

文旅部：跨省游不再与风险区挂钩



跨省游再次迎来重大利好。11月15日，文旅部发布《关于进一步优化新冠肺炎疫情防控措施科学精准做好文化和旅游行业防控工作的通知》（以下简称“通知”），其中针对跨省游管理进一步优化。通知明确，跨省旅游经营活动不再与风险区实施联动管理，游客需凭48小时内核酸检测阴性证明乘坐跨省交通工具。这一利好直接刺激了国内旅游市场，一时间，部分OTA跟团游搜索量瞬间暴增600%。据了解，此前优化疫情防控20条措施出台后，商旅市场正在逐步恢复，如今在新利好政策刺激下，跨省游有望持续复苏。

同程旅行平台上

跟团游产品搜索量较前日同一时段上涨超过**600%**

机票、火车票等交通产品搜索量涨幅分别为**182%**和**97%**

携程

跨省游产品搜索量达到国庆假期以来的**峰值**

自由行产品搜索量较前一日增长超**2倍**

跨省游优化

通知提出，优化跨省旅游管理政策。根据最新风险区划定管理办法，跨省旅游经营活动不再与风险区实施联动管理。

具体来看，跨省游客需凭48小时内核酸检测阴性证明乘坐跨省交通工具。还应按照面向跨省流动人员开展“落地检”要求，积极引导游客主动进行核酸检测，推动防控关口前移。

此前文旅部发布的《文化和旅游部办公厅关于加强疫情防控科学精准实施跨省旅游“熔断”机制的通知》明确了对出现中高风险地区的县（市、区、旗）和直辖市的区（县），立即暂停旅行社及在线旅游企业经营进出

该地的跨省团队旅游及“机票+酒店”业务。待无中高风险地区后，恢复旅行社及在线旅游企业经营进出该地的跨省团队旅游及“机票+酒店”业务。

有企业方面表示，新政策优化了跨省游管理，对出现高风险地区的省（区、市），无需暂停旅行社及在线旅游企业经营该省（区、市）跨省团队旅游及“机票+酒店”业务。

在北京第二外国语学院旅游科学学院教授谷慧敏看来，之前是不能够组织去有风险区的地区旅游，而现在新政策出台后，放宽了对旅游目的地的限制，使得旅游活动能够比较广泛的重新启动，使更多的旅游城市与旅游目的地能够启动跨省市的旅游活动，有效地促进了旅游业的有序恢复。

此外，此次通知还明确了继续暂停旅行

社和在线旅游企业经营入境团队旅游及“机票+酒店”业务，暂不恢复陆地边境口岸城市团队旅游业务。同时明确对进入景区和入住饭店人员，查验健康码和72小时内核酸检测阴性证明。

通知同时提出，加大“一刀切”、层层加码问题整改力度，并会同相关部门做好滞留游客安置安抚和疏散工作。

搜索量应声大涨

此次优化政策的发布，也刺激了旅游市场。消息一出，各大旅游平台的跨省游搜索量应声大涨。

通知发布后，携程跨省游产品搜索量达到国庆假期以来的峰值，自由行产品搜索量

较前一日增长超2倍。

另据同程旅行消息，在同程旅行平台上，跟团游产品搜索量快速上涨，较前日同一时段上涨超过600%。机票、火车票等交通产品搜索量也随之上涨，涨幅分别为182%和97%。此外，随着冬季的到来，冰雪旅游、温泉旅游和海岛游成为用户最关注的旅行产品，长白山和崇礼的滑雪线路，广东、福建等省份的温泉游线路，三亚的休闲度假线路都受到游客的关注。

不过，针对跨省游优化带来的利好，有企业方面表示还需要进一步看市场反应。同程研究院高级研究员张明阳介绍，该通知的发布，意味着旅游业的防控工作将更加科学化、精准化。短时间内，国内跨省游将迎来一轮快速上涨，但人们的出行信心恢复至疫情前仍

