

航班架次增加、航线网络进一步完善、机票价格优惠 冬春新航季，出游海南“打飞的”

■ 本报记者 许春媚 通讯员 冯丽文 李鹏程



架航班降落三亚凤凰国际机场。本报记者 武威 摄

又是一年冬春新航季。对于随着季节的变换温度逐步走低的北方而言，温暖如春的南方充满了吸引力。海南，也随着新航季的到来，迎来了旅游旺季。航空是海南输入游客的主要交通渠道之一，民航2015年冬春航季航班计划已经从10月25日拉开帷幕，海口美兰国际机场和三亚凤凰国际机场两个机场一南一北，将在新航季里为海南这个中国最南端的旅游目的地输送大量游客，也将为出游的海南人搭建更为便利的空中出行通道。

为使季节更替后旅客空中交通出行更加合理、便捷，按照惯例，我国民航系统每年都要进行两次航班计划调整。每年10月的最后一个星期日至第二年3月的最后一个星期六，执行冬春季航班计划。做为国内知名的旅游目的地，为方便旅游出行，《旅游周刊》记者了解到，按照新的航班计划，海南两大机场的航班架次将大幅增加。

今年的冬春航季中，海口美兰机场共计划执行航班6.77万架次，同比2014年冬春航季增长了10.32%。据

美兰机场相关负责人介绍，已有越来越多的航空公司看好、重视海口航空运输市场，这个冬春航季中共有35家航空公司计划在美兰机场运营137条航线，“估计整个冬春航季美兰机场旅客吞吐量有望突破800万人次大关。”

三亚凤凰国际机场由于受到机场吞吐量的限制，2015年冬春航季预计将执行航班起降5.2万架次，旅客吞吐量800万人次，同比去年基本持平。但是，受旅游市场日趋好的大环境影响，凤凰机场相关负责人预计，机场

全年客流量将超过1600万人次，同比增长8%。

《旅游周刊》记者了解到，由于各航空公司将在新航季中对原有航线进行新开、加密、恢复等调整，我省进出国内各重点、热点城市的航班已实现公交化。按照新航班计划，在海口至北京、上海、广州、深圳四条主干航线之上，各大航空公司进一步加大了运力投入，每天往返航班都将达到13班以上，而海口至长沙、重庆、南京等热点城市的航班密度也明显加大。三亚也

新增了衡阳、达州、淮安等3个航点，同时往返北京、上海等热门城市的航班也将由大型客机执飞。

此外，为了吸引旅客选择航空渠道出行，海南航空、首都航空、中国国航等航空公司还在换季之时推出了折扣机票，一些机票甚至低至0.6折起。“‘打飞的’进出海南岛已不再是一句口头话。”海南康泰国际旅行社相关负责人认为，越来越接“地气”越来越“实惠”的新航季将会给冬春季的海南旅游市场极大地助力。

“公交化”航班助力海南游

西藏等西南3省（自治区），上海、福建、广东、浙江、海南等5省（直辖市），内陆地区则是重庆。此外，规划还提及要发挥港澳台地区在“一带一路”的作用。

冬春航季我省两大机场在新航线、新航点的开通上都紧紧抓住了“一带一路”这一关键词。新航季中，美兰机场新增了乌鲁木齐航空、北部湾航空、福州航空3家航空公司执飞海口航线，新开了海口—南

充—西安等航线，同时还开通了绵阳、邯郸、呼伦贝尔等6个新航点，恢复了泉州、北海、澳门等7个通航点。而凤凰机场在加密重点城市航班的同时，在这个冬春航季还将大力拓展东南亚市场。据凤凰机场相关负责人透露，新航季中部分航空公司正在筹划芽庄、曼谷、吉隆坡、普吉等地的国际航线。《旅游周刊》记者从南航海南分公司也了解到，为吸引东南亚地区的琼籍海外乡亲

来岛旅游、探亲、投资，南航已在开通“海口—广州—首尔”、“三亚—广州—大阪”2条国际航线的基础上，也正在计划开辟海南直飞东南亚的航线。

“一带一路”旅游先行，借助航点、航线的开通海南可以更加积极地融入“丝绸之路经济带”和“21世纪海上丝绸之路”。美兰机场相关负责人说，“随着融入程度的加深，海南旅游也将有更多的发展机会。”

“一带一路”航线网络完善

要说今年的热词，“一带一路”显然属于重磅级。在国家“一带一路”战略的大背景下，我省提出了打造中国的旅游特区，建设世人青睐的休闲天堂等“八大天堂”，争当建设“21世纪海上丝绸之路”开路先锋的新目标。

在国家相关部门发布的规划中，一带一路重点圈定了18个省份，包括新疆、陕西、甘肃、宁夏、青海、内蒙古等西北的6省（自治区），黑龙江、吉林、辽宁等东北3省，广西、云南、



海口美兰国际机场“海南风情街”。本报记者 张茂 摄

充—西安等航线，同时还开通了绵阳、邯郸、呼伦贝尔等6个新航点，恢复了泉州、北海、澳门等7个通航点。而凤凰机场在加密重点城市航班的同时，在这个冬春航季还将大力拓展东南亚市场。据凤凰机场相关负责人透露，新航季中部分航空公司正在筹划芽庄、曼谷、吉隆坡、普吉等地的国际航线。《旅游周刊》记者从南航海南分公司也了解到，为吸引东南亚地区的琼籍海外乡亲

