

北京团队游“解禁” 小型定制团或受热捧

北京旅行社终于可以开门迎客了。4月20日，北京商报记者从业内拿到了一份《关于恢复本市旅行社在本市行政区域内组团旅游业务的通知》(以下简称《通知》)，其中明确提出，北京旅行社在确保疫情防控措施落实到位的前提下，可恢复经营本市行政区域内的组团旅游业务。就此，北京商报记者从多家旅行社负责人处证实，目前企业确已收到这一内部文件，而这也意味着停摆2-3个月之久的团队游业务终于“解禁”了。

根据《通知》，现阶段北京将鼓励本市旅行社开发小型、定制等市内团队旅游线路。在业内看来，团队游在安全可控的情况下“解禁”将有利于旅行社行业快速“回血”，从目前情况来看，未来小规模定制团、特色团可能会成为旅行社竞争的焦点，本地旅行社新一轮洗牌在即。

小型市内线路获支持

据悉，本次《通知》为现阶段北京旅行社组织团队游划定了范围和重点，即：鼓励本市旅行社开发小型、定制等市内团队旅游线路，团队旅游线路不得超出本市行政区域。各旅游企业不得经营跨省(区、市)和出入境的团队旅游业务及“机票+酒店”旅游业务。

与此同时，《通知》明确了旅行社在疫情期间须严格落实的防控措施，覆盖了团队游过程中的吃、住、行等各主要环节。举例来说，团队游要全程体温监测管理，旅游团队出发时，导游应对全体人员(包括司机和游客)测量体温，并自测体温向游客展示结果。体温正常者可以登车参加团队行程。

此外，《通知》还要求旅行社在组织游客用餐时，应选择有资质并符合复工复产要求的餐饮企业，采取分餐制进行用餐等。

多家北京旅行社或涉及北京团队游业务的旅游企业告诉北京商报记者，目前企业已经收到了上述通知，正在就此迅速调整团队工作分配、设计相应线路和产品。

中青旅遨游市场发展群总经理助理冯若宾介绍，目前中青旅已经设计了延庆野鸭岛、

密云古北水镇等京郊热门景区的首发团，欲借此推动相关业务加速复苏。而凯撒则将当前的团队游产品重点放在了城区文化、亲子游、户外养生、赏花采摘等主题上，现在该企业推出的5条首发线路，最快将于本周末发团，每团游客数量控制在20人。

“《通知》的出台，确实给北京旅行社吃了一颗‘定心丸’，新政释放了一个明确的信号：团队游业务要逐步恢复了，旅行社行业要提前准备全面复工复产了。”资深旅游专家王兴斌表示。

仍有难题待解

万事开头难。对于重新回归正轨的北京旅行社来说，要将此前并非重点业务的市内团队游产品做成现阶段的主打产品，产品结构以及运营团队工作分配都需要进行重塑。冯若宾直言，北京的旅游产品资源形式多样，旅行社对于资源把控能力还相对薄弱，目前，行业尚难构成更好的商业模式。

和平天下集团总裁张志利向北京商报记者介绍，《通知》“解禁”的市内团队游，尤其是重点鼓励的小型定制游首先要面临的就是客源难题。“目前疫情还未完全结束，游客的风

北京旅行社开展团队游业务的“必选项”(节选)

全程体温监测管理

旅游团队出发时，导游应对全体人员(包括司机和游客)测量体温，并自测体温向游客展示结果。体温正常者可以登车参加团队行程。

游览期间健康管理

严格遵守各景区景点预约制度，要求游客在乘车和游览过程中佩戴口罩，导游要引导游客有序、分散站立，避免人员聚集。

乘车期间健康管理

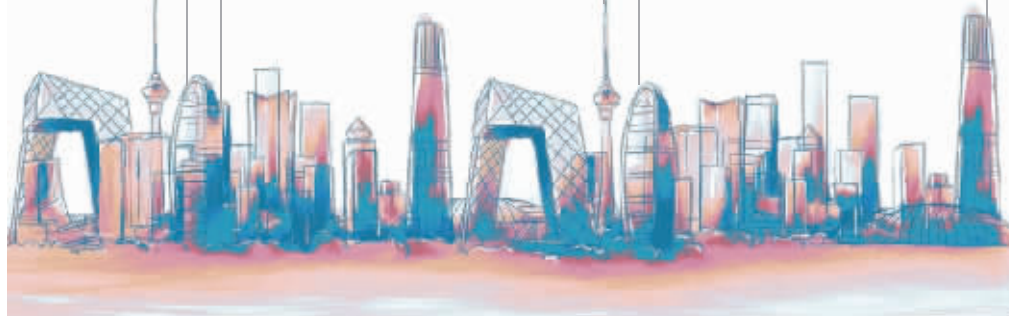
严格控制乘坐人员密度，保持车内通风，按照“横向隔位、前后错位”原则引导游客有序乘坐。

