



# 高端旅游周刊

## Business Travel Weekly



欢迎关注  
BBTravel订阅号

A1-A8

2014.12.25

特别关注

## 众信与悠哉的整合路径图

12月初,一则入股15%及提供不超过6000万元委托贷款的消息,打开了众信与悠哉合作的大门。然而,众信注资悠哉已近一个月,虽然具体整合方案迟迟未公布,但诸多细节已在业内流传。收购资金加6000万元委托贷款,仅仅是众信旅游与悠哉网合作的开始。未来,众信旅游将投入更多的资金,以股权加债权的形式收购悠哉网更多的股份。而众信此举也被业内看做是花钱买未来。

(详细报道见A2版)



巅峰之旅·观察

## 勿让老人出团加价理所当然

陈杰

本报昨日报道了北京赴云南多条旅游线路出现了老年人价格歧视现象,同样的线路,老年人必须要加价300—400元,至于原因,旅行社都异口同声:因为老年人购物力不强,不能让旅行社通过带游客购物获得回扣。记者随后调查发现,其实这些让老年人加价的旅游线路,无一例外的都是低价团。这些赴云南线路贵则1000多元,便宜的只有700多元,仔细算一算,这钱还不够北京赴云南的单程机票钱,因此旅行社势必要从带游客购物里赚钱。

本来是值得业内声讨的一个问题,然而在记者调查中,我们却发现另有洞天。有旅行社人士就反驳,其实不是旅行

社非要卖这些低价的旅游线路,而是很多游客对这种低价线路有旺盛的需求,即便是明知道这是个典型的购物团也无所谓。就有游客直言,自从新旅游法出台后,旅行社一般都不强制购物,所以只要我不买,旅行社就拿我没辙,我还能省下一大笔团费。退一步而言,反正出去了都要买东西,到哪儿买不是买。也正是借着这个理由,旅行社也为销售低价团找到了依据。

看似都是市场调节的结果,但其实这是旅游产业发展畸形的表现。有报道称,在云南等地,旅游团带游客购物拿回扣极为普遍,甚至成为理所当然的营收渠道,业内也形成了一个畸形的产业链条,做的

是一次性买卖,挣得是昧心钱。的确有部分游客贪图小便宜,但实际上随着游客素质的整体提升,大家对于低价购物团的厌恶情绪与日俱增,未来真正的品质旅游、特色旅游才是主流,提高服务品质、增加旅游产品附加值才能让旅行社真正提高营收,并获得持续、良性发展。

在日前举行的十二届全国人大常委会第十二次会议第一次全体会议上,全国人大常委会副委员长张平做了全国人大常委会执法检查组关于检查《旅游法》实施情况的报告,里面也明确指出,“零负团费”、欺客宰客的投诉和恶性事件并未得到根本好转。一些不法商家甚至采用价格欺诈、商业贿赂等违法手段从事旅游经

营,致使“零负团费”、欺客宰客等利益链条难以打破,问题不能得到根治。“买团卖团”、不依法足额支付导游报酬的情形仍较普遍。回扣仍是部分导游的主要收入来源,导游合理的薪酬机制仍未形成,与“零负团费”形成恶性循环。

由此可见,国家未来应继续加大在低价团方面的执法,老年人价格歧视作为其中衍生出来的产业乱象也必将被严厉整治。既然政策大环境和市场大趋势都预示着以老年人价格歧视为代表的旅游畸形产业链必将被淘汰,那么还抱有侥幸心理的旅行社和其从业者们,是不是也要识时务,否则真等到被清查那天,真是要后悔莫及了。