



实现互利双赢是旅游产业发展的基本道路

作者: 李明德 2004-4-3 17:31:40

实现互利双赢是旅游产业发展的基本道路

旅游业作为一个经济产业,追求经济效益理所当然,但旅游业又是一个由多种产业要素构成的产业,其中不少要素从规模上又形成了产业内部的行业。作为行业,特别是支撑行业的企业,追求经济效益也是理所当然的。由于旅游产业是由不同行业组合而成的,所以行业之间既表现出利益的趋同性,也表现出各自利益的差异性。这种差异性主要反映在行业特点的不同上和行业运行的不同上,因此行业与行业之间有时会出现矛盾,这些矛盾最终表现为利益的冲突。当前,反映比较突出的利益冲突是旅游社行业和旅游景点行业关于景区门票利益的冲突。旅游社行业希望景区、景点提供更加优惠的门票折扣,而旅游景点行业(不是所有的旅游景点)则不愿意提供更加优惠的门票折扣,特别是某些资源独特,市场良好的旅游景点,这种不愿意表现的尤为充分,引起旅游社行业的抱怨。门票折扣是一种市场行为,应该说无须政府管理部门出面干涉,也无须研究者说三道四。某些不正常现象主要发生在认识领域和双方具体合作事项的把握上。对旅游社企业而言,通常的说法是旅游社不赚游客的钱,旅游社的利润空间主要来自于和产业内部各行业的相互合作,来自于取得优惠价格,从而产生效益。而对旅游景点企业而言,目前门票是旅游景点企业收益的主要来源。双方都把这一利益看得很重,因此矛盾与抱怨就产生了,于是总想请权力部门说句话,通过行政的力量解决问题,或者请研究者说句话,影响舆论,形成某种压力。应该必须指出的是,市场双方的精诚合作才是双方长久利益取得的基础。旅游景点需要牺牲一点利益,让利给旅游社以换取市场,而旅游社也需要照顾旅游景点的利益,索取折扣优惠要适当。这样双方才能够互利互惠的基础上,取得一致。旅游景点,特别是那些资源稀缺、景观独特、特色鲜明的景点,万不可以老大自尊,拒绝旅游社提供的客源。拒绝资源能够在更大范围内实现社会共享,从而更好的实现自己的市场价值。旅游社既要考虑企业的利益,又要考虑产业的利益,还要考虑旅游者的利益。要把自己利润的实现控制在合理的范围,这是双方合作的基础。我们已经进入社会主义市场经济,但商业运作是以真诚合理、平等互利为基本出发点的。如果合作双方都不能从产业利益出发,从旅游者利益出发,从长远利益出发,去考虑双赢的方式,那么最终受害者是旅游产业,是旅游者,也是旅游企业。折扣价格到底怎么掌握,折扣价格怎样才能使双方互利双赢呢?必须考虑以下三个方面的因素。第一,折扣价格必须考虑旅游淡季、旺季的影响因素。实现平衡旅游淡旺季市场的灵活价格,要鼓励旅游社多生产淡季产品,减少旺季人满为患的市场压力。旺季时旅游景点可考虑折扣幅度小一点,淡季时旅游景点可考虑折扣幅度大一点。把灵活的折扣价格作为企业经营的一种重要的方式。第二,折扣价格必须考虑社会群体的利益,对团体与个人应该有所区分,要给团体以优惠的折扣价格。因为团体是人群的概念,团体一般的说,是由旅游社组织而成的。大量的团体客人的到来,尤其是长期合同到来的团体客人是稳定的市场份额,不能因为暂时的利益而忽视团体客人带来的长远利益。其次,对社会弱势群体也应该提供优惠价格,对旅游社组织的社会弱势群体旅游更应该提供优惠价格。充分体现旅游景点为社会服务的责任,充分体现旅游景点具有社会公益性的特点。弱势群体包括儿童、老人、残疾人等。第三,折扣价格也应该充分考虑旅游社和旅游景点双方的利益,在市场中折扣是争取市场的一种手段,但并非是必然的手段,所以旅游社应当和旅游景点保持一种平等协商、友好合作的关系。通过优惠价格的实现使这种友好合作的关系长期稳定的发展。

浏览次数: 1167

评论者:

标题:

内容:

[联系我们](#) [业务流程](#) [招贤纳士](#)

地址: 北京市西城区月坛北小街2号 邮编: 100836

电话: 010-68053991/85195613 传真: 010-68053991 电子信箱: casstourism@163.com

本网站所有文章均为中心研究人员撰写, 如需转载请与本中心联系