用餐期间健康管理

旅行社在组织游客用餐时，应选择有资质并符合复工复产要求的餐饮企业，采取分餐制进行用餐，避免人员聚集。

住宿期间健康管理

旅行社在组织游客入住酒店时，应选择有资质并符合复工复产要求的住宿企业入住等。



险意识也都比较强烈，虽然景区逐步恢复开放后，市民的出行意愿也有所回升，但需求大多集中在以家庭为单位的自驾游层面，因此，旅行社可操作性空间相对较小，想要分流一部分自驾游客确实难度较大。”

与此同时，还有旅行社相关负责人告诉记者算了笔账：目前来看，旅行社要出团，仅靠市内游确实很难保证盈利。比如：组一个普通的市内游团队，日常租车的费用大概在1800元左右，加上防控物资、餐食等支出，一个团队一日游的成本基本都在2000元以上。”该负责人坦言，在当前这一特殊时期，按照每辆大巴车最大承载能力计算，50人的车最多也只能坐20多位乘客，如果旅行社想完全覆盖成本、实现盈利，就需将一些传统市内游产品涨价销售，但这样一来，跟团游与自驾游相比，价格优势会被大大削弱。

此外，旅行社要向定制游发力，路线制定也是个难题。目前北京市的景区还处于逐步开放的阶段，并没有完全恢复，可以正常开放的景区基本为山岳型室外景区或公园，室内景点还未开放。不少游客选择定制游及跟团游的重要原因之一就是希望听到导游、领队对目的地进行系统讲解以及合理的路线规划，但这一优势到了室外景区就会有所下降，且山岳型景区由于区域较大、用时较长，整天下来游览的景区有限，对旅游线路的制定有所限制。”神舟国旅灯市口门市部经理刘小忠表示。

不过，尚游汇文旅董事长钟晖等多位业内专家认为，整体来说，长期的业务停摆使旅行社经营压力激增，逐渐开放团队游，还是有利于行业信心快速恢复，旅行社也能更好地稳定员工团队。

新产品抢先机

“北京市内团队游恢复只是旅行社行业复苏的第一步，未来随着旅游市场有序开放，旅行社业务也将迎来更广阔的市场空间。”王兴斌表示，北京市民去京郊旅游即使不开车，也可以通过公共交通抵达，如果下阶段京津冀旅游能够逐步打通，旅行社在涉及一些两日游、三日游产品上就会有更大的发挥空间，选择跟团而非自驾的游客比例也会随之上升。

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建议，现阶段，旅行社想要在自驾游的市场竞争中获取客源，需从多个维度加快升级或调整自身的旅游产品，按照需求及趋势制定新路线。“旅行社在获取更优惠的门票、住宿等资源上拥有一定优势，可将这些产品组装起来，灵活组合形成新产品，通过有一定性价比的多样化套餐组合来吸引客源。”她提出，旅行社需尽快细分市场，梳理清楚哪些线路比自驾对市民更具吸引力。企业将旅途中的餐饮、住宿、门票等打包销售，开拓新路线、设计游玩模式、整合沿途资源，都是现阶段旅行社可做的增量。对于不方便自驾出行的游客，则可提供包含交通工具在内的套餐产品，增加产品附加值。”吴丽云称。

有专家直言，在经历了此前二三个月的停摆期后，不少北京旅行社已经出现了经营困难，此时如何在资金有限的情况下抢占市场先机，在一定程度上决定了下阶段北京旅行社行业的“洗牌”结果。

“尽管目前不少省市已经逐渐放开当地旅游活动，但是在疫情防控期间，游客最关心的仍是出游安全，而这也是现阶段企业在旅游产品‘上新’中需格外注重的环节。”凯撒旅游相关负责人表示。而钟晖也提出，旅行社在组团时不能操之过急，相关防疫措施的准备都必须严格落实到位才能启动发团。

