

# “五一”渐近 景区急收接待量红线

“五一”小长假逐渐临近,为了避免“黄山游客扎堆”事件重演,近期多地景区调整了游客接待量上限。4月19日,北京商报记者梳理发现,截至目前,安徽黄山、厦门鼓浪屿、山东青岛大珠山等多个景区调整了限流“红线”。在业内看来,由于清明旅游市场恢复超出预期,景区紧急下调游客接待量有利于疫情防控,但经营方也需要注意,调整政策需要及时跟进配套服务,避免出现临时发布通知致使游客无法入住酒店等情况。



## 限流标准收紧

近期黄山景区客流扎堆、游客排队数小时难上山的情形至今仍令人印象深刻。其实不仅是黄山,清明小长假期间,多个地方景区都出现了游客大排长龙、停车场满坑满谷的情况。

就此,不少网友呼吁各地应及时公布、调整限流标准,以免形成新的疫情防控隐患。4月13日,文旅部、国家卫健委联合印发《关于做好旅游景区疫情防控和有序开放工作通知》(以下简称《通知》)明确提出,

要坚持防控为先,实行限量开放、有序开放,严防无序开放。疫情防控期间,旅游景区只开放室外区域,室内场所暂不开放,接待游客量不得超过核定最大承载量的30%,收费景区在实施临时性优惠政策前要做好评估,防止客流量超限。

《通知》出台后,包括黄山在内,多个地方景区接连发布公告,表示将收紧游客接待量“红线”。具体来说,清明小长假期间实施单日限流2万人的黄山景区,从4月15日起将这一标准调整为1.5万人。同样是国内热门景区的鼓浪屿,此前曾将上岛游客总量限制在每日不超过最大承载量的50%,而日前,厦门市鼓

浪屿文化旅游发展中心发布消息称,按照疫情防控要求,4月17日起,该景区游客接待量调整为核定最大承载量的30%,即最多1.05万人次/日。

此外,山东青岛的大珠山也明确表示,景区游客接待量将由核定最大承载量的50%减少到30%;上海市政府还在官网提出《通知》要求的接待游客量较此前上海规定50%的标准更严格,当地景区将适时进行相应调整。

## 客流新高峰将至

不可否认,清明小长假超预期的旅游

需求反弹,让旅游业对于即将到来的“五一”小长假充满期待。

中国旅游研究院发布的最新数据显示,清明假期期间,国内旅游市场同比已恢复四成,局部地区呈现强力恢复迹象,即将到来的“五一”连休5天也将进一步推动旅游业加快恢复。

携程方面分析认为:“五一”国内旅行市场的复苏脚步将进一步加快,旅游人次有望到达近期新高,达到清明的两倍以上。据该平台统计,就在本月初北京等地宣布了今年劳动节放假5天的消息后,一天内该平台跟团游、自由行等产品搜索量环比增长就超过了300%。

驴妈妈发布的《2020年“五一”出游预测报告》还提出,今年“五一”搜索关注提前一个月就已有显现。其中,在选择旅游目的地,75%用户偏好风景名胜区和郊野公园。

马蜂窝相关负责人也告诉北京商报记者,临近“五一”,各类旅游攻略和产品的关注度明显上涨,其中热度较高的多为游客常驻城市的公园、山岳等户外景区;马蜂窝平台上;“五一”期间国内最热门的景点TOP 10全部为户外类型的旅游景区”。

“疫情给旅游行业带来了较大的冲击,不过这种影响是阶段性的,随着疫情的好转,人们对于旅游出行需求不但没有消失,反而会变得愈发强烈,旅游消费也将迎来反弹。”携程旅游大数据实验室首席研究员彭亮直言,从清明到“五一”,假期从3天增至5天后,将有效刺激更多旅客选择3天以上多日游、过夜游。因此,今年“五一”小长假,旅游市场出现“补偿性消费”的概率较大。

