



责任编辑:刘静  
新闻热线:(010)84151603  
E-mail:grbcjxw@sina.com

## 中医悄然成为海南国际旅游新名片

新华社记者 卜多门 李金红

伊伦娜·潘科娃和朋友从圣彼得堡飞来三亚,不单单冲着这里温暖的热带气候,而是专程上门来看“老中医”。潘科娃说,北京中医药大学圣彼得堡中医中心给她推荐了几乎所有中国的中医,她选择了海南。

她们每天除了两个小时用于治疗,其余时间她们都是在阳光沙滩上度过,而这样的“度假式治疗”将持续两个多月。

### 吸引:阳光、沙滩、老中医

走进三亚市中医院,门诊大楼上中英俄三语的“三亚市中医院”和“门诊部”几个大字格外显眼。

院长王天松介绍,三亚市中医院自2002年开始,共接待了4万多名外国顾客,其中绝大部分来自俄罗斯和中亚国家。

海南省旅游发展委员会的统计显示,近7年来,海南共接待俄罗斯游客约80万人次。有调查显示,其中近八成都在此接受过中医治疗或体验过中医保健。

在中国众多开展对外中医药服务的省份中,海南凭借热带海岛的独特气候和国际旅游资源,加上多年的经验积累,成功地将中医健康旅游打造成了外国游客眼中的海南新名片。

作为国家首批中医药服务贸易先行先试骨干企业(机构)建设单位,三亚市中医院建设了三亚国际友好中医疗养院,并在疗养院内开设了特色诊疗部,作为接待外国顾客就诊的窗口,也是对外医疗服务的创新试验田。

特色诊疗部主任唐毅说,目前虽然是三亚旅游的淡季,但上个月仍有60多名外国游客前来就医,仅去年就接待了8000余名外国顾客。

### 转变:从“头痛医头”到治未病

针灸师臧金鹏已经为外宾看病5年有余,他甚至自学了一些俄语,便于与病患沟通。除了治病,他还帮外国顾客认识、理解中医,传授健康饮食知识,接受中医养生理念。

“我认为,中医会让人少得病,甚至不得病,看重的不是哪儿痛医哪儿,而是未雨绸缪,打下健康的基础。”他说,“许多外宾也开始理解并认同治未病的理念。”

俄罗斯与哈萨克斯坦等中亚国家地处古丝绸之路沿线,历史上与中国交往频繁,对中医及其所蕴含的东方理念更易理解与接受。

“俄罗斯的自然疗法在理念上与中医很相似。”俄罗斯人雅娜·朱拉·莫列娃用中文说,“许多人在西医治疗无效后,会通过不同的途径接触,并接受中医。”她现在在唐毅手下负责市场营销工作,联系俄罗斯客源,并协助治疗翻译。

在三亚市中医院,外国顾客首先要接受中医的体检,辨别体质,然后根据体质、病情,因人而异地制订治疗方案。

“大多数人是看颈椎、腰椎、妇科及儿科疾病,”唐毅说,“目前的治疗手段以针灸和推拿为主,部分辅以中药。”

离开三亚市中医院时,每个外宾会得到一个U盘,里面是他们的电子病历档案,便于后续治疗。此外,U盘里还有五禽戏等养生操视频。

### 发展:向内立标准 向外走出去

王天松坦言,三亚市中医院去年接待了创纪录的8000余名外宾,但这个“正规军”在整个海南的中医药健康旅游市场蛋糕里仅占很小一块,各类大小不一的私营中医保健机构才是市场的主力。

海南省中医药管理局表示,中医药健康旅游市场的繁荣带来机遇,也带出了问题。目前市场中的私营中医保健机构存在水平参差、良莠不齐的情况,优秀中医师资源的短缺也是市场的制约因素。

为此,海南省中医药管理局正加紧制定行业标准与规范。《中医药服务贸易服务规范》和《中医药健康旅游与服务贸易示范基地建设规范》两项地方标准有望今年8月出台。

“这将有效规范中医药健康旅游市场的技术、收费、环境、安全、服务质量等内容,对引导行业健康发展至关重要。”海南省中医药管理局副局长徐清宁说。

另一方面,海南省中医药管理局还积极引导公立医院创新机制,在保障基本医疗的前提下,释放小部分优势资源,参与中医药健康旅游市场建设,推动中医药服务贸易走出国门。

海南省旅游发展委员会表示,海南省下一步将加大完善中医药健康产业链及其产品体系,大力发展中医养生康复疗养和中医养老服务。

王天松因此看到了更多机遇,他说:“随着《中医药法》的实施,公立医院有望获得更大的机制创新空间,更好地参与中医药服务贸易,推动中医药‘走出去’。”



本报记者 徐满

邮轮,被称为“海上星级度假村”。每年夏日,是邮轮旅行旺季,各大旅游网站纷纷推出邮轮旅行线路。

但来自各大旅行社的消息却称,今年的邮轮旅行销售情况并不乐观。近几年,邮轮旅行多有“价低质次”的评价,游客体验明显降低。乘坐邮轮这种“高大上”的旅行方式,还未完全深入百姓家,就要进入冷静期了吗?