北京商报记者 蒋莘惟 杨卉

争取补贴 民办幼儿园转型普惠谋自救

“不能开园没学费支撑，老师的工资发放越发艰难，决定‘忍痛’转型普惠园了”，北京丰台区一非普惠幼儿园园长刘华(化名)对北京商报记者说。实际上，受疫情影响，非普惠幼儿园生存艰难，多数非普惠园通过员工降薪、谋求收购，或转型普惠园争取补贴等方式自救。业内人士指出，此前在政策鼓励下，民办转普惠苗头已现，疫情加速提升了普惠园市场占比，进一步挤压非普惠园和不规范园所的生存空间，未来高端园所需求或有所降低。

收入遥遥无期

“经营了不到四年，每月8000元的学费，100个孩子勉强做到了收支平衡，疫情的来临，让以往所有的努力都白费了。”刘华无奈地说道：“我们在一所集团投资下建园，6000多平方米的面积，算上户外足球场、新风系统等前期投入了2000多万元，还没完全回本，经营都成问题了。”

据刘华介绍，幼儿园人工成本很高，园所9个班配有9名外教，每个外教一年的人工支出约35万-40万元。另有27名中教老师，加上行政后勤等总共近60人，一个月全国的人工开支要40万-50万元。房租上属于教委用房，一个月也要5万元。

“不开园一分钱收入都没有，好在集团这两个月给补贴了超百万元，算把人工工资的大窟窿补上了，但集团不可能一直补贴，感觉到五六月就是极限了。但以目前的局面看，6月开园的可能性不大，且7月又是暑假了，再次面临没收入的困境。”刘华坦言。

疫情下，对于完全依靠学费存活的民办园可谓打击巨大。中教投研调查显示，截至3月30日，被调查的上千所民办园中，近60%已无法支撑正常运转，能支撑3个月的仅为2.6%。

朝阳区一非普惠园园长廖爽(化名)告诉北京商报记者，政府给的补贴只针对公办园、民办普惠园和非普惠园里学费在4000元/月以下的幼儿园，这就意味着即便是有办学许可证的合

规民办园，也有绝大部分是拿不到补助的，何况这个领域还存在大量的“小黑园”：仅在我身边，就已经有至少3-4家规模比较小的民办园或日托机构撑不下去了，都在谋求转让。在一些园长群里，用“哀鸿遍野”来形容也不为过。”

“没有收入，但老师工资不能不发。”廖爽补充道，所以只能降薪。北京的情况还只是一个缩影，全国其他地区的民办园已经出现抵押桌椅、园长跑借贷筹钱的了。”

省开支+降品质

与此同时，园所也在进行着线上自救，但效果微乎其微。刘华谈道：“按原本开学时间，我们在线上发布微课，但起到的作用只能是减少现有学生流失，对于营收没有丝毫贡献。”

同时，那些拿着减少的薪水还要录制线上课、维系家长、进行下一学期招生的幼教老师更觉疲惫。小美(化名)老师告诉记者，疫情下工作照旧，但每月到手的工资仅2000多元。

在廖爽看来，固然可以有股东追加投资、借款、引进新的投资人，但目前的形势并不乐观。只有开园后启动招生和教学更为实际。

“通过和集团、家长等的沟通，已经报批转型做普惠园了”，刘华说道：“虽然学费大打折扣，但我们是小区配套园，至少房租、水电费可以减免，享受每个孩子1000元/月的补助，还会有一次性3000元每个孩子的补贴。尽管也会赔，但至少园所保住了。而且政策已经明确了加大对普惠性民办园的支持。”

事实上，一些非普惠园转成普惠园后，固然能得到一定的财政支持减小运营压力，但也意味着收费被限制，很难获得预期收益。

刘华遗憾地说：“转制后，需要把外教全部砍掉，可以节省一大部分人工开支，但园所品质也会变化。在跟家长的调研中，其实有一半的家长是不同意转型的，他们更加倾向符合自身比如国际化教育理念的非普惠民办园，作为孩子学前教育的起点。”