## 配套服务需跟上

在业内看来,此前部分景区出台的免票或门票折扣促销活动,确实一定程度上刺激了部分旅游需求提前释放。浙江工商大学旅游与城乡规划学院副教授乔光辉进一步表示,景区内的分流管理等问题一直存在,疫情进一步“放大”了这一现象。

“游客的旅游意愿逐渐恢复,再叠加假期及优惠活动,很可能出现新的客流量高峰。因此,对于景区来说,进一步加强相关管理成为关键。”乔光辉进一步表示,特殊时期景区在恢复开放前,旅游企业在恢复团队等业务前都必须做好接待大量游客的准备及应急预案。

中国旅游研究院(文旅部数据中心)院长戴斌提出,当旅游进入防控性复工的新阶段以后,景区的开放要按照“分区、有序、防控、预约”这样几个关键词的要求来推进。“分区”,就是要分高、中、低风险区域,景区也要分室内区域和室外区域来开放;“有序”,就是强调预约制,不能直接到现场无序流动;“防控”,则要要通过技术、制度、标准、流程等来加强。

值得注意的是,在清明假期期间,有不少网友表示,由于个别景区采取了一些临时紧急的手段控制客流,自己原本已交费预订的景区内餐饮、住宿出现了退款难的问题。就此,专家提出,景区在调整限流及相关措施前,不仅应充分、及时地向游客告知,而且应提前协调好配套服务相应售后流程,保障游客的合法权益不受侵害。

北京商报记者 蒋梦惟

# 6元抢先追剧 盗版影视资源App的生意经

盗版影视资源又找到了新的“出货”路径。区别于借助网盘储存传播,大量盗版影视资源正通过App对外销售。近日,北京商报记者调查发现,这类盗版影视资源App的价格普遍在6-50元不等,消费者购买并安装后,便可通过该App直接观看影视作品。到底是谁在背后操纵盗版影视资源App的生意,这其中又有什么“猫腻”,记者通过多方调查来揭秘这条灰色产业链。

## 最低6元起售

无论是刚刚收官的电视剧《冰糖炖雪梨》《三千鸦杀》,还是彼时热播的电视剧《下一站是幸福》《权力的游戏》,抑或是热门电影《妈》《惊奇队长》,只要一次购买,便可永久更新……如今,层出不穷的盗版影视资源App正通过这些噱头,吸引人们的视线。

“我们的App里,电影、电视剧、动漫、综艺节目等内容应有尽有,只要最新的作品上线,我们就会同步更新到App里,想看什么都能随时搜到,比网盘的性价比可高得不止一星半点。”某电商平台上盗版影视资源App卖家王先生向北京商报记者进一步介绍道:而且我们保证是一次性收费,后续更新不再收取任何费用。”

北京商报记者调查发现,在某电商平台上以“影视App”为关键词进行搜索,瞬间便会出现超10页的相关产品列表,按照每页共有10个产品进行计算,共有约百个盗版影视资源App正公开对外出售,消费者最低仅需6元便可购买,价格最高也仅在50元左右。销量数据显示,月销量最高可达到516件,普遍则在数十件规模,最低的月销量仅为个位数。

据购买者反馈,这些盗版影视资源App所涵盖的内容较为全面,同时播出过程中不会出现卡顿、广告等情况,相较网盘需要去不同渠道搜集资源更为简便。但同时也有购买者表示,付费获得该App后,无法在手机中安装,出现不相容的情况。

## 最快一月可回本

或许在外界看来,盗版影视资源App的售价普遍较低,利润空间也相对有限,但实际上,卖家通过销售该App最快一个月的时间便可回本,此后还可通过在搜索页面上设置

广告来获得更多的收入。

北京商报记者调查发现,现阶段盗版影视资源App的制作成本只需要少则数百元,多则约为3000元,便可通过软件商搭建出自己的App,并可获得长久的维护与技术更新。

据某软件商李先生透露,根据定制产品的要求,影视类App的定制服务也会有不同的价格:其中基础款的价格为780元,便可获得一款具备点播等基础功能的App,980元则可在基础功能上增加会员功能,1280元则可再增加多种倍速播放、电视投屏等不同功能,如若还需其他功能,价格也会根据实际情况再定。但以上每款产品均保证有问题随时解决,并有长久的维护与更新”。

