

逛市场 看亮点 增信心②

旅游市场回暖复苏

本报记者 张 雪

“我决定带父母来一场说走就走的旅行，毕竟我们很久没有出过远门了，特别想到暖和的地方走走看看。”家住北京市丰台区石榴庄街道的市民吴斌说。

今年，有这种想法的消费者并不少数，随着春节假期临近，旅游市场逐渐“升温”。相较于元旦假期旅游市场的火爆，春节期间“低价齐飞”的势头更加明显。携程发布的网约车数据显示，从1月1日至5日，春节假期的预订量以日均环比增长5%的速度上涨，截至1月5日，春节期间旅游产品的预订量比去年同期上涨45%，人均旅游消费同比提升53%。飞猪旅行发布的报告称，截至1月10日，春节期间出游预订量同比增长六成，其中，长途线游预订量同比增长近八成，短途游占比超八成，相关旅游产品平均单价仍同比提升超七成，酒店、景点门票等人均预订量同比提升近两成，人们的出游半径、出游时长、陪伴人数量等增加，同时，高星级酒店预订量同比增长三成五成。

最近三成，精品乡村民宿同比增长超1倍。携程研究院长行业分析师方晓表示，从目前的预订情况看，一些大城市春节期间热度不及去年，值得关注。今年春节是疫情防控政策优化以来的第一个春节，因此消费者可能更偏向于回家探亲，或者去长线度假的目的地，与往常不太一样。

出行市场的回暖带动了机票预订量。

携程数据显示，从1月1日至5日，春节期间的机票预订量同比增长50%以上，截至目前，春节假期前后的部分热门航班机票预订量已恢复至去年同期水平。携程旅行网数据显示，春节期间，三亚进港机票均价已超过1900元，同比增长47%；大理机票均价为1507元，同比增长65%；丽江机票均价为1309元，同比增长51%。

从目前的情况看，传统热门旅游城市三亚、海口、昆明等地已经人气回升。与此同

时，一些热门目的地呈现“微冷效应”，其周边及下沉地区的机票预订量同比增长超5倍。这个春节假期，云南普洱市、腾冲市、普洱市旅游订单同比增长5%，有平台预计增幅在3倍到5倍之间；海南的陵水、琼海平均增长超过70%。此外，西安、张家口、延吉、绵阳、白山、北海等地也成为增长快、性价比较高的度假目的地。

有人喜欢热闹的南方度假避寒，也有人喜欢到北方滑雪。冰雪旅游仍是春节期间最热门的出行主题之一。除了长白山、哈尔滨等典型的冰雪旅游城市，全国各大城市的雪场也已全面开放，入场机票预订量同比增长超62%，创下2020年3月以来的新纪录。其中，人境航班订票量占比48%，出境航班订票量占比52%。当天，通过同程网络预订机票的中国内地出境游客，飞往了53个国家和地区的100多座城市。

飞猪旅行网数据显示，近一周国际机票预订量同比增长超8倍，同时，春节期间的出境航班预订量大增近5倍。亚投行项目的施工量占比超五成，仅到我国的预订量就高达近20万。

携程研究院战略研究中心高级研究员沈佳旎认为，随着入境政策的放开，中国消费者的出行信心和消费信心都将加快恢复，同时，中国游客的回归将成为全球旅游业复苏带来新活力。

链接

雪乡旅游再红火

本报记者 吴 浩

唢呐声声年味浓，锣鼓阵阵喜气红。临近春节，位于黑龙江省牡丹江市境内的雪乡景区迎来了6万余人次。目前，雪乡景区内每日接待游客4000余人次，冬季旅游旺季复苏势头强劲，预计春节期间将迎来今冬旅游高峰。

“自2022年12月12日以来，雪乡景区共接待游客6万余人次。目前，雪乡景区内每日接待游客4000余人次，冬季旅游旺季复苏势头强劲，预计春节期间将迎来今冬旅游高峰。”黑龙江森工大兴安岭林业集团有限公司森林旅游产业发展部部长刘忠才告诉记者，雪乡景区正全力以赴做好游客服务保障工作，让游客们度过难忘、快乐、梦幻、祥和的雪乡之旅。

