台湾游成“新宠”

台湾游:共同打造的“海峡旅游牌”

□ 石新荣 汪璐 李文

“阿里山的姑娘美如水,阿里山的少年壮如山……”台湾高山民歌传唱出的优美意境让人不禁心向往之。随着两岸交流往来的深入,在明媚春光的照耀和牵引下,到台湾去看看成了目前不少内地居民的旅游首选。

台湾游成“新宠”

据了解,自春节以来全国各地台湾游生意都不错。今年春节前后赴台旅游成为热点的原因主要有:首先,相对于前几年探索性的旅游线路,今年台湾游线路更合理,市场更成熟,台湾当地为了吸引大陆游客推出众多特色旅游项目。其次,相对于其他旅游市场,春节期间的台湾游性价比高,使其成为内地居民的“新宠”。

在浙江临海市,居民赴台湾地区旅游的热情高涨,赴台旅游逐渐成为临海市居民出游的首选。今年1月1日至3月17日,临海市公安出入境管理部门为大陆居民赴台湾地区旅游办理出入境通行证件达639人次,比去年同期的339人次增长88.5%。为应对申请赴台旅游出入境通行证件人数的大幅增长的情况,临海市公安出入境管理部门精心部署,及时调整警力,坚持以优质、高效、便捷的服务,最大限度地提高受理、审批速度,缩短办证时限,确保临海市居民如期持证赴台旅游。

内地城市河南焦作,这样的景况依然明显:市各大旅行社频繁接到市民咨询有关台湾出游的情况。

河南省中国国际旅行社焦作分社负责人刘彦说:“河南国旅台湾游焦作首发团将在4月中旬发团,河南国旅为焦作市场预留的40个机位现已报满,没来得及报名的游客可以选择5月份出游。台湾游之所以成为热门线路,究其原因一是去年7月份直航常态航班的实现;二是台湾游一直保持良好的口碑;三是台湾目前宜人的气候打动了众多中老年游客。”宝岛台湾游成了香饽饽。

而记者从湖北新航线国际旅行社襄樊公司了解到,第七届湖北台湾周4月举行,赴台旅游的人数激增,台湾游受热捧。据该旅行社总经理宋伟介绍,湖北首趟台湾游专列3月15日接受报名,4月15日截止,额满后将提前结束报名。台湾游专列行程8天,主要有3大特点:从武汉乘火车赴厦门后,乘船前往金门岛,这是双飞游不可能有的线路,金门岛也是很多去宝岛旅游的人非常想去的地方;行程为8天,适合老年人出游;比起非活动期间同等时长的双飞游,便宜将近1000元,相当划算。

在山东济南,由山东嘉华国旅、济南市老年体协联合举办的“两岸一家亲健康老人游台湾”首发团分别于3月19日、20日、21日出行,共有700位健康老人参团出行。另外,嘉华国旅特别推出的4月15日爸妈之旅专列厦门、武夷山、金门、台湾13日游,应广大老年朋友的需求,嘉华国旅将在5月份继续开通此爸妈之旅专列,满足老人们健康出游的愿望。

赴台纯玩旅游团 报价虽高生意火

随着赴台湾旅游人数的增加,游台湾可以参加全程无购物的行程了。携程旅行网目前率先推出了多种“纯玩团”旅游产品,虽然报价增加了1000多元,但游客报名情况非常火爆。

据携程旅行网旅游业务总监唐一波介绍,携程率先推出了多条纯玩团队游产品,以“全程无购物、深度纯玩”为最大特色,还有充足的自由活动时间。台湾纯玩团一推出预订就非常火,4月19日出发的首发团名额几天内被抢订一空,4月下旬的多个团也基本报满。5月份的纯玩团由于加入阿里山景点,报名情况也很好。

业内人士认为,纯玩团的出现,有利于改变目前台湾游市场上以购物团为主的状况,给旅游者提供了更多的选择,避免了低价竞争,提升了台湾游的品质。

台湾游为啥这么“火”

“我们到了高雄,在安排的住宿酒店门口,发现旅游车里大部分是大陆游客;去泡温泉,听到的也都是天南海北各地大陆人的口音。”今年1月,在贵阳某媒体工作的葛女士和丈夫参加了为期8天的“台湾环岛游”旅行团。

“大陆人与台湾人语言交流完全没有障碍,而且这里中华传统文化的氛围很好。”葛女士说,“游览台湾,会有似曾相识的感觉,非常亲切。”

在网络上,许多参加过赴台游的年轻网友都表达了自己向往台湾的理由,一位名叫“蜗牛”的网友写道:之所以想去台湾,最早是因为《一剪梅》,后来是因为琼瑶、林青霞,再后来就是台湾的美丽风景了。

而在天涯论坛,网友“往日”留言道:台湾不但吸引年轻人,对中老年人也很有吸引力。“大陆老年人大多对台湾有特殊的历史情怀,很多人抱着‘一辈子要去一次’的想法,因此近年来赴台游中‘银发族’非常多。”