### 成也包船,忧也包船

说起邮轮,大多数人会想到电影《泰坦尼克号》里那艘“永不沉没”的巨船;广阔的甲板和豪华的装饰,还有丰富多彩的节目。这种北美和欧洲盛行的旅行方式自2006年进入中国后,神秘面纱慢慢揭开,从“高大上”到“价低质次”,这十几年来,邮轮旅行在中国经历了什么?

“成也包船,忧也包船”,世界邮轮网创始人之一董泓先生在接受《工人日报》记者采访时介绍说,全球市场只有中国采用包船制。所谓包船,就是指某家大型旅行社买断一艘邮轮航次的船票,再通过各种渠道把船票分销出去。“由于初期邮轮资源稀缺,包船制成就了旅行社,成为了旅行社力推的旅行方式之一。”

包船制采购成本虽然低,但也令旅行社面临巨大风险。一旦船票不能及时售出或遭遇天灾人祸,就有亏损可能。

邮轮旅行达人李女士告诉记者,2015年7月,韩国MERS(中东呼吸综合征)疫情对中国邮轮旅行造成极大打击,令邮轮市场跌入“冰点”。邮轮包船商为挽回损失,不得不低价甩卖舱位。没想到的是,这次甩卖将行业卷入低价战。

李女士说:“消费者突然发现,邮轮出发前的卖不掉的舱位都是超低价甩卖,所以不到价格低谷绝不肯买。这种行为导致邮轮旅行进入恶性循环。”

董泓指出,这就是包船制带来的后果。“旅行



佟郁 摄/中新社

社打价格战的同时也在进行低质战,一般邮轮上餐饮都是免费的,票价低,承包商赚不到钱,就会想方设法降低成本。那么,餐饮和服务品质就会下降。”

### 市场还是“小宝宝”,要精心培育

2006年进入中国,2013年井喷。看上去风生水起的中国邮轮旅行市场,其实还是个宝宝。“市场导向和消费者的理解,都不成熟。可以说,没有把握到邮轮旅行真正的内涵。”董泓如是说。

数据上看,蓬勃的中国市场俨然一副邮轮旅行界老大哥的架势。根据交通运输部发布的数据显示,我国邮轮出境旅客在2015年达到了124万人次,而在2016年便猛增到218万人次,同比增幅达到79%。而根据中国交通运输协会邮轮游艇分会的预测,到2020年中国邮轮旅客有望达到500万人次。

诸多国际顶级邮轮公司认识到中国市场的巨大

潜力,开始选择中国的港口作为母港运营,而越来越多10万吨级以上的大型邮轮以及新船,也选择到中国首秀吸引消费者。

资料显示,作为中国最大的邮轮码头,上海国际邮轮码头开港以来已经接靠国际邮轮1400多艘次,接待出入境游客750万人次,成为亚太最大、全球第四大的邮轮母港。据上海国际航运研究中心发布的《2030中国航运发展展望》预测,到2030年,中国有望超越美国成为全球第一大邮轮旅游市场。

尽管增长势头迅猛,但业内人士认为,中国邮轮市场的潜力还远远未被激发,目前邮轮渗透率尚不足1%,100个人中选择邮轮旅行的不足一人,远低于欧美平均水平。

“所以从这个角度来讲,中国市场还是个小宝宝,要精心培育。”董泓说,精心培育不仅是邮轮公司单方面的重视,包船制或许也该淘汰。最重要的是,消费者的理念需要正确引导。

董泓解释说,在国外,如果游客不下船,船票会稍微便宜。而在中国,刚好相反。“中国的邮轮旅行打低价战,就需要游客上岸消费来补贴旅行社的损失。”李女士对此颇有心得,她告诉记者:邮轮旅行,邮轮才是目的地。“邮轮上面什么都有,包括免税店,一切消费都可以在邮轮上进行。但中国的旅行社更喜欢游客到岸消费,这样可以和商家分成。”

### 开发“邮轮+”,多元化是出路

同质化竞争,也是目前邮轮旅行行业必须面对的一个问题。记者查询旅游网站产品发现,以上海为例,邮轮航次虽多,但航程多为4晚5天、5晚6天的周期,且停靠的港口集中在日本福冈、长崎、熊本等地。虽然是以邮轮为主角的旅行,但线路的单一,也让不少消费者困扰。