若将盗版影视资源App的月销量最高可达到516件进行计算,只需将单价设定为6元,便可获得3096元的月收入,意味着即使是前期花费3000元来定制App,也只需要一个月便可回收成本。

盗版影视资源App的收入来源不仅仅只是单件的销售“当使用者积累到一定规模后,便可以去接小广告,最初每个广告可能只有数百元到千元不等的费用,但积少成多也能带来一笔收入。功能比较完善的App还可以发展自己的会员业务。”王先生表示。

## 分销式“营业”

尽管盗版影视资源App最短仅一个月便可回收成本,但也有部分销量不佳的App在投入前期成本后仍需更长时间才能真正获得利润,因此也有人打起了分销的主意。

李先生表示,目前网络上以10元及以下价格向消费者出售的盗版影视资源App,大多就是分销式“营业”的结果:第一个人花费1000元左右的价格定制了盗版影视资源App,收到产品后再以100-200元的价格向下分销,并允许对方自定价格向下或直接公

开出售,这样第一个人只需要出售给5-10个人便可迅速回收成本”。

实际上,这种形式也是盗版影视市场中的常见现象。以盗版影视资源在网盘等领域的传播为例,市场上便有多多个分销组织,他人只需缴纳200元左右的人会员,便可进入到资源分享群并成为相关组织中的一员,获得不断的盗版资源,随后再按照自己的方式进行销售。

在王先生看来,分销式的方式相当于降低获取产品成本,各方均不存在较大的销售压力,但这也仅是对那些只试图赚取单件产品的销售费用,不尝试广告、会员等收入的产品,毕竟如果要发展后期更多延伸收入,必须将用户聚集在同一个平台才能在谈广告等情况时拥有更大的议价能力,多级分销反而会影响到收入情况。

## 建立系统化维权体系

我国影视市场发展迅速,此前曾有数据预测,2020年,我国影视市场规模将超过5000亿元,但大量盗版影视App的出现,阻碍了影视行业的良性发展。

影评人刘贺表示,对于影视作品的出品方而言,该类App的出现侵害了相关方的权益,对于市场而言,这并不利于建立并培育有序的正版环境。

近年来,政府及相关主管部门也开始对盗版影视App强化监管。公开资料显示,公安部曾在去年公开了北京、江苏等地公安机关打掉一批侵权盗版问题突出的盗版网站和App的情况,仅湖北黄石便打掉30余个影视作品侵权盗版App,涉案侵权影视作品存储量达70T,非法获利7000万余元,此外范特西App、聚看影视App等也纷纷被打掉。

北京大学文化产业研究院副院长陈少峰表示,部分版权方受制于维权成本而选择放弃,政府层面若未获得举报线索也难以对更多盗版进行监管,平台方对盗版的打击力度也相对有限,而这一现象的根本是缺乏系统化的维权体系。假若能设立网上专门维权的监管机构,时刻接收各方的举报,为权利人提供维权服务,并根据线索进行查证、治理,应能进一步优化版权环境。

北京商报沸点调查小组

# 地方养老市场迎来解封期

随着民政部发文为养老机构“松绑”,地方养老市场也终于陆续迎来解封期。4月19日,多家地方养老机构正式恢复开放。北京商报记者调查梳理发现,截至目前,江苏、四川等地养老机构已陆续解除封闭。与此同时,浙江、安徽合肥等地也在保证防疫安全的情况下重启了老年餐配送等居家养老服务。