需一段时间。

众信旅游相关负责人也向北京商报记者表示：“此次通知发布后，游客的出行将更加灵活，相信它对跨省游的恢复注入了十分有利的一剂‘强心针’。但旅行社能否开展跨省团队游，还要等待进一步的通知。”

对于航空公司是否会加密国内航线，有航空公司方面表示，还要等待具体通知。

旅企将增加产品供给

“跨省旅游管理政策调整，意味着团队旅游将有序恢复，对旅游市场复苏具有重要意义。随着各个旅行社、在线旅游企业的产品供给增加，旅客有了更多选择。”去哪儿度假产品负责人杨光会表示。

针对旅游企业还需要做哪些准备，谷慧敏还建议，首先要启动销售、预订以及宣传促销。同时，还要进一步与旅游目的地配合，做好疫情防控工作。针对旅游活动，可以首先恢复疫情防控工作做得扎实的目的地，首选一些高品质、安全性高的住宿、餐饮及购物等场所。

11月11日，国务院应对新型冠状病毒肺炎疫情联防联控机制综合组公布《关于进一步优化新冠肺炎疫情防控措施科学精准做好防控工作的通知》，其中针对入境隔离提出了多项优化措施，也进一步刺激了商旅板块复苏。

业内人士表示，随着跨省游不再与风险区实施联动管理，国内旅游市场也将迎来进一步复苏。北京商报记者 吴其芸 张怡然

LPL转会期圆了谁的千万身价梦

英雄联盟S12全球总决赛上的激烈对战还令人历历在目，如今，随着LPL冬季转会期的即将到来，各种猜测也纷纷而至。有消息称，EDG为全力挽留冠军双核给出了最高报价，而RNG包括队长在内的多名队员均有离队的可能，WBG则传出和Theshy续约的风声……尽管以上猜测尚未得到相关队伍的确认，但更多猜测的出现已不约而同地吸引各方目光，尤其是“工资帽”规则的出现，有关选手们的身价预测也一波又一波地传来，并好奇这个转会期究竟能掀起多大波澜？谁又能在该期间如愿以偿？

转会猜测纷至沓来

因S12落幕才稍平息的电竞圈，当下因LPL冬季转会期的到来再次迎来新一波注目，尤其是选手的去留、战队的选择成为各方热议的对象，几乎每天都有猜测与传言曝出，引得各方议论纷纷。

就在11月13日晚间，网络上消息传出，被评为“S级选手”并被视为当下最抢手的打野选手Wei，正被JDG和RNG两方争夺，尽管其他队伍也想争取Wei，但大概率无法与JDG和RNG进行竞争，因此Wei将在以上两方进行选择。而另一名S级选手小明则被传出会有较大几率与老东家RNG续约。

而在此前，市场上则已传出各种猜测。有消息称，RNG多名队员有离队的可能性；EDG则正在为挽留冠军双核“Scout+Viper”给出最高报价，且Viper有望与EDG进行续约；而WBG被曝出已经与Theshy、Angel两名选手成功续约；此外，LNG主力中单Doinb曾在直播中透露，“有一支LPL俱乐部想要打包签约LCK中野，就是签下韩国战队的中野组合”。

尽管相关战队与俱乐部未对以上消息进行确认，但纷至沓来的猜测已搅动起电竞圈。北京商报记者也联系相关战队与俱乐部，但截至发稿未得到回应。

游戏行业分析师赵勇表示，转会期是各个俱乐部与选手决定未来走向的关键时期，也将影响今后的备战情况，“俱乐部想要在转会期获得更优质的选手，并通过选手间

的配合增强自身战力，在相关比赛中拥有更强的实力。而选手则是在转会期为自身寻觅更合适的发展平台，不仅是看俱乐部的条件及开出的报价，也会看能否与其他队员有效配合，激发自身更大潜力”。

