

改革开放谱新篇

国际邮轮激战暑期档

本报记者 杨让晨 张家振 上海报道

“不是邮轮去不起，‘魔都’更具性价比。”这是在某社交平台上的邮轮售票代理商打出的销售口号。随着暑期旅游旺季的到来，亲子游、短途出境游等开始走热，仅需一周左右就能从中国往返日

韩的邮轮游成为不少家庭的出游新选择。

今年也是邮轮旅游重启的第一年。据上海口岸边检部门日前发布的数据，今年上半年，上海口岸边检部门在上海邮轮口岸已查验国际邮轮90余航次（入出境180余艘次），出入境人员超84万

人次。其中，有5艘大型国际邮轮在上海运营母港航线，共搭载出入境旅客超60万人次。

不过，在热度增长的同时，国际邮轮票价也出现不小的波动，颇具“价格战”意味。《中国经营报》记者注意到，日前，有多家邮轮售票代理商发布“爱达·魔都”

号7月11日、7月17日等从上海出发驶往韩国济州、日本佐世保5天4晚航线的尾单票价，最低已降至3200元左右/人。而在此之前的6月份，有代理商发布的“爱达·魔都”号相关航次价格则降至3000元/人以下。

在迈点研究院首席分析师郭

德荣看来，今年暑期邮轮旅游出现票价走低情况，一方面是由于国内及全球市场旅游消费信心不足；另一方面则是旅游企业间出现恶性竞争，“短期‘回血’的诉求特别强烈”。

一位邮轮业内人士则对记者表示，邮轮市场和旅游行业有

一定的周期性，中国重启邮轮旅游的时间不长，受到不同因素影响市场会呈现一定波动。“今年上半年，邮轮旅游整体市场基本稳定，表现良好。暑期，个别邮轮出现价格‘跳水’情况，相信只是短期现象，市场有望尽快迎来调整。”

暑期邮轮旅游升温

爱达邮轮相关负责人向记者表示，暑期邮轮航线的预订需求较为强劲。

今年暑期，短途出境游、亲子游等备受追捧。据携程旅行统计数据，选择在暑期出游的人群中，亲子出游人次占比接近40%，同时国内长线游和出境短途游是亲子客群的热门选择。

这种趋势在邮轮旅游市场中也有体现。爱达邮轮相关负责人向记者表示，暑期邮轮航线的预订需求较为强劲。“暑期是邮轮旅游的传统高峰期，公司的官方预订平台显示，每周的预订订单呈现环比增长的趋势。家庭房类产品、阳台房尤其受欢迎，这反映邮轮旅游在满足家庭旅游高需求方面的成功。”

MSC地中海邮轮相关负责人也向记者表示，就预订情况而言，暑期航次销售火爆，公司也推出了多种暑期促销活动。“例如，第二人最高可立减3100元，同时送船上消费金、升级岸上游等。”

皇家加勒比相关负责人也告诉记者，自去年6月底开售以来，消费者对公节假日和暑期航线的预订需求很强劲，很多家庭房型供不应求。“针对暑期航线，公司也在预售阶段推出了不同组合的优惠活动，例如第一、二人立减优惠，为全家出

游提供实惠选择。”

针对亲子游和中老年消费客群，多家邮轮企业相关负责人在接受记者采访中均表示，公司已针对不同的消费客群提供符合需求的产品。

皇家加勒比相关负责人表示，公司在中国市场有着10余年的运营经验，对中国游客的需求和特点有着精准的洞察和了解，在实践中摸索和总结出一整套适合本地市场的运营和服务流程。“结合国际文化氛围，公司在船上精心策划了超过20种融合趣味与教育元素的玩乐项目，覆盖了从6个月大婴幼儿至18岁青少年不同年龄段的度假体验需求。”

