



旅游法的实施 旅游业的转身

旅游购物店已经做好了停业准备;只做中国团生意的旅行社不得不面对游客可能越来越少的局面;导游们正寻找新的出路……《旅游法》的实施,业内人士称,这将是一次旅游行业大洗牌的开始。

购物店酝酿转型

“如果你去东南亚一带旅游过,你就会发现当地的华人已经把旅游做透了,一条龙服务,吃喝玩乐住行,专门接待购物团。其中购物店是重要的一环,很多隐性收入直接来源于此。”杭州一家旅行社的导游俞先生告诉记者,一些华人老板从旅行社、饭店到购物店、大巴车全包了。《旅游法》出台后,他们中有的已经决定离开这个行业,酝酿转型。据马来西亚Green City International College旅游部负责人蔡永汉透露,很多只做中国团生意的珠宝店、咖啡店已经做好停业准备。

中国旅行社协会副会长宋斌建议,旅游购物店必须实行“国民待遇改革”,任何针对特定国家旅游团而设立的购物店都没有前途。一旦旅游购物店进行“国民待遇改革”,卖价不合理现象将自然消失;以次充好、以假冒真的问题也将不复存在;诱骗、强迫旅游者消费的病态现象也有望被根除。

导游模式待改革

马来西亚导游Sori Thum听到同行们的一片“哀鸣”。作为一名专门带中国团的导游,Sori每带一批游客到商店购物,他都能从中抽取10%作为回扣,这占到他总收入的三分之二。Sori和他的同行面临的似乎是无解难题。一方面,购物回扣被禁止,中国游客又没有付小费的习惯;另一方面,小费作为“对优质服务的奖励”,是个变量,很难像自费项目一样以确定数额纳入团费里面要求游客统一支付。

“很显然,相当一部分优秀的导游将离开这个行业。因为去其他任何一个行业都可能比做导游收入更高。”蔡永汉说。悖论也由此产生:付出更高团费的中国游客自然对服务有更高期许,与此同时,有能力提供优质服务的导游却因不能忍受收入降低而准备离开。

国内导游生存状况同样堪忧。一方面,大部分导游没有和旅行社签订劳动合同,因此也无法得到基本工资或“底薪”、社会保险,这使导游没有起码的物质保障,收入主要来自于游客购物和自费项目回扣。另一方面,零负团费横行,在行业陷入价格战的恶性循环中,导游在接到旅游团时不但不赚钱,还要倒贴部分给旅行社以保证旅行社的经营利润,这些都要靠游客消费赚回来。

《旅游法》对旅行社聘用导游、支付报酬及缴纳保险方面作出了规定,但并没有从根本上解决导游的收入来源问题。购物和自费项目杜绝后,导游当何以为生?这还有赖于国内导游管理和薪酬体制的改革。

经历阵痛再出发

《旅游法》出台后,摆在眼前的问题有:如何保证高团费能换来高质量的服务?在新的规则下,各方如何进行利益分成?这些问题都亟待回答。

根据省旅行社协会牵头拟定的新版合同文本,如果旅行社违约,将面临一到三倍于团费的惩罚性赔偿。旅行社违法成本明显加大,将导致一些违法低价购物团退出市场,主营这类产品的旅行社也将难以为继。

与此同时,为符合《旅游法》“旅行社组织旅游活动应当向合格的供应商订购产品和服务”的规定,也为增强旅行社基于服务的核心竞争力,旅行社必然要对接待体系作出重新评估。原来合作的一些接待方可能因为其达不到《旅游法》要求而被更换,整个产品链条各个环节,比如地接社、酒店、旅游大巴等都将重新选择。符合《旅游法》要求的,能够提供优质服务的地接社将成为中国旅行社争抢的目标,新的供求关系必然导致价格上涨,进而导致游客减少,旅行社之间的竞争更加激烈,从而带来全行业的重新洗牌。

来源:浙江在线

逆龄生活

Amortality,是《时代》欧洲版总编辑Catherine Mayer创出来的,它的意思是指没有依照自己年龄所做的行为,也就是不依常人所定的人生步调过日子,她发现不少人对生活的冒险和热情,并未随着渐老而消逝,反而越活越年轻。有人把Amortality译作“逆龄”,Mayer说,她讲的不是青春永驻,而是一种生活态度,一种对生活永远充满热情的心态。

敬请关注《悦生活》第五届“时尚红颜养生养颜节”系列报道。

B19

跟团游OR自由行?

“十一”是《旅游法》实施的第一个旅游高峰期,由于线路价格上涨,有人认为与其跟团不如自由行,但反观十一黄金周旅行各景点的拥堵状况,不少人又开始迷茫,出行究竟应该如何选择?

B26

家居行业 进入“裸拼”时代

“购买请认准中国驰名商标”的广告语大家都不陌生,突出商品是驰名商标,是不少企业在广告宣传时的常用手法,但是,这种宣传手法将被叫停,新《商标法》对此作出了明确的禁止性规定。家居行业拥有“中国驰名商标”的品牌也不少,这一禁,对于企业和消费者又有怎样的影响呢?

B32