

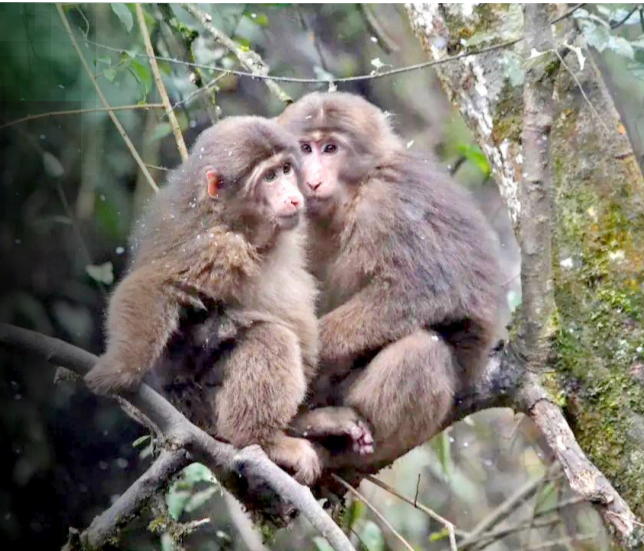
峨眉山的猴子，饿瘦了？

全国多地景区上半年游客锐减，下半年前景未知

今年上半年，全国多地出现疫情反复，旅游行业再受重创。

文旅部数据显示，2022年上半年，国内旅游总人次14.55亿，比上年下降22.2%，国内旅游收入1.17万亿元，比上年下降28.2%。各地景区客流量大幅下滑，有网友调侃“黄山迎客松无客可迎”“峨眉山的猴子都饿瘦了”。

记者梳理了国内主要景区上市企业近期发布的2022年半年报，发现各大景区营收较去年同期几乎都打了对折，普遍由盈转亏。



▲ 让人爱恨交加的峨眉山猴子。（“峨眉山景区”微信公众号）

华东、华南景区直接承压

受二季度长三角疫情影响，华东、华南的老牌山岳景区上半年业绩下滑严重。

其中，黄山旅游上半年实现营收2.14亿元，同比下跌53.53%。黄山旅游表示，公司上半年业绩跌幅较大主要受华东疫情影响。黄山景区今年前6个月接客量仅33.36万人次，较去年同期减少64.73万人次，景区和索道业务收入分别同比跌72.13%、69.35%。

同属安徽的九华旅游，收入也下降了一半以上。九华旅游表示，九华山位于长江中下游地区，处在南京、上海、杭州、武汉、合肥、黄山之间，经济发达的长三角地区一直是公司最重要的客源地，3月以来公司经营尤受客源地疫情冲击。

处于长三角辐射地区的张家界业绩降幅更大，上半年实现营收0.27亿元，同比上年1.17亿元跌77.27%；归母净利润-1.17亿元，同比下降334.50%。公司表示，旅游业在疫情影响下承压巨大。

另一老牌山岳景区峨眉山，上半年实现营收2.32亿元，同比下降32.98%；净利润-5857.06万元，同比下降268.88%；进山人数88.57万人次，同比下降39.28%。

旅游产业研究咨询机构景鉴智库创始人周鸣岐分析，上海春季的疫情连带影响了整个长三角区域的消费市场，对周边乃至全国旅游业务都产生了影响。

各景区也在设法吸引客流，积极自救。8月下旬，记者

获悉，峨眉山景区携手同程旅行，针对京津冀地区推出系列旅游优惠政策。安徽省文旅厅则与飞猪旅行合作推出“惠皖游”，提供安徽省景区门票、线路及酒店售价优惠。

飞猪数据显示，在安徽文旅消费券拉动下，7月平台上安徽目的地总成交额环比增长46%，同比去年增超100%。该消费券发放时间将持续至11月，涵盖中秋、国庆等出游热档，粗略计算对周边旅游产业带动比或可达1:14。

九华旅游表示，其自主运营的“九华旅游603199”微信公众号及商城已成为对接大型OTA的落地服务平台和区域旅游企业综合服务电商平台，公司下属的预订中心则负责接洽目的地市场。

西南、西北旅企亦深陷亏损

西南、西北旅游今年暑期一度火爆，但总体来看，当地主要旅企上半年仍受到较大影响。

云南旅游半年报显示，公司上半年实现营收3.12亿元，同比下降50.87%；净利润-2933.76万元，同比下降388.15%。

业绩承压下，公司不断对旅游资产进行剥离。8月16日，据公司公告，云南旅游通过非公开协议转让的方式将持有的云南世博旅游景区投资管理有限公司100%股权，作价9950.48万元转让给昆明