MSC地中海邮轮相关负责人则对记者表示，公司携手国际母婴用品品牌贝亲打造了200间“贝亲主题房”，向携带6个月至12岁儿童的亲子家庭免费提供优选母婴产品。

“在品牌成立之初，公司就聚焦于‘新生代’‘新老人’和‘新中产家庭’三大核心消费群体。”爱达邮轮相关负责人告诉记者，“公司融合了多元世界和中国文化精髓，自3月以来，已陆续推出首个民歌主题航次、茶文化主题航次等中老年宾客感兴趣的各类主题航次。”

“打骨折”票价已回调

多家邮轮代理商向记者表示，目前，部分邮轮的票价已经回调。

随着邮轮旅游重启和暑期出游热度升温，今年邮轮旅游的价格出现不小的波动。

记者注意到，目前，多家邮轮企业均采用企业直销和代理商分销的销售模式，这使得同一航次在不同渠道的价格有着较大差距。

据了解，今年6月底，“爱达·魔都”号代理商渠道的尾单船票开始降价。有消费者反映称，自己以4899元/人的价格在代理商处购买“爱达·魔都”号尾单船票后，船票价格仍然“一天一个价”。“两天后尾单船票降至3800元/人。”该消费者进一步表示，以后乘坐邮轮都不会再提前买票，“旅行社的票卖不出去最后都会‘打骨折’。”

7月11日，记者通过OTA平台飞猪旅行查询发现，“爱达·魔都”号7月29日航次的代理商渠道票价为3220元/人，官方渠道价格则为3984元/人，此前低至2000元/人的尾单船票已经消失。

对此，多家邮轮代理商向记者

表示，目前，部分邮轮的票价已经回调。其中一家邮轮代理商告诉记者，5月份，票价最低能降至2000元左右/人。“但进入暑期后，最低价也只能降到3999元/人。7月的航次价格都已经回调到4899元/人。”该代理商进一步表示，票价之所以回调是因为邮轮公司召回了多余的舱位。另一位代理商也向记者表示，目前，7月航次的票价没有之前便宜，暑期的价格只会越来越贵。

对此，爱达邮轮方面回应称，自2024年首航以来，公司的价格体系一直保持稳定，没有出现任何异常波动。然而，进入暑期后，个别代理商为了推动销售可能进行了一些价格调整，导致市场上出现一定的价格波动。

“针对这种情况，爱达邮轮已迅速采取措施，与代理商进行沟通，并提供有针对性的促销和营销支持，努力稳定市场价格。公司认为，适度的价格调整是市场

供需动态平衡的自然反应，是维持行业活力的重要手段，通过科学分析与适时调整，有利于优化资源配置，持续为旅客提供高性价比的旅行体验。”爱达邮轮方面表示。

除爱达邮轮外，今年重返中国的皇家加勒比和MSC地中海邮轮部分航次的代理商价格和官方渠道价格也有一定差距。记者通过飞猪旅行查询发现，部分近期航线的代理商渠道价格确实有所下降。其中，MSC地中海邮轮MSC荣耀号7月27日航次的内舱四人房价格降至3866元/人，皇家加勒比海洋光谱号7月12日航次的内舱四人房价格也降至5900元/人。

相较之下，MSC荣耀号7月27日航次内舱四人房的官方渠道价格为4900元/人。皇家加勒比海洋光谱号7月28日内舱四人房的官方渠道价格为6717元/人。

不同渠道之间的价格为何会

出现较大差距？一位邮轮业内人士告诉记者，邮轮旅游市场的价格受供求关系、消费能力等多方面因素影响。“从消费端来看，一、二线城市的消费群体对于旅游度假产品的需求和消费信心更足，受外部因素的影响较小；但对于三线及以下城市的消费群体来说，受到外部因素的影响会大一些。相关企业需要思考如何进行品牌、产品定位，精准对接渠道和客群。”

在上述业内人士看来，早在几年前，邮轮销售渠道的变革就已经开始。企业直销和代理并行的销售模式已有实践，但对于各家企业而言，自身发展情况不同所采取的销售模式可能也不同。“如何搭建销售渠道，一方面取决于市场驱动，当市场发生变革时，销售渠道必然也需要与时俱进；另一方面取决于企业的自身发展阶段和情况，来选择适合自身的渠道组合模式。”