江苏省无锡市滨湖区金夕延年乐颐养老院院长李灵玉向北京商报记者介绍,该机构从4月19日起正式恢复开放:目前恢复的主要是家属探视,以及接收新入住老年人。”李灵玉表示,自从4月17日开启预约以来,院方陆续接到了400多个探视申请,由于机构长期封闭管理,家属的探视需求集中释放,预计恢复开放一周后该情况能有所缓解。

值得注意的是,优护万家宁波公司总经理沈莘东还提出,疫情前有不少老年人或家属都愿意在入住前到养老院内“考察”环境,但如今在当前这一特殊时期,所有新入住的老年人则均需提前预约,这些前置环节也不得不进行调整:院内还专门腾出了一间观察室,有人住需求的老年人在预约后可先入住观察室“试住”,此后再入住选择好的房间。”他进一步表示。

调查中,多家养老机构负责人表示,养老院的封闭、居家养老服务的停止让整个行业进入了3个月左右的停摆期,随着解封期的到来,那些濒临退出边缘的企业,终于看到市场转机。

“春节后这段时间本来应该是老年人入住的高峰期,没想到遭遇疫情,养老机构实行封闭式管理,新开机构中大量床位一直处于空置状态,经营压力陡增。”寸草春晖养老机构创始人王小龙向北京商报记者介绍,养老机构的收入主要来源于床位费,特殊时期除了不再接收新入住老年人,机构的固定支出也有所上涨,包括防疫物资和相关设备等。

有养老院经营者直言,往年同期,春节后院内平均每月都能增加30位新入住的老年人,而今年不仅这一数据“归零”,且部分已入住老年人也决定疫后不再回来,总体来看,疫情期院方已流失了超100位老年人。江苏省泗洪县福星园老年公寓院长刘

乃远也在接受北京商报记者采访时表示,很多人入住养老机构需求的老年人都是周边社区内居家养老的居民,机构恢复开放后,不少养老院可能会迎来一波入住小高峰,但同时,由于解封不能一蹴而就,需根据疫情防控需要逐步推进,因此当前居家养老需求体量仍较大。

在沈莘东看来,疫情之下,养老需求已经悄然发生了一些变化,老年人对于专业性服务的消费倾向性正快速显现。

“目前上门服务还未恢复,但近期我们已经接到了部分老年人的居家服务申请。可以看出,疫情之后,老年人对健康更加注重,因此在恢复居家服务后的一段时间内,专业照护、护理等需求可能会出现新一轮的爆发。”他表示,针对这一情况,未来机构也计划加强同周边社区医院的合作,推出更多的专业化居家养老医疗服务。

而李灵玉则表示,疫情期间养老企业快速“养成”的线上服务,未来很可能被固化为日常经营板块:“疫情期间为减少接触,我们让有人住意愿的老年人及其家人通过抖音、视频通话等方式‘看房’,了解院内情况,虽然一些老年人仍更倾向于面对面接触,但这种新型沟通流程已得到部分消费者的认可,提高了沟通效率,节约了成本。”

在中国老龄研究中心副主任党俊武看来,经过几个月的封闭管理后,老年人的居家服务、入住养老机构等需求都将加速释放:“随着养老机构及居家服务的逐步开放,康复护理等方面的需求也会随之增加,因此养老机构,尤其是主要面向社区提供服务的照料中心、驿站,可加大与周边医疗机构的合作,适当增加相关的服务内容,按照需求的导向变化调整自身产品结构。”他进一步表示,此次的疫情对于居家养老服务商及养老机构来说也是一次洗牌。不过,党俊武也提出,这要求企业进一步调整供给方式、服务理念、升级相应产品、重新制定服务清单。在此过程中,企业也可通过新媒体渠道,如直播、新媒体软件等来加强宣传力度,同时将部分短期无法在线下实现的业务向线上转型,如书法、瑜伽等课程,加强线上线下联动发展。

北京商报记者 蒋梦惟 杨卉