民办园转普成趋势

为挽救处于困境中的民办园，鼓励减免房租是较为普遍的帮扶措施。

北京市教委指出，符合条件的民办普惠园可按照2020年1月的在园幼儿数，一次性将2020年上半年的生均定额补助给予预拨；对运转困难且在解决区域“入园难”方面发挥重要作用的民办非普惠园，按照班数给予帮扶，并鼓励民办园转普。

“民办园发展的黄金时期已过，疫情一定程度上加速了国家普惠园政策的推进，提高其市场占比，资本退潮的同时，中小型非普惠园数量将进一步萎缩。”刘华认为。

在中国民办教育协会研究分会副会长、北京市民办教育协会副会长马学雷看来，疫情导致的经济发展受阻是共识，或减少家长对于高端园所的需求。疫情后市场势必迎来复苏，而谁能迎接那一刻，要看园所个体对疫情期间自身发展判断的准确性，是及时止损做关停日后再战，还是扛下去。

21世纪教育研究院副院长熊丙奇进一步指出，学前教育普惠化是大的政策导向。疫情下，非普惠园面临生存困难，除了资本支撑，主要取决于各地方政府对营利性和非普惠的看法，并对此给出的帮扶措施。如果出现大面积关停，85%的毛入园率也难以得到保障。

北京商报记者 刘斯文

整合航空旅游板块 同程航旅大幅调整业务架构

整合

此次同程航旅的整合，可以理解为公司内部资源的一次梳理，因为入股红土航空之后，业务整合进展并不是很理想，且同程艺龙板块和同程原有板块出现业务交叉，因此整合势在必行。

北京商报讯(记者 关子辰)疫情对旅游行业的冲击显而易见，在各大OTA纷纷调整业务板块之际，同程集团也开启了整合的大幕。4月20日，同程集团宣布启动航空与旅行社两大业务板块的合并，成立同程航空旅游服务有限公司，这也意味着同程集团下一步借助航空资源发力旅游板块。不过，在此次大幅调整的背后，资金紧张、运营压力大、高管离职等也成为萦绕在同程集团头上的问题。

据了解，此次同程航旅整合了旗下红土航空、同程国旅和同程旅业(原万达旅业)三大主体，整合后，同程航旅CEO一职由红土航空董事长吴嘉竹兼任，而同程国旅与同程旅业整合后的同程旅行社板块则由原同程旅业CEO滕薇薇负责。“关于同程航旅的筹划从2019年下半年就已开始启动，主要目的是重组集团内航空和旅游业务，发挥产业协同的优势，做强航旅主业。”吴嘉竹表示。

实际上，对于布局航空产业，同程集团早有计划。早在2017年，同程就战略投资控股红土航空，希望借力航空板块发力旅游业务，并提出了“互联网+航空”的发展理念。据悉，红土航空进入同程集团业务版图后，整体的机队规模和市场也有跨越式发展。到2019年底，红土航空共有12架空客A320系列飞机。按照该航空公司的计划，至2025年末，红土航空在册飞机数量将达到30-50架，并开通50余条国内、国际航线。

针对整合，虽然同程集团规划了一份未来蓝图，不过，在此次业务调整的背后，也不乏资金紧张、运营压力大等问题，甚至还引发高管离职。近日，在同程国旅CEO杨佳佳发布的内部告别信

中就指出：“疫情的黑天鹅事件，让我们无法向前，甚至是毁灭性打击。从公司股东角度看，运营资金压力巨大，更有公司活下去的诉求，并尊重公司所做的调整决策。”

华美顾问机构首席知识官赵焕焱分析指出，同程当年上市就遇到过困难，所以先分拆业务，把业绩相对不错的板块打包到同城艺龙上市，留下的同程国旅进一步进行整合。实际上，旅游业务本身是薄利，加上疫情的冲击，让很多旅游经营者垫付了大量资金，因此对于旅游企业的经营更是“雪上加霜”。这次同程航旅整合举措，其实也是把资源集中处理，同时应该也会在人员上有所调整，这也是在一定程度上控制成本。

资深民航专家蔡琦还表示，此次同程航旅的整合，可以理解为公司内部资源的一次梳理，因为入股红土航空之后，业务整合进展并不是很理想，且同程艺龙板块和同程原有板块出现业务交叉，因此整合势在必行。此外，由于互联网企业入股航司，业务存在跨界，OTA轻资产模式能否真正有效赋能航司重资产运营，从目前效果看，还有待于观察。