

## 旅游周刊

## H 聚焦

# 俄罗斯三地直飞海南航线相继开通，俄罗斯入境游“止跌回升” 俄罗斯人，爱上“新版海南游”

■ 本报记者 罗霞  
通讯员 李科志 谢琛

继今年3月俄罗斯直飞海南航班复航之后，近日，由俄罗斯哈巴罗夫斯克、克拉斯诺亚尔斯克分别直飞海口的航线陆续开通，俄罗斯直飞海南的航线达到三条。据透露，新西伯利亚、叶卡捷琳堡、圣彼得堡等城市直飞海南的航班也将于10月后陆续开通。

俄罗斯曾是海南第一大境外客源市场，不过近年来俄罗斯入境人数不断下滑。自今年俄罗斯直飞海南航班复航后，在海南，俄罗斯客源市场终于“止跌回升”，俄罗斯入境游实现明显增长。一些业内人士建议，海南可从航线开通、宣传推广、提升产品品质、优化服务等方面进一步开拓俄罗斯客源市场，促进入境游的发展。



俄罗斯游客学跳竹竿舞。  
本报记者 张茂 摄



俄罗斯小游客游火山公园。  
本报记者 张茂 摄

## 借势推直航

今年3月5日，满载247名俄罗斯游客的直航旅游包机由莫斯科伏努科沃机场顺利飞抵海口美兰国际机场。这是自去年5月俄罗斯直航海南航班停飞后，首度复航。此后不久，莫斯科—三亚的定期直飞航线开通。今年8月，俄罗斯哈巴罗夫斯克往返海口、俄罗斯克拉斯诺亚尔斯克往返海口的旅游包机相继开通，每周各一班。

截至目前，我省共有莫斯科—三亚、哈巴罗夫斯克—海口、克拉斯诺亚尔斯克—海口等三条直飞航线正处在运营之中。

停飞近一年的俄罗斯—海南航班，缘何在今年能实现明显突破？省旅游委副主任周平介绍，近几年受金融危机、卢布贬值及直航航线中断等不利因素影响，俄罗斯旅琼客源不断下滑，去年全年不到4万人次。2015年下半年，受坠机等突发事件的影响，俄罗斯中断所有赴埃及的航班，并停止与土耳其的旅游

往来，这为海南重新吸引更多俄罗斯游客旅琼带来新机遇。

在中国驻莫斯科大使馆和国家旅游局驻莫斯科办事处的积极推动与帮助下，省旅游委积极邀请俄罗斯旅行商来琼考察，深入我省主营俄罗斯入境游业务的各家旅行社进行调研，帮助引导我省旅行社与俄罗斯组团社和航空公司进行业务对接，最终促成了航线的开通。

在包机运营商北京隆兴达国际运输代理有限公司总经理于浩看来，俄罗斯—海南直飞航线的开通与海南出台的航空补贴政策紧密相关。于浩介绍，2014年卢布贬值带来航班运营成本提高了约30%，面临亏损的俄罗斯—海南航班运营商遂纷纷停止运营。而自去年以来，海南积极通过航空补贴政策推进航线的开通，比如今年6月《海南省整合和调整有关民航客运财政补贴政策条款实施办法》出台，对于运营商而言无疑是一大利好。

**“新版海南游”**

据北京隆兴达国际运输代理有限公司统计，截至8月底，俄罗斯—海南三条航线已共飞行46班次，其中莫斯科—三亚航线平均上座率达82%，其余两条包机航线航班平均上座率为70%。

与以往的俄罗斯人游海南相比，业内人士提醒记者注意，目前俄罗斯入境游在价格和产品上更具有竞争力，“新版海南游”有望吸引更多的俄罗斯游客。

从价格上看，受海南航空补贴政策、油价下跌等影响，目前俄罗斯人来海南的旅游团报价比2014年低近30%，增强了海南游的市场竞争力。从产品上看，以往俄罗斯直飞海南航班大都直达三亚，有部分航班直达海口但客人并不停留便直接转赴三亚。而现在，随着海口酒店、景区等旅游资源的日益丰富与提升，海口游被融入到俄罗斯入境游中，并受到了俄罗斯人的欢迎。

