



景点、酒店等环节分掉了旅行社不少利润。
 新华社发

香港游
 除门票酒店外
 每客人毛利仅20
 元,专家提议走联
 盟或集团化道
 路

旅行社应抱团免为景点打工

时报讯 (记者 孙婷婷) 旅行社要与景点景区、酒店等分羹,利润微薄,走集团化道路是大势所趋。日前,在广东中旅举办的“第一届城市预订网旅游同业交流会”上,有专家提出,旅行社应该走联合和集团化的道路。

“旅行社只有联合双赢或者走集团化的道路,才能逃离‘两败俱伤’的战争时代。”暨南大学管理学院旅游管理系教授张永安表示,通过多年对业界的研究以及对广州本地市场的调查,张永安以及业内人士指出,目前旅游业的现状是旅行社遍地、景点数不胜数、酒店多如牛毛,从整条产业链来看,旅行社所赚的收入要与景点、酒店等分羹,剩下的利润已经是营业额被连续多次分账后的微利。

张永安认为,通过兼并、收购酒店、交通、主题公园、娱乐餐饮、购物中心等方式扩张,旅行社才不会让自己的利益分流。

据介绍,广州有旅行社170多家,其中比较大规模的旅行社不过10家,而已经

走集团化的只有3家左右。

不过,已经走上集团化道路的广东国旅假期表示,如果单纯从产业链各个环节利润分工方面看,集团作用并不明显,除了短线省内游之外,这种利润的分配体现出的收益意义不大。

该社相关人士以香港两日游为例,演示产业链各个环节的利益分配:

香港两日游市场价格约为500元,高级酒店的费用约为300元一夜,车费60元,餐费30元,再去掉门票价格,旅行社收一个这样的客人毛利(未去掉自己运营成本)只有20元左右,一个团约为20人,也就是说,香港两日游一个团的毛利约为400元,去掉导游人工成本以及店面租金成本等,纯利润微乎其微。

这位人士说,作为集团化的企业,拥有自己的物业可以省掉店面租金,省内游也可以省掉车费开销,开发景区也可以省掉门票。但是,在此前需要大量的资金投入,而且省外等长线游,酒店、交通费以及景点等费用则是一定要支出的。

然而,该人士表示,集团化企业优势就在于形成大宗采购,可与景点、酒店、航空公司、铁路等方面“谈价钱”,平均到一个游客成本缩减。此外,作为大型的集团公司,其管理也形成一套成型的体制,所面临的市场压力大大降低,市场地位也得到提升,利润会继续越滚越大。

业内人士同时表示,规模企业走集团化,并不意味着小旅行社没有生存空间而倒闭。对于单体小社的发展,行内人以美国以及日本为例说,广东乃至全国旅游业将发展成为以“航空母舰”引领行业市场,单体小社在提供自身个性化服务产品以及服务的同时,也将有一部分发展成为“航空母舰”的分销商。

由于国内旅游市场并没有完全向外开放,专家所预测业内兼并短期内不会出现,但是专家及业内人士预测,国内市场开放后,外资进入,业内的兼并将使现有的旅游格局产生一定的转变。

中国银联启动“持卡人营销”攻略

境外刷卡免收货币转换费

时报讯 (记者 袁峰 见习记者 曾祥萍) 昨日,记者从中国银联了解到,自本月20日起至11月20日,银联还将全面启动境外刷卡“金秋”活动,持卡人境外消费仍然免收货币转换费。据悉,如果持卡人持有的是VISA、万事达等外卡机构的信用卡,都要缴纳交易金额1%~2%的货币转换费。

据了解,出境旅游者在海外及港澳地区消费,使用人民币银联卡,要比使用国际卡在还款时少支付一笔货币转换费。中国银联有关人士说,国际卡组织在换汇业务中都要收取部分的货币转换费,即服务费。而目前,“银联标准卡”的持卡人在境外消费时,银联方面一次性转换(不通过中间货币中转),只按规定汇率进行货币转换,不收取任何货币转换费用,这是银联卡区别于VISA等其他国际卡的一大优势。

30亿元以上贷款不能“独吞”