每当夜幕降临，雪韵大街上由驯鹿、小火车组成的花车巡游队和雪乡快闪队如约而至，为来自全国各地的游客献上充满东北民俗特色的雪乡风情节。游客们纷纷购买各式礼花灯，欢度新年和好运的到来……在大红灯笼和皑皑白雪的映衬下，整个雪乡充满了节日的氛围。

来自广东深圳的游客张琳和好友三人结伴带着孩子来到雪乡，计划游玩2天，但因孩子玩得乐此不疲，不愿走。于是又临时改变行程增加1天。“我们打算雪游，都雪游，坐狗爬，简直玩疯了。雪乡的夜景像童话世界里的琥珀般，很震撼。图片、视频先发朋友圈引来亲朋好友纷纷点赞，他们对雪乡也很向往。”张琳说。

不久前，雪乡景区内的林子草堂被被文旅部评为全国乡村旅游风景。对于林子草堂民宿业主李彦林来说，他对冰雪经济复苏升温和感受更为明显。“元旦期间游客量明显增多。春节预计情况也特别好，房间基本都订满了，刚刚还有新的游客签下



1月15日，湖北襄阳，游客在雪后唐城景区游览。 谢勇摄（中经视觉）

携程数据显示

▶ 春节假期长线旅游订单占比达七成
同比增超72%

牛年数据展示

▶ 在春节期间出游用户中
72%选择跨省出游
本地游、周边游占比为28%

木鸟民宿数据显示

▶ 2023年春节假期民宿订单
预计将达2022年春节假期的3.6倍

▶ 三亚、西双版纳、上海、大理等城市
部分民宿除夕前后一周房源已售罄

去哪儿数据显示

▶ 春节前两周（2023年1月7日至
21日）机票预订量大幅增长
比一周前增长近8.5倍

▶ 春运火车票预订量同样
增长明显

多地多部门打击金融领域非法代理维权——

守好消费者钱袋子

本报记者 王宝会

岁末年初，金融领域非法代理维权现象有所抬头。为进一步遏制非法代理维权，保护金融消费者合法权益，近日，北京、河南、山东等多地的金融监管部门联合公检法机关开展打击金融领域非法代理维权集中行动。

中国社会科学院金融研究所金融法律与金融监管研究室主任尹振涛介绍，非法代理维权名义上是保护消费者合法权益，其实是利用虚假维权谋取收益。

打着代理维权旗号的犯罪分子，先以了解案情为由要求消费者提供银行卡号、身份证、单笔单量金融信息，然后向消费者银行卡转账，敲窗告知消费者转账，更有甚者利用消费者个人信息开锁取钱等违法犯罪活动。目前，非法代理维权已成为一个灰色产业链，亟待进行治理。

近年来，非法代理维权还有了新花样。一些不法分子趁机转移阵地到各大短视频、朋友圈、社交平台等媒介上，发布帮助他人代理的“全额退保”、“免费信用卡换卡”、“修复征信”等类似虚假案例，诱骗消费者委托其代理维权事宜。

以非法代理全额退保为例，消费者面临的风险极大。中国社会科学院保险与经济发展研究中心副主任王向楠表示，保险具有一定复杂性，一些非法代理人借此欺瞒消费者，以达到谋财的目的。在正常情况下，消费者退货是一种提前解约的做法，会产生退保费，损失掉部分已交保费。同样的保单，退货越早，退保费用占已交保费的比例就越大。如果非要坚持全额退保，编造保险工作

人员在签约时不适当行为，则可能面临法律风险。

此外，其他金融领域的非法代理维权也屡见不鲜。无论是要求消费者委托其代理维权，还是要求消费者赔偿维修费，最终往往都会损害消费者的权益。

比如，某些看似有效的故意拖延推诿还信信用卡欠款的非法代理维权攻略，实际上消费者往往承担逾期滞纳金及罚息等后果。共涉及多次发文提示，征信领域不存在“征信修复”等说法，消费者“花钱”洗白“征信记录将‘洗’洗越乱”，源头来影响个人信用。