8月21日晚，129位俄罗斯游客乘坐直飞旅游包机从哈巴罗夫斯克诺维机场抵达海口美兰机场，随后入住海口鲁能希尔顿酒店。22日游客们游览了海口骑楼老街、火山口等景点，品尝了海口美食，体验海口热带风情。

此行中，俄罗斯游客尤里对骑楼老街的历史建筑、火山口的地质量观产生了浓厚的兴趣。“海口很美，闪烁着文化的魅力，非常值得一看。”尤里说。

## 提升接待水平

“从目前的市场反馈情况来看，俄罗斯人非常喜欢海南游，市场潜力有待得到进一步挖掘。”于浩介绍，俄罗斯人喜欢沙滩、海洋，喜欢购物、进行中医理疗，同时对一些人文历史景观、自然景观等感兴趣。海南应进一步加大对俄罗斯市场的宣传促销，针对俄罗斯人的喜好开发更加丰富优质的旅游产品，吸引更多的人来海南。

于浩表示，该公司准备打造针对俄罗斯客人的环岛游产品，将琼北旅游资源等融入到俄罗斯入境游中，让俄罗斯人感受到更多面的海南。

海口市旅游委调研员文德林表示，目前，海口已拥有一批吸引俄罗斯游客的产品，包括骑楼老街、火山口、观澜湖等。今后海口将在提升对俄游客服务方面修炼内功，加强旅游景点和城市公共场所的国际化改造工作，如设置俄语指示牌、培训俄语服务员，并协调酒店针对俄罗斯游客喜好，完善休闲娱乐配套设施，打造俄罗斯游客接待基地。

业内人士透露，俄罗斯新西伯利亚、叶卡捷琳堡、圣彼得堡等城市直飞海南航班将于今年10月后陆续开通。本着“航线开到哪里，促销做到哪里”的宣传理念，海南省、海口市、三亚市旅游委将组织旅游促销团参加今年9月份的俄罗斯秋季国际旅游展和明年3月的俄罗斯春季旅游展，同期在已开通到海南航线的俄罗斯城市举办多场海南、海口、三亚旅游专项推介活动。

本版制图/王凤龙

## 目前营运的俄琼直飞航线

莫斯科—三亚 哈巴罗夫斯克—海口 克拉斯诺亚尔斯克—海口  
截至8月底共飞行46班次

其中莫斯科—三亚航线平均上座率达

82%



今年1—7月，海南省共接待3.03万名俄罗斯游客，同比增长23.80%



## H 数据 出境游市场依然一枝独秀

国家旅游局日前公布的全国第二季度旅行社统计数据显示：第二季度全国旅行社总数为27856家，入境游、国内游、出境游三大市场均同比增长，但出境游市场依然保持火爆，出境游人数及收入均实现两位数增长。

### 入境旅游市场艰难

2016年第二季度全国旅行社入境旅游外联343.55万人次、1416.02万人天

接待487.71万人次、1591.51万人天  
同比下降2.08%、增长1.12%

第二季度旅行社入境旅游外联人次排名前十位的客源地国家或地区由高到低依次为

香港地区、韩国、台湾地区、澳门地区、泰国、美国、日本、马来西亚、新加坡、俄罗斯

### 国内旅游市场平稳增长

2016年第二季度全国旅行社国内旅游组织3879.80万人次、11603.60万人天

接待3943.21万人次、9336.22万人天  
同比增长8.21%、7.11%、1.93%和2.52%

第二季度旅行社国内旅游组织人次排名前十位的地区由高到低依次为

江苏、广东、浙江、上海、山东、湖北、福建、重庆、湖南、辽宁

### 出境旅游市场火爆

2016年第二季度全国旅行社出境旅游组织1372.28万人次、7581.22万人天

同比增长17.32%和23.72%

第二季度旅行社出境旅游组织人次排名前十位的目的地国家或地区由高到低依次为

泰国、韩国、日本、香港地区、台湾地区、澳门地区、越南、新加坡、马来西亚、印度尼西亚

## H 旅讯

### 波兰旅游大热 签证中心落户中国

据《北京商报》报道：波兰旅游局日前召开发布会，宣布波兰已在中国四座城市设立波兰签证申请中心，签证申请中心已于2016年9月1日起开始正式接受中国公民以及合法在华居留第三国公民的申根签证和波兰国别签证的申请。