世博新区开发建设有限公司。

世博园为云南旅游旗下标志性旅游IP，是公司在1999年昆明世界园艺博览会会址上发展和建设出的园区，亦为公司初创的核心主营业务。

据证券日报统计，公司今年以来还抛售了另外四家旅游公司的股权：云南省丽江中国国际旅行社有限责任公司49.53%股权、丽江云旅旅游汽车有限公司100%股权、迪庆云旅旅游汽车有限公司100%股权、大理云旅旅游汽车有限公司100%股权，出售总价约

1071万元。

“卖掉一点资产，短期内做出投资收益，回血现金流。”周鸣岐分析。

西藏旅游同样营收、净利润双双大跌，上半年实现营收4268.48万元，同比下降49.9%；净利润-2594.88万元，同比下降1636.13%。

其中，主营林芝地区雅鲁藏布大峡谷、苯日和鲁朗景区的林芝新绎公司，上半年净利润亏损达-1832万元，为西藏旅游旗下亏损最大的全资子公司。

下半年前景未知

6月之后，随着疫情得到控制，疫情防控政策精准化，全国迎来暑期旅游旺季，各大旅企得到一定收入补充。但这段宝贵的窗口期已在8月20号左右提前结束，大部分景区现阶段已“回冷”。

景鉴智库创始人周鸣岐近日正在张家界景区，他告诉记者，目前当地“只能用空旷

来形容，人非常少。”

西藏旅游也在财报中指出，今年8月，西藏自治区出现新冠肺炎疫情确诊病例，为配合自治区疫情防控政策，区内各地陆续发出景区闭园通知，进藏旅游受限导致接待游客数量骤减，旅游市场再受冲击。

“收紧的防疫政策会对旅

游目的地造成较大影响。不少地方需要三天两检且不认外地核酸，这意味着旅客下飞机落地要做一次，24小时要在当地核酸点再做一次，按照10-12小时的出检时间，旅客一般会浪费两天，这对于假期有限的上班族无疑是很大的时间浪费和出游障碍。”周鸣岐分析。

（界面新闻）

上海家长开始“团购”接娃放学了？

9月1日可是家长们最开心的一天，朋友圈里都在欢庆神兽归笼。不少幼儿园和小学低年级小朋友遇到家里没有老人或爸妈接送难的问题。怎么办？“团购”接娃放学。

在上海家长圈悄悄兴起 有阿姨当团长一下午接4孩

王阿姨家住浦东上钢新村，往年开学季她大都一对一接“神兽”，偶尔多接一孩。8月中旬她在疫情期间所建的小区群里发微信，拼团接孩子，结果有7位家长报名。了解学校的位置以及学生放学时间和孩子家的住址后，她确认可以接4孩，王阿姨成了4人团团长。

其中2个孩子在同一所幼儿园，另外2个孩子在同一所小学同一个班级，幼儿园放学时间是3点50分，小学放学时间是4点30分。

凭借多年接送经验王阿姨认为，她一人接4孩没有问题。幼儿园一般准时放学不拖堂，学校有可能拖堂，但接幼儿园小朋友在前，2位小学生又在同一所学校同一个班级：“我算过，将2位幼儿园小朋友接回家大概需要15分钟，之后赶去学校接学生，时间绰绰有余。”



拼团阿姨月增2000元 爸妈月省200多元

“往年开学大都只接一孩，我从下午3点45分忙到4点15分，收入是45元；‘团购’后，我从下午3点45分忙到5点，收入增加至140元，虽然时间多花了半小时，但收入增加更多。”王阿姨透露：她与4位家长谈妥，按目前最低市场价收费，每人每次收费35元。家长也很高兴，因为原先他们需要支付每次45元的接送费，现在便宜了10元，一个月可以节省200多元，而我一个月可以增加收入2000元。

最让妈妈们高兴的是，她们都找到了满意的“接送阿姨”。她们中的一位对记者说，今年是她第一次找“接送阿姨”，暑假中她最忙的一件事就是跑家政公司、看“接送阿姨”，看了好多位就是不放心。“王阿姨接送孩子10余年，口碑好，由她接孩子我放心了。”

接送费与去年持平 接送孩子数略增

与此同时，记者从沪上最大家政群“干人家政群”了解到，今年秋季开学后，接送孩子仍然按次收费，收费标准35—45元/次，与去年持平。接送孩子数较去年略有增加。

从8月中旬开始，每天有六七户家庭，最多十二三户家庭要求找“接送阿姨”，平均每天10户左右，接近去年秋季开学需求数。

人人家政业务总监高贻艳透露，今年不少阿姨利用疫情期间组建的小区群接单、拼团接送孩子。因此，今年秋季开学后，接送孩子的需求数同比略有增加。（新闻晨报）