既然主角是邮轮,那么如何围绕邮轮将旅行变得丰富,许多邮轮公司敏锐觉察到这个问题,开始进行“邮轮+”升级活动。

主题游是目前较多邮轮公司采用的升级方式,以往上了邮轮就发呆、吃喝玩乐,现在也有了各自的特色,迪士尼公司旗下的邮轮,全部以迪士尼卡通风格装饰,仿佛是海上迪士尼主题乐园,从推出以来,深受游客喜爱。而2017年夏季首航的诺唯真喜悦号,专程为中国游客打造,这艘邮轮船体画的设计以中国古代常用红色和黄色为主,最大的亮点在于顶层甲板上的双层卡丁车赛道。“邮轮主题丰富了,游客虽然走的是同一条航线,也不会觉得单调了。”李女士表示。

另一方面,旅行社也绞尽脑汁。去年,驴妈妈旅游网分别在长沙、西安、四川、新疆、重庆、厦门、广州、昆明等地,连续开展十多场“驴妈妈邮轮巡演暨邮轮女神选拔活动”,推广邮轮船票。

需要注意的是,我国邮轮旅行市场消费者年龄结构也有了新的变化。根据途牛网调查结果,邮轮游消费群体以中年人、女性为主。天海邮轮CEO范敏对此表示,中老年客户是邮轮的主力消费者,邮轮公司需要针对不同客群提供不同的服务产品、主题活动,才能让邮轮客群多元化。

样的描述。

“在硬件方面投入不少,软件方面明显不足,缺乏创意,忽视游客的情感体验。”福建省旅发委相关人士表示。

记者了解到,目前管理者对开发工业旅游虽有一定认识,但在政策引导和扶持上力度不够大,方向不够明确。而在企业方面,虽然不少企业意识到其重要性,但定位不准,部分企业跟风,照搬照抄,匆匆上马项目,结果效果并不理想。

“观光工厂也要注重厂区环境、员工素质、精神风貌、企业文化等软件建设。当前不少企业只重视硬件,不注重创意创新。”长期从事旅游行业的林海告诉记者。

“单纯参观或者参观+看宣传片,变成企业生硬的宣传模式。”一些游客在参观完观光工厂后这样感慨。

### 营造全新生态

尽管部分观光工厂运营现状不如预期,但业界普遍认为,工业与旅游融合的前景可期。当前,尚处于探索阶段的福建观光工厂,还需要更多政策支持和市场培育的过程。

作为新生业态,政府需要进行专业的辅导与孵化。以福建省为例,虽然该省在全国率先支持观光工厂的发展,但政府的引导措施与工业企业的需求尚未完全衔接。特别是一些企业在如何进行市场定位、开发多元化等方面显得力不从心。

据了解,2014年,福建旅游系统与高校合作,探索制定了《福建省观光工厂建设与服务规范》,对观光工厂的基本条件、主题特色、服务规范等进行明确界定。但在业内人士看来,这份规范较多地沿用了传统景区的管理思路,对观光工厂的工业属性,缺少全面的考量,仍有进一步完善的空间。

对此,业内人士指出,要进一步推进工业旅游管理创新和机制创新。循序渐进,从提倡精品入手,对条件具备的企业、园区、集群优先开发,走以点带面的市场培育道路,避免盲目进入、一哄而上。此外,不断加强产品的开发和产业链的延长,把工业旅游的面拓展到文化产业。

既能满足游客旅游、观光的需求,又可以购物和体验。产业融合的大背景下,工业观光发展前景无限

## 工业与旅游成为产业融合好搭档

本报记者 吴铎思

暑期来临,位于福建省德化县的一家陶瓷文化生活馆,每天的游客都很多。陶艺体验区、瓷客部落众创空间、帐篷露营地、柴烧大锅饭……独特的体验,吸引了众多的家长和孩子。据了解,这家陶瓷文化生活馆是福建省首批观光工厂,每年接待游客15万人次。

衣服是怎么生产出来的?一辆汽车是如何组装起来的?啤酒酿造隐藏着哪些科学秘密……在产业融合的大背景下,工业旅游作为一种全新业态被广为提倡。基于传统工业的生产场景、工艺、设施,辅之以解说、导览、DIY等服务,让游客获得有别于传统旅游的体验。

“工业和旅游完美地融合起来,不仅丰富了旅游产品,完善了旅游产业链条,也使得传统工业企业展现出新的生机和活力,从而提高经济效益,扩大企业和产品的品牌影响力。”福建省旅发委相关人士介绍说,依托特色工业企业,打造富有创意、具有地域特色的工业旅游项目,让“旅游+工业”跨界融合,这种模式推动传统工业与现代旅游要素结合,也是促进产业结构优化调整的方式。

位于安溪龙门的八马休闲文化园,由八马红星茶场、八马观光工厂、八马铁观音茶庄园三大部分组成。八马红星茶厂是知青开垦的,有着鲜明的时代特征,游客可以感受自然又自在的生态旅游。八马观光工厂内有百茶园,来到这里,可以一次性饱览来自全国各地的近百种茶叶;全球首条自动化、智能化、现代化全程不落地生产线,演绎铁观音从一片叶到一粒茶全程不落地的生产过程。