据统计,2009年陆客“赴台游”累计达60.61万人次,实现了双方的预期目标,陆客全年为台湾旅游业创造了近13亿美元的直接收益。虎年春节,在台湾游开放一年半后,大陆居民赴台旅游再次出现“井喷”局面。据统计,2010年春节7天假期,大陆居民赴台旅游人数达3.5万人次,日均4900余人次,其中,大年初一就突破8000人次。

据海峡两岸旅游交流协会有关负责人预计,2010年大陆居民赴台旅游人数有望超过75万人次。

共同打造“海峡旅游牌”

葛女士告诉记者,她游玩过大陆80%的省份,一直对台湾很向往,所以第一次去感觉很新鲜,但确实也有不太满意的地方。

“比如,我到台北后很想好好逛一逛,去接触那些地道的当地居民,但由于台湾没有开放‘自由行’,必须五人以上、团进团出,我只能跟着团走,当天下午到的台北,第二天一早就离开了。”葛女士说,“感觉很多时候都在游览车上,有点像走马观花,回来后心里一直留有遗憾,希望下次去台湾旅游时不要再这样。”

而据记者调查,赴台游开放一年多来,同一线路的台湾游价格从最初的一万多元掉到目前最低价4000多元,在一些地方甚至出现了“零负团费”的情况。

对此,两岸业者认为,台湾游平价化不代表“贫”价化,不要等“深度旅游产品”尚未进入市场,基本的旅游品质就已往下掉,双方必须首先保证台湾游价格处于一个合理杠杆上。“如果旅行社在实际操作中滥价,势必会压低地接的价格,这只会让‘购物团’变得越来越多。”湖南海峡国际旅行社董事长许陆明说。

据了解,目前大陆开放赴台旅游省份有25个,而被指定经营大陆居民赴台旅游业务的旅行社只有146家。一位网友评论认为,应该增加具有组织赴台游资格的旅行社数量,让旅行社充分参与市场竞争,最终形成相对比较合理的价位。

“我们也不希望大陆同胞到台湾旅游,整个行程就是‘观岛一圈’,我们正在针对不同的群体,开发特色旅游线路。”台湾高雄市旅馆商业同业工会荣誉理事长曾福兴说。

2010年1月,国台办新闻发言人表示,大陆将有计划、有步骤地开展跨区域组团,赴台旅游的自由行、个人行也有望实现。而国家旅游局副局长杜江则在日前透露:“2010年将适时扩大开放区域,增加赴台旅游组团社。”

“只要有大陆游客来,台湾就一定会有进步。”57岁的台湾阿里山休闲事业集团董事长林士荣说,陆客对台湾经济的“帮助很大”,他的电影文化城、咖啡、茶叶等生意近年来也因陆客的到来而红火,“我很希望开通自由行,这样会让更多台湾民众得到好处。”

记者在采访两岸业者时,还有不少人认为,要将台湾游打造成“海峡旅游品牌”,不但需要旅游业界的努力,还需要消费者理性地消费。日月潭是台湾著名的风景区,是台湾八景中的绝胜,也是台湾岛上唯一的天然湖泊,其天然风姿可于杭州西湖媲美。湖面海拔740米,面积7.73平方公里,湖周长35公里,平均水深40米。

相关链接 台湾著名景点

阿里山★★★★

阿里山在嘉义县东北,是大武恋山、尖山、祝山、塔山等十八座山的总称,主峰塔山海拔2600多公尺,东面靠近台湾最高峰玉山。

鹅銮鼻★★★★

台湾南端的恒春半岛,好像一条角尾伸入太中洋巴士海峡。半岛上有两个著名的岬角,分据东西两方,西边的叫做猫鼻头,因岸边有一岩石形如猫蹲踞而得名,东边的就是赫赫有名的鹅銮鼻。

故博物馆★★★★

位于台北市基隆同北岸士林镇外双溪,始建于1962年,1965年夏落成,占地面积1.03万平方米。中国宫殿式建筑,共有4层,白墙绿瓦。

国父纪念馆★★★

位于台北市仁爱路四段,为纪念孙中山先生百年诞辰而兴建。孙中山先生是中国革命的先行者,中华民国的缔造者,是中国现代史上的一位杰出人物。

北投温泉★★★

位于台北市北郊,为台湾北部著名温泉区。泉水主要来自附近弥勒山,水温摄氏85度左右,属硫黄泉,不能饮用,但可用来煮蛋及番薯等。

大屯火山★★★

位于台北市和台北县境,台湾最著名的火山区,它与北投温泉、士林、阳明山构成台湾北部著名风景区。火山群范围南至台北盆地北缘,此至富贵角、石门和金山一带海岸,东至基隆市西,西至淡水河口附……

中国商人 3320万美元天价 竞得曼哈顿豪宅

据香港《文汇报》消息,在美国曼哈顿一个豪宅顶楼单位的止赎拍卖中,一名中国商人年初以3320万美元天价拍得,这是曼哈顿住宅单位今年的最高售价,也是纽约房地产价格持稳的讯号,交易于周一完成。