非法代理维权与正当维权行为并不是一回事，消费者要擦亮双眼、明辨是非，守住自己的钱袋子。尹振涛表示，非法代理维权屡禁不止，后续治理还需完善制度，堵住非法代理维权漏洞。从法律角度来讲，非法代理维权违法性质认定比较难，执法人员因为违法成本比较低，收益又比较高，所以愿意铤而走险。应进一步明确非法代理维权查处的形势。

热评

近日以来，不少车企企业通过采取自建供应链的方式，应对芯片短缺、电池原材料价格上涨和供货稳定性下降等带来的挑战。比如，宝马、广汽、蔚来等车企均投入重资建设自己的电池项目；大众、戴姆勒、丰田、通用、特斯拉、比亚迪、长城等车企相继投资锂、镍等关键矿产资源，掀起了一股“抢锂”热潮。

车企热衷自建供应链，原因主要有两个：一是提升自身供应链的安全性和韧性。当前，因为政治经济逆全球化趋势明显，不少国家或主动或被动采取了区域化的供应链策略，传统供应链体系正变得越来越脆弱。在此情况下，相关企业不得不雨露均沾，以提升自身供应链的安全性和韧性。

二是汽车产业链全面推进由传统的供应链向新能源汽车供应链快速演进，已形成了与传统动力系统完全不同的新能源汽车供应链。另一方面，方的互联网智能电动汽车供应链迅速发展，已经成为与传统动力系统完全不同的新的供应链。电动汽车的智能化程度越来越高，从而带来了更高的安全性和可靠性。电动汽车供应链的参与者也将发挥更大的智能化优势。充电桩体系将拥有全新的内涵和外延，嵌入不同类型的全新参与者。电动汽车供应链的结构本质将发生根本性变化，由垂直的产业链条向交叉的生态链演进。显然，车企只有构建起新的供应链体系，才能确保在未来竞争中不至于落败。

那么，车企应该自建供应链吗？为一项长期且全局性的策略吗？可以说，车企有必要构建新的供应链体系，不过企业的资源和精力都相对有限，不能也不应该追求自建完整的供应链，而是坚持“有所为有所不为”的战略。

首先，正确理解供应链建设的合理边界。需要明确的是，重新构建供应链等于全面自建供应链，适度的供应链技术创新不等于放弃现有的供应链进行系统性谋划和科学布局，但不宜大打独斗，而是充分借鉴现有供应链的力量。同时，车企不仅要做电池、芯片等方面加大研发投入，并通过资本参与等方式提升掌控力，但不宜盲目依赖外部的零部件供应商，以免担起供应链的风险。更何况在这些领域，车企也很难依靠专业供应商获得降本增效。

其次，重新建立供应链完全效率、成本的新平衡。过去，企业过分强调效率和成本，而把安全视为理所当然。未来，企业需要把经营安全作为重要的前提条件和决策依据。为此，车企应尝试通过积分评价、信息共享、风险管理等方式，与供应商伙伴共建起战略信任和深度绑定关系，成为供应链的安全基石。在确保安全的前提下，车企仍应把效率和成本作为供应链体系的核心诉求。

再次，全面创新供应链建设和管理的理念和模式。车企应调整对无差异生产的根深蒂固，转为适度储备库存，并减少供应链层级。应改变传统的订单式管理，转为构建更为外部资源驱动的新型敏捷供应链体系。对软件供应商，应摒弃以往的备货式策略，转为确定长期固定的合作伙伴，以支撑产品的持续迭代优化。

要强调的是，一家或一类企业在无法独自构建完整的汽车供应链，重蹈覆辙的国家越来越多，必须建立起安全、强韧性的新內的汽车供应链生态系统，以有效支撑汽车强国建设，进而支撑制造强国、交通强国、科技强国等战略目标的实现。为此，应强化国家顶层设计和宏观调控，构建健全的供应链治理体系，通过实施动力电池、汽车芯片、车载操作系统等重点工程带动全局突破。

（作者系清华大学（车辆学院）汽车产业与技术战略研究院院长陈东阳）

本报编辑 李苑 孙自强 美编 王墨焓