工业与旅游结合,一方面提升了企业的知名度,另一方面促进了企业的发展。七匹狼男装博物馆每

年迎来大量游客进厂参观,企业负责人告诉记者,让更多人了解七匹狼的品牌文化和企业形象。位于浦城的中国包酒文化博览园的包酒主题公园和首期29个小密包民宿,开园两年多来,已迎来40多万人次游客,带来直接经济效益约500万元。金额虽然不高,但广告效益无法估量。

工业旅游对经济和就业的带动作用也越来越明显。国家旅游局局长李金早在此前召开的全国工业旅游创新大会上提出,未来5年,我国工业旅游将进入一个黄金发展期,接待游客总量将超过10亿人次,旅游直接收入将超过2000亿元,实现综合收入可能超过直接收入的10倍以上,新增旅游直接就业超过120万人,带动间接就业新增超过600万人。

### 成长的烦恼

据了解,相对于世界发达国家,我国工业旅游目前还处于萌发阶段,但我国已经形成了完整的工业体系,现有262个资源型城市、145个国家级高新技术开发区和219个国家级经济技术开发区。工业旅游前景广阔,发展潜力巨大。

“建立以来,虽然接待了不少游客,但多以公益性质的参观团为主。”福建一家观光工厂的负责人表示。据了解,作为较早引进观光工厂业态的省份,福建省在发展过程中,除探索出新的路径,也面临着诸多困惑。

“在产业规模、服务水平、项目开放力度、接待能力、实际接待量等方面,均与政府的期待有较大差距。”《福建省观光工厂建设与服务规范》中有这

本报记者 赵昂

六七月份是毕业季,也是大城市的租房旺季,大量的毕业生要寻找落脚之处。北京市统计局的数据就显示,尽管该市居民消费总价格水平环比下降0.4%,但租赁房屋价格却逆市上涨了0.3%,影响了当地CPI上升0.09个百分点。

房租涨了,但是房租并不是毕业生们在租房过程中唯一的支出,被坑的“学费”也不少。58同城发布的一份报告显示,在网上租房被坑者,92%的人是在没有见到房东或看到出租房屋之前就提前打了款,人均被骗约2560元。

事实上,即使没有遇到欺诈,租房者遇到的大多是二房东,克扣押金的情况屡见不鲜。为什么在租赁市场上,租客总是“被坑”呢?

## 毕业季,租房何时“不被坑”

如果仅仅把责任归结给二房东和中介,就没有触及到市场供求中的关键问题,为什么房东和租房者之间,需要一个二房东或中介,难道双方就不能直接达成租赁合同,省却中间环节成本呢?

这是因为,房东手中的房源,与毕业生的需求不符。房屋租赁市场上的房源,基本上是居民自住后富余的房源或投资用房源,开发商最初设计这些房源时,是按照家庭使用来设计的,特别是家庭改善住房时使用的,所以套均面积很大。

易居房地产研究院的报告显示,2011年~2015年,全国100个城市,住宅套均面积基本在108平方米上下。那么,对于一个大学毕业生来说,租一套上百平方米的房子,不仅租金过高,而且根本用不上。此外,为家庭居住设计的户型,并不适合几个年轻人同住,比如,当早上排队等待卫

生间时……

正因如此,租赁市场上供应的住房都是大户型,而毕业生需要的只是一间屋子一张床,自然就催生了二房东。因为租赁交易也需要时间成本,房东往往无暇自己将不同房间分割出去,二房东或中介“从中插一刀”,就不奇怪了。有的二房东甚至中介,是吃完租客吃房东,反正合同期内,能赚一笔是一笔。混乱的租赁市场,房客被坑了怨声载道,房东看着被改造得面目全非的房子,也不舒服。

也就是说,如果要改变租房市场的供求不对称和行业乱象,不仅需要加强相关监管力度,搭建透明的信息平台,还要在房源供给方面有所改变。在小区配套和户型设计方面,要考虑到租购并举的需求,培育和发展租赁市场。

以年轻人聚集的东莞市为例,目前租赁市场

上已经有多家长租公寓,大多处于满租状态。这些长租公寓,多由厂房、厂房宿舍或开发商自持房源改建而来,对于年轻租客而言,这里不仅租金便宜,管理正规,也能够形成交流互动。

目前,开发商在竞拍土地时自持部分房源,已经成为房地产市场的大趋势,不同收入和年龄段的消费者或租或购,也将成为未来房地产市场的常态。对于开发商而言,长租市场将成为未来的蓝海,只不过,长租房屋的设计和管理,势必与过去的商品住宅不同,仍有待探索。

### 产经观察