

张家界两景区门票今起涨价20元 不改造产业链,难摆脱门票经济

3月18日起,张家界黄龙洞景区和宝峰湖景区门票价格都上调20元,分别提至100元和96元,而德夯景区由60元上调至100元。

门票提价,省物价局总经济师罗懿归因于建设投入增加,与同类型景区门票相比价格偏低,“有利于整个景区的接待和服务水平提升,推动旅游产业的发展。”

但业界资深分析人士指出,国内旅游业虽然一直在提倡摆脱“门票经济”,打造旅游产业链,但包括“中国山水旅游第一股”张家界在内的一线景区,大多还是依靠门票、索道和环保客运的收入支撑其业绩。

■记者 黄利飞
侯小娟 潘海涛



市场动态

部门说法

投资影响

张家界两景区 门票提价20元

看不起的风景,伤不起的心。面对年年上涨的景区门票,网友们大喊为何旅游景点门票价格不能学学股市,若是也能跌回十年前该多好。

不过,吐槽终究只是吐槽。“任你牢骚千百遍,也阻挡不了景区涨价的步伐。”长沙市民王新说。

18日起,去张家界黄龙洞景区、宝峰湖景区以及德夯景区旅游,又要多掏门票钱了。黄龙洞景区票价从80元调整到100元,宝峰湖景区价格由74元调整到96元,德夯景区由60元上调至100元。

其实,从今年1月5日开始,张家界武陵源核心景区载人工具票价就已经上涨了。黄石寨索道普通单程票价由50元调整为65元,双程由96元上调至118元;天子山索道普通票价由52元调整为67元;百龙天梯的价格由56元调整为72元;十里画廊观光电车普通单程票也涨了8元,现在38元,双程则调整为52元。

此外,德夯景区的门票从去年起就开始引发大讨论,一度传言将从60元涨到168元。去年,湖南省物价局确定德夯景区价格,从3月18日起,德夯中心景区和下高速参观问天台、矮寨大桥两条线路普通票价均核定为100元,游客在两天内游览这两条线路,只收100元。

改进基础设施 成本增加

“独此一处,别无分店”的风景成为景区收取门票的最大王牌,今年起,湖南就有好几家旅游景点涨价。除了几个景点,长沙天心阁也从今年元旦开始上调了门票,由原来的16元涨到32元。

对此,省物价局总经济师罗懿分析,湖南景点门票相对外省普遍偏低,景区票价上涨源于经营成本上升,物价部门参照了国内同类票价,按照“就低不就高”的原则安排调价。

罗懿表示,以张家界景区为例,景点门票价格上涨,将有利于整个景区的接待和服务水平提升。“天子山索道在黄金周的时候出现过排队超过2-3个小时,所以投资1个多亿进行电梯的改造升级,满足游客的需要。”罗懿说。

去年11月16日,湘西自治州物价局对于德夯景区调价的听证会上,门票价格上涨幅度成为大家争论的大焦点。省物价局住房旅游服务价格处处长邓荣幸表示:“德夯景区原票价60元是2006年实施的,近年来累计投入1.68亿元,新建5条游道,还将追加投资4320万元修建矮寨大桥配套游览设施,景区门票成本达到109元。”所以,最后核定的门票是100元,还是低于它的成本,企业在执行价格过程中,100元是包括所有的政府有偿使用费,而109元还是企业单纯的含税成本,企业还是有些困难。”邓荣幸说。

“山水旅游第一股” 业绩将增厚上千万

3月14日公布2012年年报的湘股张家界,以其扣除非经常性损益的净利9883万元、同比增长超过15%的业绩,向市场证明其“浴火重生”之态势。

公司称取得可喜的成绩主要原因是宝峰湖等景区景点经营效益明显提升。而在其经营的旅行社、环保客运、观光电车等八大产品共获得2.27亿的营业利润中,环保客运获利1.32亿,占比57.9%;十里画廊观光电车和宝峰湖分别占比16%、14%。

由此可见,张家界的利润收入皆来源于其景区“交通运输”的贡献。

而对于从今年1月5日起十里画廊观光电车的提价,以及自3月18日起对景区门票的提价,山西证券研究员加丽果分析表示,十里画廊电车项目提价后预计增厚2013年公司净利润在650万元左右,宝峰湖景区提价后预计可增厚2013年公司净利润在580万元左右,两者合计增厚2013年公司净利润在1230万元左右,增厚每股收益约0.03元。

与此同时,多家券商分析认为,位于武陵源核心景区内的杨家界索道项目,将在2013年后成为该公司新的业绩增长点。据国都证券分析师杨金钢保守估算,2014年杨家界索道将为上市公司带来7000万元收入、3500万元净利润。

观察

旅游产业链这根骨头不硬 门票经济就会成为恶鬼“画皮”

几乎所有人都认为,张家界已经走出“资本玩家”的阴影,开始进入成长通道,因为背靠优质资源,短期内门票提价业绩将可喜,长期看新索道建设投入带来业绩增长点。

然而,早在张家界去年上半年实现净利润3240.5万元,其中环保客运资产就贡献净利3482万元时,有业内人士就提出质疑,“中国山水旅游第一股”的张家界是否摇身变成了“客运股”?

而查阅景点类上市公司的财报可以发现,与张家界相类似,门票收入仍然是这类公司营业收入的主要来源。例如2012年前三季度,主营人工景区的宋城股份净利润率高达48.48%;主营自然景区的丽江旅游净利润率达到25.95%。

针对此现象,湖南商学院旅游管理学院院长钟志平教授一针见血地指出,当下许多地方旅游经济纯粹变成了“门票经济”,

得只有门票价格的投入最少却获利最多,因此都将目光盯在门票涨价上,由此形成一个恶性循环。

尽管有市场机构分析认为,由于优质旅游资源的稀缺性以及优质旅游资源的维护支出仍然依赖门票形式补充,以门票经济为主的自然景区盈利模式暂不会有根本改变,但业内人士表示,光盯着价格上涨的“外皮”是解决不了问题的,实现景区经济价值,在于通过吸引游客拉动地方消费,继而实现旅游产业附加值,“景区应加速向吃、住、行、游、购、娱的全产业链转型,才能从根本上解决门票依赖症。”

上述人士还指出,根据景区的特性,可考虑从“观光经济”过渡到“度假经济”,通过发展和旅游密切相关的周边服务产业,提供人性化的服务,以此来开发综合性产业,最终打破以“门票经济”作为支柱的运营方式。

小贴士

选择优惠活动、淡季价格时出游

应对景区轮番涨价,越来越多的年轻白领加入到错峰游的行列,一是出游价格回落,更为重要的是错峰出游避免了景区看人的尴尬,使得线路性价比更高。

去哪儿网团购运营负责人冯阁东透露,目前处于传统旅游淡季和春节旅游旺季之间,旅游价格暂时较为实惠,总体而言出游环境相对舒适。加上多数景区执行淡季价格,“挪假”出游性价比高。

除了更高的性价比,错峰出游还有一个奥妙,喜欢旅游的朋友还可以随时留意各大景区的优惠活动,以张家界为例,为庆祝世界自然遗产日,在每年12月的最后一个星期张家界都会免门票供旅客自由游览,搜集好这些信息,免费出游也是个不错的选择。