。”

据悉，现阶段这类租赁服务并没有十分严格的合同保障，租赁双方通常是以“一手交钱、一手交货”的方式进行交易。据北京某电竞馆负责人张先生表示：现阶段，押金与设备成本相差无几，如果顾客后续有想法想购置就可以直接用押金抵交，对于目前没有经过合同签署的出租业务来说，这样比较保险。”

北京商报记者注意到，由于不少企业、学校

的复工复课仍在家中，因此在社交平台上，有不少网友也发表了宅在家中需要出租电脑的需求，主要是上班族复工在家没有相应配置的工作电脑以及学生在家无法有高配置游戏体验等。电竞行业评论人游节表示，推出设备租赁服务既能满足目前的市场需求，亦能为经营者带来一定的收益以及现金流支持。而从行业发展来看，电竞馆推出设备租赁服务会成为新的经营思路。

外界纾困助力“自救”

“往年的春节我们都会举办很多大型活动，包厢包房预订都是爆满的，活动多、客流多，平均每天能带来2万元的收入。”位于三里屯的某电竞馆经营者王先生告诉北京商报记者：年前火爆的预约已经全部取消，而如今日均亏损将近1万元。”

尽管目前仍不能照常营业，王先生与两名留京的员工依然是每天早上8点准时到岗，为电竞馆进行消毒、保洁等工作。即便没有客人也要看店一天。日均亏损仍在继续，但令王先生欣慰的是，疫情期间三里屯物业方面已经给予1个月的免租政策。

“尽管我们也在做租赁业务的尝试，但是放在面前的房租租金问题依然令人头疼。自1月底以来，经过物业与我们多家商家的沟通，我们都不同程度上获得了租金减免以及租金缓交等支持，这对于我们来说无疑是雪中送炭，安徽某电竞馆店主曾先生如是说。”

除了物业方面的帮助外，曾先生认为亦离不开行业内的支持。据了解，疫情期间线上娱乐

服务大受欢迎，网吧出身的上市公司顺网科技在2月11日顺势推出了“云网咖”服务，表示希望与网吧行业共抗疫情。曾先生告诉北京商报记者，电竞馆具有网吧行业、电竞行业的交叉特点，像他所经营的电竞馆以为玩家提供电竞级的游戏体验为主，而云网咖服务基于云电脑概念下，让电竞馆闲置电脑通过远程得到利用，能借此获得一定的收益。

疫情过后将迎重大利好

随着行业高速发展，电竞已经从小众文化变为获得大众认可的文化新业态。近段时间以来，各地政府也相继出台了一系列关于电竞产业发展的扶持措施。2月19日，北京出台助力文化产业发展的28条措施，其中明确提出将大力促进网络教育、网络游戏、数字音乐、数字出版等新业态融合发展，并积极筹备北京国际电竞创新发展大会等品牌会展活动。

据悉，北京接下来将在加快培育文化产业新增增长点方面推动电竞场馆等项目建设，吸引电竞俱乐部和赛事落户北京，加快形成产业集聚。同时，将举办“电竞北京2020”系列活动，办好北京国际电竞创新发展大会、“电竞之光”展览交易会，联合腾讯举办王者荣耀总决赛，建设游戏电竞科技消费体验区，积极培育电竞消费场景。

在从业者看来，当下是行业的洗牌期，虽然线下电竞馆仍未全面复工，但作为经营者更应该通过网课培训、方案搜集等方式主动提升电竞馆的人才和服务质量，准备迎接新的挑战。

北京商报记者 卢扬 实习记者 伍碧怡



国内超八成酒店恢复营业 无接触服务带来新商机

北京商报讯(记者 关子辰)随着疫情的好转，酒店行业也迎来了全面复工。3月2日，根据多家在线平台数据显示，不少酒店开始恢复营业。截至2月29日，全国大多数省份的酒店复工率已达80%，部分预订平台上超过九成酒店恢复营业。就在酒店业逐渐复苏的同时，客人对于酒店如何防控疫情也格外关注。在此情况下，不少酒店都推出了“无接触服务”，如通过智能设备完成自助续住、退房等服务。在业内人士看来，疫情将倒逼酒店业的管理和服务快速向人工智能化发展，由此也将带来新商机。

根据去哪儿网数据，目前广州、深圳开业酒店数量已恢复到1月初水平，上海、成都等热门城市恢复营业的酒店也超过95%。在过去的一周，酒店预订量较前一周上涨34%，上海、广州、成都、深圳、北京成为入住人数最多的城市，西安成为增长最快的城市。此外，根据携程数据显示，截至上周，全国大多数省份酒店复工率已达80%。其中，安徽、浙江、广西、湖南、山西酒店复工率超过95%，这其中商旅人士出行主力人群，交通枢纽附近酒店成热销。

自疫情发生以来，全国各地不少酒店选择暂停营业，一些酒店即便开张，也仅维持在1%-3%左右的出租率。有酒店工作人员表示，如今随着疫情的好转，商旅需求也有所增加，酒店行业也在积极复工。

在企业陆续复工的同时，如何保证客人安心入住也成为酒店经营者的必修课。为此，不少酒店都推出了“放心住”“隔离房”等措施，一些平台还联合酒店集团推出“酒店入住保障计划”。据了解，首旅如家近期再次升级了“放心酒店”，并结合当下疫情防控形势，推出

了“放心餐”“放心行”“放心问诊”“免费保险”等服务。此外，一些在线预订平台还利用大数据、AI等技术手段，帮助客人获取酒店安全信息。例如去哪儿对此还推出了覆盖全国所有城市的“疫情雷达”功能，用户可以通过该功能查看酒店所在城市新增病例、现有确诊病例，以及酒店所在地周边3公里内是否有确诊病例等疫情。首旅如家酒店集团相关负责人也表示，旗下“放心酒店”已经上线，客人也可以根据目的地定位查询已确诊病例历史位置，预测疫情传播风险区域。据了解，目前仅携程、去哪儿在全国就已有超10万家酒店加入“安心住”行列。

华美酒店顾问机构首席知识官赵焕焱表示，在疫情防控下，客人首先考虑的是酒店入住卫生不卫生，防控措施做得如何，可见这些措施已成标配。在此情况下，“无接触服务”也受到追捧。北京商报记者梳理发现，近日华住、首旅如家等酒店集团都推出了“无接触服务”，部分酒店除了可以自助完成续住、退房等手续外，还提供机器人送物服务。据悉，疫情期间，华住集团要求旗下5700多家酒店推行智能化“无接触服务”，同时，在这些设备使用过程中，酒店还需对“华掌柜”、送物机器人进行每小时一次的整体清洁消毒，确保无接触设备的使用安全。

赵焕焱进一步分析，其实，疫情发生前，酒店业在人工智能方面已经有所涉足，在疫情发生之后，更是促使酒店在“无接触服务”和人工智能方面提速布局，这也将成为行业发展新趋势。不过，酒店如果要大规模投入人工智能等设备，除了需要成熟的技术以外，还要有庞大的资金支持，所以企业上马前应谨慎评估。