千万级别身价不是个例

接二连三的猜测调动着人们的注意力，此时，有关选手们的身价预测也一波一波地传来。

就在上个月，有博主曾对外爆料称，选手Knight一年的合同签约费达到4500万元，且目前有5个选手的工资超过3000万元，15个选手超过1000万元。紧接着，Doinb在直播中却否认了Knight的身价，并表示目前LPL联赛选手的顶级工资最多为2000万元。

以成为职业选手为目标的张嘉向北京商报记者表示，尽管上述言论在数字上互相驳斥，但据他了解，排名前列的职业选手确实能达到千万元级别工资，“由于需要较快的反应能力和专注力，并应对各种突发情况，职业选手的黄金期在20岁左右，往往25岁左右就会退役，‘吃青春饭’的特性使其职业生涯相较其他行业更为短暂。同时，想要成为职业选手不仅需要长时间训练，也要具有一定天赋，优质选手无疑是稀有人才，俱乐部为吸引其加入纷纷抛出高报价”。

当电竞俱乐部对选手开出千万元级别的报价后，也会试图通过其他方式收回这一不菲的成本。“优秀选手的加入会增加战队获胜的几率，获得的奖金在与队员分成后，其余会归俱乐部所有。更关键的是，热门选

手本身的商业价值也不可小觑，俱乐部有望吸引更多商业赞助及资本投资，再加上商务活动、周边产品的推出等，均是电竞俱乐部的收入来源，最终凭借俱乐部自身的运营能力，来平衡招募选手所付出的成本。”赵勇如是说。

“工资帽”规则增变数

值得注意的是，与往年有所不同，今年LPL赛区启用“工资帽”规则。LPL选手被联盟按照成绩分为不同评级，S级选手的合同薪酬可超过1000万元，但不能超过1500万元，A级选手的合同薪酬则不得超过1000万元，B级和C级选手的合同薪酬按标准依次递减。如若俱乐部对选手开出的合同薪酬高于标准，会被联盟罚款。

游戏主播贾先生透露，面对这一规则，部分俱乐部选择降低招纳选手的预算，放弃“全明星阵容”，但也有部分似乎已准备好提高预算、缴纳罚款从而换取明星选手。其中，WBG的老板曾通过微博在11月13日透露，“如果按照新的工资帽制度，我们今年有一个选手会占满全队的工资帽”。

在业内人士看来，“工资帽”规则所带来的限制利弊并存。贾先生表示，从利好的方向看，能够在一定程度上避免过度炒作选手身价，减少溢价的出现，让电竞俱乐部及相关战队除了通过高报价吸引选手，也找到其他方式强化自身竞争力，从而完善电竞圈的健康发展。但规则的出现也有可能影响到选手的去留选择，或许也会有选手离开LPL赛区而转到其他赛区。

现如今，电竞的潜力已得到印证。据《2021年中国游戏产业报告》，2021年，中国电子竞技游戏市场实际销售收入为1401.81亿元，用户规模则达4.89亿人。另据《2022年亚洲电竞运动行业发展报告》，2022年，全球电竞赛事营收规模将达到13.84亿美元，到2025年更是将超过18亿美元。

数字文创产业智库研究员李杰认为，“工资帽”带来的实际影响随着转会期的到来会陆续显现，但通过成绩来核定选手薪酬标准的方式从原则上看能规范行业发展，带动选手凭借实力来获取应有的报酬。

北京商报记者 郑蕊

冬季世界杯，能饮一杯无

随着世界杯的临近，不仅球迷翘首以待，小酒馆也跃跃欲试。7月15日，北京商报记者在走访时注意到，部分酒馆门口已挂上与世界杯相关的装饰。事实上，小酒馆在经历了快速扩张后，增速明显有所放缓。“原生军”海伦司因快速扩张后出现业绩下滑，业外资本则由于缺乏氛围感和经营模式等问题，小酒馆的发展可谓困难重重。