来岛旅游、探亲、投资，南航已在开通“海口—广州—首尔”、“三亚—广州—大阪”2条国际航线的基础上，也正在计划开辟海南直飞东南亚的航线。

“一带一路”旅游先行，借助航点、航线的开通海南可以更加积极地融入“丝绸之路经济带”和“21世纪海上丝绸之路”。美兰机场相关负责人说，“随着融入程度的加深，海南旅游也将有更多的发展机会。”

在一片“涨声”中不动摇，深挖特色开发新产品吸引游客 海南景区不涨价也能过得好

■ 本报记者 黄媛艳

今年正逢旅游景区门票价格实行“三年内不得涨价”的“解禁年”，国内许多旅游景区选择这一时机将票价依规而涨。然而，纵观我省的主要景区，价格平稳是主要趋势。

不仅如此，在“不涨价”的同时，我省主要景区还深挖各自特色，结合市场需求，开发各式特色度假市场。

海南景区“不涨价”

有媒体统计，今年以来，全国至少已有7地20多家景区提高或准备提高门票价格。海南的景区票价是否也会迎来上涨？

根据目前海南相关制度规定，景区景点门票涨价首先要由企业向当地价格主管部门提出申请；再由价格主管部门进行成本调查、成本监审，证实企业存在成本增加、投入增加、服务质量提高后，当地价格主管部门向省物价局申报听证方案，经省物价局同意后要公开举行听证会，听证会确定意见之后，再报由省物价部门审批，审批公示半年后，提出涨价申请的企业方可涨价。然而，记者联系多家景区发现，省内主要景区无涨价计划。

而且，在今年刚评定的1801家“全国旅游价格信得过景区”中，我省就占有16席，这些景区均承诺“实行一票制、价格无欺诈、特殊人群优惠、预约优惠、公布价格构成和3年不涨价”。

业内人士表示，经过多年的建设，许多景区景点的旅游设施不断完善，更加注重吃、住、行、购等旅游要素的协同发展，这也使得海南的景区基本摆脱对“门

票经济”的依赖，特色化服务、二次消费等成为景区景点主要收入来源。

传统景区打造“第三代景区”

今年以来，海南旅游呈现出“酒店热、景区冷”的现象。三亚学院教师张振祥认为，以散客为主的度假型黄金周旅游模式已成趋势，游客三亚重游率高，传统的景区难以满足游客新型体验互动的要求。

对于很多景区而言，能否推出游客喜爱的产品，持续辉煌已成关键问题，涨价早已不是题中之义。

天涯海角游览区相关负责人透露，作为海南老牌优质旅游景区的天涯海角，每年接待的游客数量仍名列榜首。景区在旅游环境、服务及产品内容保持高水准品质的同时，还增加了主题婚礼场景、黎族生态歌舞体验、天岭海上旅游及特色餐饮服务等。整个景区智慧化，为游客提供全景区覆盖的WIFI服务，可以让游客更轻松地将天涯海角美景分享至朋友圈。

“景区目前具有游览观光、休闲度假、会议接待所需的‘游、购、娱、吃、住、行’旅游全要素和功能。”三亚南山文化旅游区总裁关鹏说。随着休闲时代的到来，体验经济的快速发展，以南山为代表的传统景区，面临着转型升级的压力，打造“第三代景区”，建设“旅游境区”成为重要抓手。

关鹏透露，南山正在推动建设游客集散换乘中心和智慧景区，解决旺季“入园难”和“停车难”，未来有望打造实景演出的夜游项目，提倡宾至如归的“中国式微笑服务”，持续发力家庭和婚庆市场。

各色产品满足个性需求

散客时代，面对个性化的游客需求，各大景区纷纷“出招”。

结合抗日战争胜利70周年、教师节、重阳节等节日，我省主要景区推出特色活动向游客提供优惠和各式特色活动。如天涯海角景区重阳节当日给予60周岁以上（含60周岁）老人免费优惠，槟榔谷重阳节在景区的三月三广场为全国老年朋友隆重举行“祈洪福、佑安康”为主题的“钻木取火”开园仪式，大小洞天景区举办登顶大会，活跃节日气氛。

同时，结合景区特色和时尚潮流，我省多景区也纷纷通过特色的节庆活动、打响景区知名度，搅热市场，持续推进文化旅游的进程。

针对景区附近长寿人口多的特点，南山景区持续16年举办长寿文化节，主打“长寿文化”、“孝亲文化”文化建设，在此基础上，逐步衍生出禅修系列、养生系列等特色体验性度假产品，不断丰富散客的个性化需求。

面对景区自然风光独特靓丽的特点，三亚亚龙湾热带天堂森林公园连续3年举办摄影大赛，邀请全国摄影爱好者拍摄独到的“山海仙境·最美天堂”的自然风光和人文景观，在扩大景区知名度和美誉度的同时，也培养了一批忠实的景区回头客。