重启之年期待良性循环

中国邮轮市场需要深耕，品牌、产品、运营、营销、销售各个环节都需要坚持长期主义。

尽管中国邮轮旅游市场已经重启，但完全恢复还尚需时日。

记者注意到，今年以来，政府层面已出台多个相关政策为行业复苏保驾护航。6月1日，《国际邮轮在中华人民共和国港口靠港补给的规定》正式施行，为国际邮轮在我国港口靠港补给作业提供了明确的法规依据，提升了靠港补给便利化水平。

此外，国家移民管理局也在邮轮通关方面推出了包括推广访

问港大型邮轮境外随船查验模式、便利国际邮轮通关，根据访问港邮轮船期安排和载客数量提前办理边检手续等多项配套措施，助力邮轮经济复苏。

国家发展改革委也指出，将从邮轮旅游市场供给和需求两端协同发力，完善政策体系、优化制度环境，全产业链系统推进邮轮产业高质量发展。

“随着日元贬值，出境游的成本尤其是奢侈品购物类成本在大幅降低。”郭德荣告诉记者，从增

长率来看，出入境游翻番甚至出现几倍增长都有可能。

在出入境游增长的背景下，企业端如何调整状态以适应新常态？上述邮轮业内人士告诉记者，中国邮轮市场需要深耕，品牌、产品、运营、营销、销售各个环节都需要坚持长期主义。“今年作为中国邮轮市场停摆四年后真正意义上的重启之年，仍需一段时间才能复苏至之前的市场情况。同时，对于新进入市场的企业也需要尽快摸索、建立

起成功的市场模式，推动市场进入良性循环。”

该业内人士进一步表示，如何做好市场没有一套固定的万能公式，新进入市场的企业需要通过摸索、试错，建立起适合自己的盈利模式。“定价是其中的一个重要环节。企业可以通过对时点、供需等因素的把握，拟定合理定价来指导直销和代理商两条不同的消费渠道，以保证市场价格稳定在健康水平。”

“以购代建”扩围 楼市去库存提速

本报记者 黄永旭 北京报道

4月30日中央政治局会议以来，楼市去库存加速推进。国企“下场收房”、地方“以购代建”，统筹推进消化存量房产和住房保障工作，在全国范围内多点开花。

《中国经营报》记者了解到，进

政策加码

近些年，全国商品房库存经历了先降后升的过程。与此同时，我国保障房筹建仍在较大规模推进。在商品房高库存和保障性住房供应不足

的背景下，“以购代建”应运而生。根据国家统计局的数据，截至5月末，全国商品房待售面积7.43亿平方米，处于历史高位。此外，易居研究院百城库存报告显示，截至今年4月份，全国百城新建商品住宅库存去化周期为26.5个月，较合理值（13个月左右）高出一倍左右。

中指研究院认为，当下，我国居民基本住房需求已经得到满足，除了待售新房、在建工程和空置房屋等库存外，还要面对居民二手房挂牌量攀升、置换不畅对新房市场的影响。结合近几年政府着力构建住房保障体系来看，将消化存量房产与保障性住房供给相结合将是当下消化存量的有效方式。

4月30日中央政治局会议提出，“统筹研究消化存量房产和优化增量住房的政策措施”，这一提法标

志着房地产政策更加聚焦去库存，也开启了房地产推进消化存量房产的加速通道。

5月17日，房地产政策“组合拳”正式落地，除了需求端降首付、取消房贷利率下限、下调公积金贷款利率之外，还提出设立3000亿元保障性住房再贷款，支持地方国企以合理价格收购已建成未出售商品房，用作配售型或配租型保障性住房。

事实上，2023年年初，央行便设立了1000亿元租赁住房贷款支持计划，支持济南、郑州等8个城市试点市场化批量收购存量住房、扩大租赁住房供给。

日前，央行召开的保障性住房再贷款工作推进会上，中国人民银行货币政策司司长邹澜说：“租赁住房贷款支持计划实施一年多来，8个城市有序落地试点，商业可持续的租赁经营模式初步形成，为消化存量住房发挥了积极作用。”

