

现货炒至近万元 索尼PS5拿什么超PS4

11月12日,索尼PS5终于来到正式发售日,并率先在北美等地区发售。鉴于当下及此前预售时的抢购潮,索尼此前也设下了在本财年实现PS5销量超越PS4同期销量的小目标。尽管此次首轮发售并不包含中国市场,但国内也已掀起一阵热潮,使得PS5的单价已普遍炒至近万元。北京商报记者调查发现,面对因短期供需失衡而导致的高溢价,现阶段大部分玩家都持观望态度。

供需失衡导致高溢价

公开信息显示,索尼PS5于11月12日在北美、日本、澳大利亚等地区正式销售,此后还将于11月19日陆续登陆其他更多地区。而由于全球的新冠肺炎疫情仍在持续,因此现阶段索尼仅开放在线购买这一途径,用户只能在线下零售店进行店内取货。

PS5的开售无疑调动起全球玩家的热情,国内市场也不例外,虽然当下索尼尚未公布PS5的国内上市时间,但却并不妨碍早已跃跃欲试的玩家借助代购或第三方销售商咨询购买详情。与此同时,国内不少主营游戏机及游戏软件的商家也已抛出美版、日版、港版等版本的PS5销售价。然而,也正是因为国内尚未正式上线,在供需失衡之下,导致国内PS5的销售价普遍存在着两至三倍的高溢价。

据官方销售平台显示,目前PS5的官方定价为光驱版499美元(约合3300元人民币)、数字版399美元(约合2650元人民币)。但在国内的线上电商平台上,北京商报记者调查发现,PS5数字版的售价基本已炒至7000-9000元不等,而光驱版的售价则较数字版再高出500-1000元不等,且最高价已超过1万元。

而在线下售卖游戏机的实体店,同样呈现出PS5售价飙升的情况。北京市多家实体专

卖各品牌游戏机及游戏软件的负责人向北京商报记者表示,店内预计11月底起开始售卖日版PS5,目前价格普遍从1万元起。

PS5已在国内普遍炒至原价的两三倍、最高超1万元的现状,虽然令部分国内玩家暂时却步,但下重金购买的玩家也不是个例,并已有线上店铺显示当月销售量超过1000件,此外,另有多家店铺的月销量在数十件至数百件之间。

产能问题受诟病

实际上,早在两个月前PS5启动预售时,该产品的火爆之势便已显现出来。索尼互动娱乐公司首席执行官吉姆·瑞安曾在接受媒体采访时透露:“PS5在美国的头12个小时预订量,已经可以与PS4推出后12周的销售额相媲美”。

资深玩家崔洋向北京商报记者表示,虽然目前市场上有PS、Xbox等多款主机游戏产品,但国内仍旧是使用PS系列产品的玩家较多,再加上PS5是PS4推出七年后的升级版产品,实现更高的性能,此后还将上线多款游戏产品,因此玩家对PS5有着较高的期待。

据游戏统计网站VGChartz的数据,截至2020年10月,PS4的全球销量达到了1.14亿台,Switch和Xbox One的销量则分别为



6780万台和4850万台。面对PS4的销量是后两者之和的现状,再加上PS5预售开启以来的高热度,索尼也为自己定下了短期小目标,那就是计划在本财年结束,即2021年3月31日前,实现PS5销量超760万台,超过PS4的同期表现。

在索尼展现出市场野心的同时,PS5却已经出现产能不足的问题,饱受诟病。公开资料显示,先前曾有媒体报道称,因为售价上的考量,PS5上市的首年或许会采取保守策略,仅生产500万-600万台游戏主机,避免成本过高而造成亏损。这一消息传播开后,便引起玩家的质疑,尤其是对照PS4在5个月便卖出超700万台的现实背景后,PS5最初的生产量显得明显不足。随后有消息称,索尼决定提高PS5的产量,并增至1000万台。

尽管最终索尼对PS5制定了何种规模的产量并未公开,但此后的预售阶段,PS5却很

快便被抢购一空。索尼表示,暂时不接受新的预订。

不可否认的是,PS5产能不足的问题与今年特殊环境有关,新冠肺炎疫情的出现导致游戏设备供应链未能按照常态进行工作。而为保障PS5的供应,索尼包下了大量航班,用空运将新主机从生产地运送过来。同时吉姆·瑞安也曾表示,公司正在竭尽全力确保年终购物季的供应。但产能不足的情况,仍频频引起玩家的质疑。

针对当下PS5的实际产能情况,北京商报记者联系索尼方面,截至发稿时,对方暂未对此进行回复。

国内玩家短期内持观望态度

对于国内玩家而言,当下最为关注的无疑是PS5何时在国内上线。但据京东自营上的

索尼供应商客服表示,目前中国地区PS5的上市日期还未确定,将在适当时间另行公布。鉴于PS5当下高溢价的现状,国内不少玩家纷纷表示,先暂时处于观望状态。

玩家李博宁表示,自己不会在第一时间购买PS5,一方面是因为当下溢价过高,价格并没有处于一个合理的区间,需要等到PS5的产能更加充足,市场也慢慢恢复理性的时期;而另一方面,虽然PS5已经出现评测分析报告,但毕竟还未在玩家层面普遍铺开,待更多玩家真实反馈出来后,更能看清PS5的真实品质,同时索尼或许也会在今后不断优化产品,到时可再考虑购买。