酒馆经济

随着世界杯的临近，不少酒馆已经开始悬挂和张贴与世界杯有关的装饰。北京商报记者在走访时注意到，部分小酒馆门前已经挂上与世界杯有关的灯牌，有的酒馆甚至已经张贴出世界杯赛程。

位于马泉营的啤酒坊店长向北京商报记者表示，往届世界杯都是在夏季，店门口的位也会摆设电视，以供坐在店外的消费者观看。“因为我们以啤酒为主，通常冬季啤酒销量一般，本届世界杯是在冬季举办，或许可以吸引消费者，提高店铺啤酒销量。”该店长很期待地补充道。在线下小酒馆紧锣密鼓地筹划世界杯经济的同时，线上平台有关“看世界杯去哪里”的话题也异常火热。

啤酒专家方刚表示，世界杯期间可以给很多品牌带来营销机会。对于小酒馆而言，如果具备观赏比赛的场地，那么世界杯的到来可以给小酒馆带来直接收益。同时，消费者在比赛过后或赛程中前往酒馆消费，也可以间接刺激小酒馆生意的放大。

高开低走

近年来，小酒馆的概念逐渐兴起。小酒馆“原生军”海伦司在2021年成功上市并持续扩张。今年10月，山西运城石油首家“易捷甄酒馆”在城区千禧综合加油站开业。事实上，中石化旗下全国首家“易捷甄酒馆”于今年5月在杭州秋涛路加油站正式揭牌后，就开启了扩张计划。

除此之外，呷哺集团也在今年9月推出新品牌“趁热”，主打“烧肉+酒茶+欢乐”多元化。Tims中国9月在上海开设了第一家Tims“Coffee & Beer”门店。据了解，除咖啡产品外，门店还提供多款啤酒和小食等产品。和府捞面此前也曾开设“和府小面小酒”门店。

业外资本不断入局的背后，是小酒馆市场近年来的快速发展。然而随着市场的迅速扩张，从目前的市场来看，业外资本的“小酒馆”生意并不理想，而“原生军”海伦司也因快速扩张导致业绩下滑。

北京商报记者通过海伦司半年报了解到，今年上半年，海伦司实现营收8.74亿元，同比增长0.5%。经调整净利润为亏损9993万元，而去年同期的经调整净利润为8063万元。

广科咨询首席策略师沈萌表示，“小酒馆”应该是小规模精品商业的模式，但很多企业认为“小酒馆”能够标准化大规模复制，这是根本矛盾。如果规模泛滥，就不再是精品。

特色难寻

公开数据显示，2021年，国内小酒馆门店数量达到3.8万家，同比增长8.57%。弗若斯特沙利文咨询公司预测，中国酒馆数量将在2025年达到5.65万家，酒馆行业营业收入也将在2025年达到1839亿元。然而高增长的背后，却也隐藏着商业模式不完善的问题。

北京商报记者了解到，目前市场上的酒馆多以高性价比小酒馆、中高端酒吧、“餐+酒”模式以及音乐酒吧等类型为主。中金在研报中表示，高性价比小酒馆具备较低的消费门槛以及运营成本相对较低等优势，然而这也面临着异化程度较低，容易被复制、模仿，从而导致客群流失。中高端酒吧的优势在于通过更有品质的酒饮体验打造品牌溢价，但店铺投资及运营成本较高、目标消费群体数量有限或限制其扩张天花板。“餐+酒”模式可以为消费者提供一站式综合消费体验。

沈萌表示，小酒馆模式根本支撑不起高成长的压力。如果是整齐划一的配置，那么小酒馆就失去了竞争的差异化，如果追求差异化吸引力，就难以依靠模式复制形成规模效益。

方刚分析称，目前市面上的小酒馆数量多、增速相对较快，但发展良莠不齐，这就使得小酒馆从服务到产品有鱼龙混杂的现象。想进入小酒馆赛道，需要做好足够的准备。从长远来看，小酒馆未来具有增长空间，但短期会面临一定的不确定性。

北京商报记者 翟枫瑞