此外，近期住建部召开收购已建成存量商品房用作保障性住房工

作视频会议。会上明确提出，推动县级以上城市有力、有序、有效开展收购已建成存量商品房用作保障性住房工作，有利于推动已建成存量商品房去库存、助力房地产市场健康发展。

中国金融智库特邀研究员余丰慧表示，“以购代建”是通过收购存量商品房，增加保障性住房的模式，可以直接减少市场上的存量房产，促进消化库存。同时，可以快速增加保障性住房的房源数量，缓解保障性住房供应不足的问题。

中指研究院认为，从最新会议精神来看，国企收储未售新房正成为政府力推的“去库存”模式，除此以外，近两年地方也有不少探索实践，如国企收储旧换新、非居改租等也是消化存量重要补充模式。消化存量房产的路径和模式已逐渐清晰，若接下来能够尽快推动落实，将有助于缓解房企经营压力、稳定市场预期。

范围扩大

在楼市加速去库存的过程中，去年央行设立的1000亿元租赁住房贷款支持计划和首先试点的8个城市，率先开启了“以购代建”的探索实施。依据当下政策，“以购代建”政策覆盖面将扩大至全国县级以上城市。

记者梳理发现，上述8个试点城市已稳步推进，租赁住房贷款支持计划已经在福州、济南、天津、青岛等地落地，福州、天津、青岛、重庆等试点城市首批租赁住房贷款也已发放。

多地落实

近几个月来，监管部门对楼市去库存工作作出多项表态和部署，“以购代建”模式在全国范围内多点开花，不断有城市跟进落地。

7月3日，四川省遂宁市住房和城乡建设局等9部门联合发布关于印发《促进主城区房地产业高质量发展若干政策措施》的通知，涉及实施购房补贴、住房“以旧换新”行动等11项政策。

其中提出，支持收购已建成未出售商品房用作保障性住房。2024年7月1日起至2027年12月31日止，船山区、市直园在摸清保障性住房需求底数的基础上，按照“政府主导、市场化运作”和“以需定购”的原则，

“推进保障性住房再贷款有关工作要做到精准支持、自愿参与、以需定购、合理定价。”邹澜表示，保障性住房再贷款政策文件印发后，原来的租赁住房贷款支持计划不再实施，已发放再贷款的利率和期限保持不变，其1000亿元额度包含在保障性住房再贷款3000亿元额度之内，且8个试点城市的政策与全国政策保持一致。

在政策支持下，“以购代建”模式将从少数热点城市，正式走

向全国所有县级以上城市。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜表示，住建部对“以购代建”政策范围扩大至县级以上城市的做法，体现了政府正在加大力度推动保障性住房的建设和管理工作，同时也表明政府对于去库存的重视和决心。这一政策的全面扩围，将有助于加快消化存量房产的速度，同时也能够为保障性住房的建设提供更多的房源和资金支持。

“从已出台相关政策的城市来看，多数城市未明确具体定价规则，需要在执行中符合实际、因地制宜。”余丰慧建议，在政策落地中，应当明确收购价格、运营规则等具体细节，确保政策的顺利实施。此外，还需要加强对收购后的房屋质量监管，确保保障性住房的品质和安全。

可选择地方国有企业，自主决策市场化收购已建成未出售商品房用作保障性住房。

记者梳理看到，7月以来，除了四川遂宁、云南昆明两地，山东聊城也发布了征集已建成存量商品房用作保障性住房公告。

中指研究院监测数据显示，今年二季度以来，宁夏、湖北等省份均出台政策鼓励收购符合条件的存量房源用作保障性住房，部分城市如杭州临安区、贵阳、惠州、临沧、大理州等也发布了征集商品房用作保障性住房的公告，由国有企业在部分行政区域征集已建成未出售的商品房用作保障性住房。

赵秀池表示，地方在执行