据PS5此前官方发布的配置信息显示,该产品囊括8核AMD Zen 2处理器,定制AMD RDNA 2 GPU,支持每秒10.28万亿次浮点运算,同时,PS5还支持4K UHD蓝光光驱、NVMe固态硬盘插槽;16GB GDDR6内存,定制825GB SSD等,能减少游戏的加载时间。

而近段时间PS5的诸多评测报告也相继发布,其中,擅长技术分析评测的国外媒体Digital Foundry曾对PS5的发热、功耗、显示效果、存储空间和用户界面等多个方面进行评测,结果显示全新的系统界面在原生4K分辨率下显得清晰锐利,新的卡片式设计也能展示更多的内容,但Digital Foundry同时表示:“PS5内置可用空间有限,后续升级不可避免”。

游戏行业分析师赵勇表示,对于主机玩家而言,PS5拥有着较高的吸引力,但对于其他普通玩家而言便没有那么大的需求,因此当最初的热潮慢慢散去后,PS5的市场销售将会逐渐趋于理性。

北京商报记者 卢扬 郑蕊

昔日旅游胜地今成“烫手山芋” A级破产景区难觅接盘者

11月12日,昔日网红重庆龙门阵景区旅游文化中心项目降价后再次被公开拍卖。据悉,该项目首次拍卖曾流标,经营方重庆瑞银旅游也迎来了破产重整失败、被强制清算处置的结局。同日,北京商报记者还从知情人士处获悉,同样是4A级景区且曾被冠以“中国最佳休闲度假胜地”称号的河南养子沟景区,也走入了破产拍卖倒计时。据介绍,养子沟此前在破产重整阶段曾对外招募过投资人,然而最终该景区还是走向了被拍卖的结局。该业内人士透露,目前虽有2个客户对养子沟景区的拍卖项目表示出意向,但至今仍未缴纳保证金正式报名。

破产景区无人问津

走向破产的前网红景区,在跌落神坛后,可能还要面对无人接盘的窘境。

在阿里拍卖破产强清平台上,曾经声名鹊起的4A级重庆龙门阵景区项目“龙门阵旅游文化中心在建工程”被第二次公开拍卖,起拍价1.76亿元,较10月下旬首次挂牌价格下降了约4400万元。当时,该项目曾因无人缴纳保证金入场而流标。而这一次,截至11月12日19:00,有超过2200人“围观”的这场拍卖,仍然处于0人报名参与竞拍的状态。“龙门阵当年也曾经历过风光时刻,如今走向这个结局着实令人唏嘘。”景鉴智库创始人周鸣岐坦言。

根据平台提供的标的瑕疵说明,此次拍卖的项目的现状为闲置,而且,标的物范围内修建的建筑物未办理产权证,未取得建筑工程施工许可证、建筑物修建验收合格证、消防验收证明、(通水、电)等合法证照,有可能存在被拆除、不能办产权证等不可预计的因素。据重庆龙门阵旅游度假有限公司(以下简称“龙门阵旅游公司”)破产重整管理人介绍,龙门阵共分两部分,一部分为游乐园等文旅设施,已由破产的龙门阵旅游公司运营;这一区域的土地现已被收回;而游乐设备则或抵押或出售”。该负责人表示,另一部分主要包括酒店等设施,在重庆龙门阵投资开发有限公司(以下简称“龙门阵投资公司”)旗下,由

于一直没有找到投资人,因此这部分正准备进行拍卖。据悉,目前龙门阵景区中,除了龙门阵投资公司的酒店和在建项目,水魔方的水上乐园也已经进入了破产程序。他还进一步透露,已收回的土地应该会改建成一个公园,但也不排除继续运营景区的可能性。

与此同时,据负责此次拍卖的相关工作人员介绍,该项目已开发了一部分,其中酒店已建成80%,但由于资金链断裂,项目处于停工状态。现在龙门阵就是一个破产项目,分成了多块进行处理。未来如果有足够的资金或投资人进入,就可以重新运营。”该工作人员称。

就在龙门阵景区项目二次拍卖同日,北京商报记者还从知情人士处获悉,位于河南省洛阳市栾川县的4A级景区养子沟也即将启动破产拍卖。该知情人士表示,目前养子沟景区背后的经营企业栾川养子沟旅游休闲度假有限公司(以下简称“养子沟公司”)已委托当地的拍卖公司对其全部破产资产进行公开拍卖,竞买保证金为500万元。据透露,养子沟公司资产总计4585.6万元左右,景区客流已同比恢复了五成左右,此前每年门票收入约为4000万元。此前养子沟曾公开招募过破产重整投资人欲“自救”,然而不曾想,该景区最终还是走到了破产拍卖的境地。”该知情人士告诉记者,截至目前,似乎已有投资人表达出想要参与竞拍的意愿,但都尚未缴纳保证金,实际确定参与竞拍人数仍然为0。