此外，随着体验活动的日渐深入人心，帐篷露营、滑索游览、热气球游览等特色项目纷纷进驻呀诺达、亚龙湾热带天堂森林公园景区，不断增加景区的活动内涵。

参与“不合理低价游”

游客也要挨板子

“板子”还没打下 就激起千层浪

10月25日，国家旅游局发布提示“游客参与‘不合理低价游’也将受到处理”。该提示一下成了舆论的焦点，很多网民对“游客受处理”表达不解。有律师分析称，国家旅游局的提示从字面上看，或针对游客与旅行社在明知低价不合理的前提下签订的“虚假合同”。但记者调查发现，普通游客与旅行社故意签署虚假合同极为罕见，而且游客主观上如何判断是不合理低价？技术上难操作，处理上难界定。即便是国家旅游局自身主导的各城市旅游线路指导价，不少也高于各大旅行社报价，很难成为游客判断的标准。

多数网民表示不能理解

对于国家旅游局发布“游客参与‘不合理低价游’也将受到处理”的旅游提示，可谓是一石激起千层浪。消息发布当晚9点，该条提示已在各大媒体的客户端有了数万条评论。在评论中，记者发现大多对此条提示表示不解。部分网友称，“经营者忽悠又便宜又好，游客怎么知道其中有猫腻呢？”

有网友表示，游客参与“不合理低价游”将被处理，这就好比到市场买大米，有5元一斤的，也有5毛一斤的。顾客买了5毛一斤的，回家一看发霉了，回来投诉，却被管理者告知，“由于你买不合理低价大米，罚款5元！”多少钱才算不合理低价游，游客怎能分辨？处理游客，宰客的旅行社就能减少吗？

消费者存在的捡便宜心理，的确是低价团钻空子的原因之一，但对于这则游客也要受到处理的旅游提示，网友表示，对于不懂旅游行情的游客而言，并不知道其中的真实成本，难以判断什么叫做“不合理低价”，不能将“不合理低价游”的问题和责任推卸给消费者。

游客主动签“虚假合同”难界定

对于在什么情况下，游客参与“不合理低价游”也将受到处理？目前国家旅游局尚未对此疑问做出进一步解释。

北京京润律师事务所律师韩晓分析称，国家旅游局提示，从字面上看，提示的第二段提出了游客参与不合理低价游受处理的前提，是游客与经营者签订“不合理低价游”的虚假合同。也就是说，游客不得在明知是“低价游”的情况下，协助经营者签订与“低价游”情况不符的虚假合同，帮助经营者规避行政主管部门的执法检查。“如果游客是在不知情的情况下与旅行社订立的‘不合理低价游’合同，则不属于国家旅游局提示第二条中的虚假合同，是旅行社单方的合同欺诈行为。”韩晓说。

事实上，在《旅游法》和国家旅游局给出的团队境内、境外旅游合同中，均未明确游客不能参与“不合理低价游”，或是如果认为是“不合理低价游”可以拒签合同、拒绝出行。

梳理绝大多数旅游投诉案例来看，几乎都是旅行社用低价引诱游客签订合同，然后单方面改变行程引发游客不满。所谓游客明知行程不行，还要和旅行社签订“不合理低价游”的虚假合同，由于非理性，从业内的实际情况看基本上不会出现。另外，如果出现合同纠纷，很难在技术上分辨游客是否事先知情，判断合同本身是否为虚假合同。

游客难辨低价旅游团

游客被强制购物、遭到导游侮辱，今年以来“不合理低价游”被媒体曝光之后，不少零团费、负团费的低价游产品已经很难在网络搜索到。对于不少游客来说，北京到云南双飞五日游，一元团费显然不合理，但1000元团费是否合理？游客要抵制“不合理低价游”，但是如何分辨何为“不合理低价”？

今年5月底，国家旅游局监督管理司司长彭志凯向记者表示，中国旅游协会将在暑假高峰到来之前公布国内各旅游线路的“诚信指导价格”，供游客出行参考。记者搜索发现，在中国旅游协会官网上，“全国重点城市热点旅游线路参考价格平台”已经上线，但目前平台给出的线路远不能覆盖游客出行的热门线路，且给出的部分指导价明显高于现有的市场价格。

不仅指导价格高于普遍市场价格，多数线路“全国重点城市热点旅游线路参考价格平台”都没有覆盖，从北京出发只有6条线路有指导价格可以参考，“不合理低价游”常出现的港澳游线路则尚未纳入平台之中。以中青旅的跟团游为例，该社10月至12月期间，从北京出发到云南的跟团游共有24款不同时间和线路的产品，到三亚的跟团游则有30款不同的产品，就是说，从北京出发的游客如果选择平台之外的产品，则无法查询到该条线路的指导价格。

（北京青年报 董鑫）

扫一扫
了解更多旅游资讯



查找公共账号“海南日报旅游周刊”
或者搜索微信号“hnnrbyzk123”
即订阅旅游周刊微信公众号
了解更多旅游资讯



游客在呀诺达雨林文化旅游区体验特色项目“踏瀑戏水”。本报记者 武威 摄