目前，四个波兰签证申请中心已分别落户于北京、上海、广州和成都。未来，波方还计划随着签证申请数量的增加，在中国其他城市增设更多的签证申请中心，以进一步适应申请者的需求。

据波兰旅游局数据显示，2016年1—6月，中国赴波兰游客数量持续快速增长，从去年同期的26245人增至35020人，涨幅33.43%；间夜数从49489涨至61317，增加23.9%，目前飞往波兰的直航航班，除波兰航空公司北京—华沙直航外，中国国际航空公司也即将于9月21日开通北京—华沙直航。

### 广州平壤包机 月底推出

据《南方日报》报道：朝鲜高丽航空5日举行广州直航平壤包机航线推介会，宣布9月28日将开通华南地区首条直飞朝鲜首都平壤的包机航线，结束华南地区无航班直飞平壤的历史。

高丽航空执飞航班为JS631/JS632，每天5天一班，单程飞行时间为3.5小时。朝鲜国际旅行社华东、华南区域负责人金龙渊表示，广东是朝鲜旅游的重要市场，没开通直航前广东游客多通过上海、北京等地转机前往朝鲜旅游，直航后广东前往朝鲜的游客预计将大幅增加。

朝鲜目前面对广东游客仅推出“朝鲜五天深度体验之旅”线路，游览主要景点包括万寿台大纪念碑、金日成广场、平壤地铁、板门店景区等。未来随着该航线和旅行产品运作成熟，可能将提供更多产品给游客选择。

### 泰国整顿“零团费” 成都多家旅行社 停止赴泰游

据《成都商报》报道：泰国OA集团系统的购物店已经取消了对地接社和导游的利返点、回扣，影响地接社和导游的利润。不少成都旅行社表示，目前已经接到泰国地接社提价要求，支撑地接社利润的购物店如果取消返点，地接社价格肯定水涨船高。

泰国独特的异域风情令人流连，然而赴泰游的强迫购物、自费项目等现象也被不少游客所诟病。近日，泰国当局开展的声势浩大的“旅游大洗牌”行动，清查了多家旅游巨头企业，其中OA运输公司也被下令暂停经营，公司的2名董事被带走。据悉，这些企业都是泰国“零负团费”旅游团接待的巨头企业，业务和分店遍布全泰国的热门旅游景点。

目前，成都赴泰游组团社已经出现连锁反应，部分一线旅行社已经暂缓发团，部分旅行社则决定自9月10日起对赴泰游提价销售，而一些二线旅行社则直接暂停收客。

### 途牛痛亏 押注直采模式

据《时代周报》报道：途牛(TOUR)、携程(CTRP)、去哪儿网(QUNR)日前发布第二季度财报。财报显示，三家公司净营收均实现同比增长。不过，三家公司二季度均发生亏损，其中，途牛以7.669亿元的净亏损成为亏损最多的公司。

途牛首席财务官杨嘉宏在发布财报后的电话会议中解释称，第二季度途牛产生较大亏损，是由于公司在过去两年里都在投资推广途牛的品牌，以及运营费用的不断提升造成的。途牛表示，国内两大OTA的整合造就了一个独特的市场机会，供应商和客户都在寻找更多购买旅游产品的选择，此时的行业动态成为途牛发展的契机。尽管前路看似光明，但何时终止“烧钱”模式以及面对高额成本如何节流，仍是途牛亟待解决的难题。

(国家旅游局网站)