龙门阵及养子沟景区基本情况



实际上,就在两个多月前,养子沟景区破产清算管理人办公室工作人员曾向北京商报记者表示,养子沟景区接到申报债务金额为2.9亿元,经过审核后成立的金额为1.95亿元,固定资产评估净值为1600万元,景区周边还有一座已投资但仅进行了框架建设的老年公寓。彼时,管理人办公室称会与有意向的投资人进行沟通并招募,如果有重整可能的话,景区将会进入重整程序。

传统景区的不同命运

从旅游爆款到无人问津,部分传统景区缘何会遭遇如此跌宕起伏的命运?

据中国旅游景区协会发布的调研结果显示,受疫情影响,各地景区都遭遇了不同程度的损失。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会达到去年同期收入水平的40%-50%,明显高于旅游行业整体平均水平。其中,接待规模越大、景区门票票价越高的景区,直接收入的损失越大。

不可否认,当前,有相当一批传统景区的日子已经变得越发难捱。公开信息显示,除了龙门阵景区和养子沟景区外,4月,郑州世纪欢乐园正式闭园;两个月后,由于不能清偿到期债务且明显缺乏清偿能力,知名5A级景区野三坡运营方河北野三坡旅游投资有限公司(以下简称“野三坡旅游”)被申请破产重组,根据当时的重组信息,野三坡旅游负债率达

69%;同一时期,4A级景区狼牙山也出现了因资金链断裂而濒临破产的情况。

但另一方面,北京商报记者也发现,近期也有部分手握稀缺旅游资源的传统景区通过一些改造及营销措施,出现了经营回暖的迹象。从三季报来看,西安旅游、九华旅游、宋城演艺、天目湖等多家运营景区的旅游企业就实现了前三季度净利润的正增长。

在周鸣岐看来,长期以来,我国大量传统景区营收结构单一,主要收入来源就是景区门票及索道、车辆交通等基础性项目,这些项目占总收入比重高达70%-80%,毛利率多在80%-90%左右,是该类景区利润的核心。此前,不少景区躺着赚钱的状态,让经营者们缺少转型的动力。”周鸣岐坦言,而在近两年国有重点景区整体降价的大背景下,叠加疫情影响,“先天优势”不明显且转型较慢、较晚的景区就普遍在今年遭遇了一场措手不及的冲击,即使暑期和“十一”国内旅游市场回温明显,这些景区也很难扭转资金链断裂、破产的局面,而且,对于“抄底”的投资人们来说,这些相对规模不大、资源禀赋也不足的景区,并不算是具有投资潜力的优质资源。招募不到投资人、遭遇流拍、降价挂牌等情况的出现虽令人唏嘘,但也在意料之中。

转型中的阵痛

“从当前的情况来看,融资成本和资金链

风险都相对较高且转型相对较慢的中小民营景区,如果不尽快改变粗放的业态、形成度假产品,走向亏损、倒闭的可能会越来越多,它们能否撑到明年都是未知数。”周鸣岐表示,提高二次消费、打造度假型产品,对于中小景区来说,已经是其生存下去的必经之路了,而像龙门阵等景区简单地在旅游区域周边配备一些餐饮、住宿业态,其实仍然还是比较传统的调整,只有摒弃原有的观念,跟着消费的最新需求去规划、投资、建设,才能对资本和游客产生真正的吸引力。

可以看出,景区转型已成为弦上之箭不得不发。北京第二外国语学院中国文化和旅游产业研究院副教授吴丽云提出,当前传统景区若要在较短时间内“自救成功”,或许可以尝试一些投资少、用时短的项目,比如进行一些创意型改造:景区可适当融入传统文化、当地特色,甚至打造一些沉浸式体验型的小型场景,在场景内开展一些收费游戏或互动项目,并增加游戏的娱乐性和互动性,通过新媒体等方式进行宣传 and 营销,来增加额外收益。”吴丽云进一步介绍,此前红遍全网的不倒翁小姐姐,运营成本比起新建设施要少很多,但在引流和提高景区知名度方面却起到了不小的作用。

不过,吴丽云也直言,利用创新的渠道和形式进行改造,对景区项目设计环节要求较高,除了足够的创意及设计能力,经营方还需准确结合当前新媒体传播模式,找准消费者关注点,激活景区的活力,打造网红打卡地。

此外,还有多位专家均指出,随着全国范围内景区门票的降价,部分景区也意识到,单纯依靠卖门票已很难保证收入,开始注重多元化收入模式。不过,吴丽云也表示,即使受到疫情冲击,传统景区也不会完全消失,一些拥有稀缺资源的自然景观还有很大的客流基础和发展空间。但在未来,行业的整合升级将成为趋势,如何与科技文化创意相结合,在投资建设的过程中不断改造升级去迎合当前消费者的消费需求,都是景区方面必须要思考的问题。”吴丽云表示。

北京商报记者 蒋梦惟 杨卉