国内33家银行组建银团贷款同盟 而行业协会约束力受质疑

时报讯 30亿元以上的贷款,这通常是被信贷经理称作“肥肉”的大单,今后不大可能被一家银行独享了。由国内33家银行组成的行业自律组织——中国银行业协会银团贷款与交易专业委员会(以下简称“委员会”)前不久在北京金融街正式挂牌成立。

独霸天下局面不再

根据委员会通过的《银团贷款合作备忘录》,“各成员银行应在单一企业或单一项目融资总额超过30亿元人民币或等值外币的中长期贷款业务中优先通过组织银团贷款的形式提供融资。”

委员会33家银行中包括三大政策性银行,五家国有商业银行,12家股份制银行,12家城市商业银行以及国家邮政局邮政储汇局。基本囊括了目前国内所有有实力进行银团贷款的银行金融机构。该委员会第

一届主任由中国建设银行副行长赵林担任。

银团贷款对国内银行并不新鲜。从2004年至2005年,广东、山东、上海、北京、陕西和深圳等地的商业银行,在当地银行业协会组织下,各自成立了“银团贷款合作委员会”。今年到目前为止,已经筹组31笔银团贷款,共81亿美元。

“现在动辄几百亿的大项目是没办法由一家银行垄断的,在垄断利润的同时也垄断了风险”中国银行业协会的一位工作人员对记者说,“并且,受资本金约束,一家银行对单个客户贷款不能超过资本金的10%。”



银行招揽贷款不能再靠单打独斗。
 时报记者 黄亦民摄

多了。”一家银行的大客户经理对记者说。

况且,一些“精明”的银行对银团贷款的优势劣势已经有了更多考虑。“一笔贷款赚的利差收入不如维护一个客户赚的多。”招商银行公司部副总经理邱野对记者说。

内部竞争仍然较大

不过,随着规模扩大,银团内部的竞争开始凸显。参加银行之间的竞争多于联合,有的时候,一些银行为了在整个银团中拿多一些份额,出低价,导致银团贷款的价格战愈演愈烈,最终胜出的银行独自承担了巨大的风险。

目前监管机构对贷款利率只允许下浮10%,但几乎所有银行对大客户执行的都是这个标准,有些费用甚至免收。“否则大客户就去找别的银行了。”一家股份制商业银行的公司部老总告诉记者。

中国银行业协会的一位工作人员称,委员会的成立,意味着今后中国的大项目贷款全部在33家会员银行的掌控之下。目前大项目透明度都很高,如果有哪家银行不按行规出牌,想独揽客户,肯定会有其他银行举报。“比如会向银监会提出处理的建议权,进行相应处罚。”中国银行业协会的一位工作人员称。

但目前银团贷款30亿的标准显然令大行感觉有点太少,对他们来说,这个水平的金额,完全有实力独揽。据悉,已经有银行建议将标准提高到100亿,但目前还没得到通过。

值得注意的是,委员会的名字中有“交易”二字,为提高贷款流动性,银贷市场除建立一级承销市场外,银团贷款的参加行如果有流动性需求,可以通过二级市场的转让平台。把自己的贷款转让给其他银行。

据经济观察报

韶关欲转让大丹霞经营权

广东中旅15亿投资丹霞山

时报讯 (记者 鲍音瑛 孙婷婷 周文) 日前,由广东省中国旅行社(以下简称广东中旅)组织的“灾后游韶关——走进大丹霞万人游首发团”1000余名游客开进丹霞山。广东中旅集团总经理王万年表示,将投资15亿元打造“大丹霞生态旅游圈”。

据了解,丹霞山的总面积是300多平方公里,可供开发的面积为230多平方公里,现已开发的面积仅为23平方公里,潜力极大。

据了解,广东省已经将大丹霞景区列入“十一五”规划中,希望将之建设成为广东旅游航空母舰。韶关市副市长朱金雄表示,韶关市将力争到2010年接待游客人数达1000万,实现旅游总收入60亿元以上;作为重中之重的大丹霞经营体制改革要走向国际化、市场化、大型化,政府有意向寻找有实力有诚意的经营者合作,但他强调,要有序投资、逐步规划,不能一味追逐利润最大化。广东中旅方面表示,已派专家组完成了大丹霞初步规划及海外推广计划等。