

包机出游成本直逼廉价航空

今夏或成史上最省钱出游暑假

今年暑假或许是出游成本最低的一个暑假哦！年初以来持续低迷的东南亚旅游似乎给整个旅游业都套上了魔咒，旅行社靠暑期打个翻身仗的愿景看起来并没如期实现。为了消化包机位置，旅行社频频推出了价格杀手锏，比如秦皇岛、吴哥窟4日自由行放出的1999元低价，直逼廉价航空。

记者 周雁



漫画 任山威

包机甩单满天飞 价位直逼廉价航空

小张是一家旅行社的销售人员，从7月初开始，他的微信内容基本上是各条旅游线路的甩单价。7月1日小张发微信：“今晚7点飞机，济州岛5日游，9个位置，1999元一人，不还价，要去的赶紧问我拿材料。”7月9日他微信推出了一班秦皇岛特价尾单：7月12日出发秦皇岛、北戴河、山海关一地4日自由行1999元。7月10日推出的特价线路是7月18日出发的6晚5天长滩岛3600元。

今年暑假，不停地发特价推送信息，似乎是旅游界从公司老总到基层导游的共同爱好。而从各家旅行社的微信公众号到诸多媒

体的信息推送平台，类似的特价旅游信息也随处可见。按往年行情，东南亚海岛游最低也要五六千元，而今年三四千元的低价多的是。

之所以有那么多特价旅游，源于暑期大量旅游包机的出现。记者了解到，暑期宁波口岸的旅游包机就有柬埔寨、青州、大邱、曼谷、长滩岛以及宁夏中卫、内蒙古海拉尔、秦皇岛等数十条，加上正点航班香港、澳门、新加坡等航班，暑期的出行方向比平日丰富不少。而在杭州口岸，更多的直飞包机丰富了暑期出游选择，莫斯科、普吉岛、巴厘岛、捷克等直飞包机线路层出不穷。

与宁波口岸诸多包机一样，来自这些线

路的特价信息也源源不断地推送到很多市民手中。如：“7月18日巴厘岛特价含税3899元，7月20日杭州直飞俄罗斯7日经典游原价10799元，现价8999元……”

包机游价位如此低，这让一向喜欢选择廉价航空出游的“穷游族”小马心动了。小马告诉记者，之前他计划过暑期游目的地，杭州出发搭乘亚航去沙巴，来回含税机票最低1200元左右，加上住宿费用，4晚5天出行成本至少要2000元。不过最近一波又一波的宁波包机低价游改变了他的计划，“吴哥窟包机出行的成本已经和廉价航空差不多了，而且宁波口岸直飞比较方便。”

上座率不足 为消化机位不得不“放价”

“从年初开始，东南亚一些国家局势动荡影响了旅游出行，苦撑到暑期就是想打个翻身仗，靠暑期把全年营收做上去，但目前的形势看来，这个任务还很艰巨。”陈金是中国国旅（宁波）旅行社的运营总监，他所在的旅行社承担了宁波三分之一的包机，今年暑假，国旅的包机就有宁波至宁夏中卫、宁波至菲律宾长滩、宁波至韩国青州三条线路。

往年包机是赚钱的买卖，对于热门的旅

游航线，有实力的旅行社会争抢着去航空公司申请，一些实力稍弱的旅行社甚至会两三家联合起来共同包机。然而今年暑期包机筹备工作开始的时候，宁波就有不少旅行社似乎已预见到了包机的钱不好赚，反应偏于消极。

经过多年的培育，泰国旅游包机在我市实现了常态化旅游包机。一般境外包机三个月为限，泰国线路热门的时候，曼谷一条航线上就有好几架包机，并且一家旅

行社三个月的包机期满，马上有下一家旅行社的另一家包机接上。不过今年泰国局势持续动荡，从春节开始至6月初，国家旅游局持续发布了5条有关赴泰旅游的安全提示。因此，宁波游客出行大受影响。“4月份的时候泰国的包机航线密度降下来过，停飞了几条航线，最惨的五六月份，上座率只有六成上下，亏得太严重了。为了消化机位，价格都放得和廉价航空差不多了。”一位旅行社人士透露。

毛利只有5%左右 包机今夏赚的是“辛苦钱”

“如今旅行社选包机就和现在房地产楼盘开盘一个状态，谁也不知道哪个盘能火，哪个盘无人问津，全部靠猜，现在的市场太难预计了。”省中旅宁波分社副总经理任小伟说，上半年岷港航线黯然收场，他们暑期更多的是选择了切位（从包机商处分一部分位置再次销售，承担的风险小了很多），而不是主动包机。“切位风险小一点，但也不容易，现在手头上拿了比较多的长滩和秦皇岛位置，卖得比较艰难。7月12日，15个秦皇岛自由行的名额就1999元甩了。”

“长滩包机去年暑假的确是火了一把，

今年春节期间也很卖座，所以长滩这一线的暑期包机我们是春节前就定下的。其他出境线，今年除了日韩生意好，东南亚没一处有起色。选来选去，等来等去，干脆打破出境线包机的惯例，选择了宁夏中卫这一国内新兴旅游目的地做包机。”陈金在包机选择上果断放弃了东南亚为主的方向，“宁夏的包机就飞行一个月时间，费了很大的劲才收满了前三班，8月份的机位还没有动静，说不急是不可能的，但市场反应就是那么慢热，我们也只能默默接受。”

采访中多名业内人士向记者吐槽，由

于包机的运作模式是前期旅行社向航空公司交纳数额不菲的定金，一般是100万元左右，后期再根据协议与航空公司结账，所以在收客不理想的情况下，为了收回成本，旅行社会动用价格杠杆刺激市场。几次收客效果不好，大批甩单之后，消费者等待甩单的心理渐长，出游很难回归到理性价位，旅行社只有靠薄利多销撑满机位，尽量保本。“估计今年包机的毛利只有5%左右，正常水平是在7%~8%，现在很担心，一个暑假忙活下来，结果没赚到钱。”旅行社人士向记者透露出了心中的无奈。

消费提醒

抢“尾单”要擦亮眼睛

游客盯着尾单出手，一些旅行社也在宣传上动起了“尾单”的脑筋。

比如微信宣传中常常能看到“客人临时退出7个位置、限时秒杀、最后3个位置”等字眼，但事实上这些并不一定都是真的尾单，而是商家促销的手法。

一家旅游网站工作人员解释说，“旅游尾单”的线路产品并不是瑕疵品，而是旅行社和在线旅游平台报名日即将截止期之前尚未销售的旅游产品。多数情况下旅游公司为挽回损失会低于成本价销售。

其实真正便宜的尾单，只会出现在包机包船或切位销售时，而非普通的旅游产品上。

80%的尾单会被内部消化掉，真正流入市场的尾单数量非常有限。这里主要有两方面的原因：一方面，尾单价明显低于市场价，容易扰乱市场秩序；另一方面，不同同价，却享受同等质量的服务，容易造成消费者的心理不平衡，引起不必要的误会。业内人士表示，当尾单价过于低廉时，有些旅行社甚至会要求顾客签署保密协议。

记者了解到，飞行范围6小时以内的一架飞机（一般位置在200个左右）平均包机成本是30万元，这意味着，来回含税机票的平均成本是2000元左右。

市场上过于便宜的尾单，消费者要仔细考量。比如部分商家在宣称自己的产品是“尾单”贱卖的同时，实际上还存在大量的二次消费和自费项目，甚至是行程缩水。例如，有网友发帖说，他曾在网上看到一个宣称是“尾单”、明显低于市场价格的韩国游产品，仔细了解后得知这一产品的报价并未涵盖全部项目，最终合同上写的实际成交价与市场同类产品价格相差无几。

对此，旅行社建议，消费者平时可以多关注几家口碑较好的旅游尾单产品网站或者旅行社，看看自己喜欢的路线是否有尾单，这的确不失为省钱捷径。

同时，在“淘”实惠的旅游尾单时，消费者应该事先了解清楚各方面细节，对比市场价格，再决定是否购买，做到理性消费。购买前看仔细条款，再签合同。