拍卖在1月举行,两名竞投者经过5小时、35轮叫价才尘埃落定。叫出3320万美元胜出竞价的是一家有限责任公司,属于苏黎世的Rothschild Bank & Trust名下。不过经纪说真正的买家是一名从事制造业的中国商人。

以超过6000美元的价格买下单位的中国商人未有表露身份。单位位于特朗普国际酒店大厦,面积5500平方尺,楼高20尺,可纵览曼哈顿中央公园的景色。这宗交易的价格凸显了曼哈顿豪宅复苏迹象。

单位原主人是陷入财困的意大利制片人高里,他曾制作200多部影片,包括《邮差》和《美丽人生》等经典影片。

高里于1997年以1040万美元从地产大亨特朗普手中购得这个豪宅。特朗普此前以500万美元买下单位,后来以月租10万美元的高价出租,直到数月后售给高里。去年6月,有俄罗斯商人曾出价1800万美元欲购此单位,但最终未能成交。

高里涉及多年前意大利一宗复杂的破产欺诈指控,并曾因此短暂入狱。法庭记录显示,高里最终拖欠了Fortress投资集团2800万美元债务。这笔贷款以分别位于纽约、伦敦和洛杉矶的3套房产为抵押,当前这3处房产均已售出。高里位于洛杉矶的电影制作公司称,由于这豪宅的售价较高,高里预计最终将获得拍卖所得的部分款项。 (程园园)

方正推出 中文图书搜索 抢“生意”

近日,中文数字图书门户番薯网宣布推出全球首家中文图书全文搜索引擎。与百度提供的图书目录搜索、谷歌提供的部分章节搜索不同,番薯网可以搜索到一本书的全文。由于番薯网是方正集团与搜索引擎公司中搜网共同投资的一家网站,因此外界分析认为,这是方正集团完善其数字出版发行的关键性一环。

根据番薯网CEO赵舸介绍,目前番薯网可以销售的正版数字图书已经达到了60万册,本次推出的搜索引擎可以提供首批10万册。番薯网的图书搜索与百度、谷歌此前提供的图书搜索不同,最大的不同在于它可以搜索到图书全文。百度的图书搜索以搜索图书目录为主,然后网民可以连接到网上书店购买传统纸质书。谷歌的图书搜索可以搜索到一些电子书的部分章节,但由于版权难题,受到包括中国作家协会在内的诸多机构和个人的指责。目前多项官司缠身,所能提供的书籍数量非常有限。

分析认为,无论是百度还是谷歌目前在图书搜索方面都未能解决全文阅读的问题。而未来图书搜索引擎将成为我国网民整体阅读文化的重要引导之一。随着互联网提供的服务越来越多,以及网民数量的不断增长,通用搜索引擎已经无法满足网民的全部需求。在图书领域,这样的情况更加明显。改变这种状况的根本办法,就是推出专业图书搜索引擎。

另外,此次通过番薯网推出全球首个中文图书搜索实际上也是方正集团数字出版战略中的一环。目前,方正集团在数字出版物资源上已积累超过50万的数字图书资源,该数字还在以每年10万册的速度不断增长。而在阅读终端上方正也推出了自己的电子书阅读器。因此,此次推出中文图书搜索显示了方正方面打通整个数字出版流程的“野心”。 (罗 添)

一个普通农民的生意窍门

□ 温 林

一个不懂他国语言、甚至不太会说普通话的农民,却在中俄边境做了三年边贸生意后又娴熟地穿梭在中东各国练摊,现在又在南美各国闯市场,56岁的周更明已经踏遍了半个地球。

第一笔生意:一条旧船

家住温岭市太平街道山下金村的周更明,中学毕业时正遇上“文革”开始,于是回家务农,后来开始了候鸟般的养蜂生活,足迹几乎遍布国内所有省市。正是这些经历,练就了周更明吃苦耐劳的精神和走南闯北的胆魄。

1991年,苏联解体,在外养蜂多年的周更明看准这一商机,扔掉蜂箱投入商海,来到中俄边境绥芬河做边贸生意。

当时俄罗斯的物资很是匮乏,周更明在那里以物物交换的方式谈妥了第一笔生意,用相当于20万元人民币的货物换取一条旧钢质轮船,船一到,买主就找上了门,转眼间就脱手成交,这笔买卖是周更明在商海掘得的第一桶金。

继而,老周转至钢铁生意。这段时间,在哈巴罗斯的一次“送钱”经历,让老周名声大振,在当地被传为佳话。当时在绥芬河,他常与河南某公司的员工住在一个宾馆,彼此间就比较熟悉。有一次,这家公司要从国内带大额资金到俄罗斯进钢铁,因为公司人员紧张,公司就请列车员和正要去俄罗斯的周更明代劳,说好到了绥芬河后,公司住绥芬河办事处的工作人员小陈就会来接站。出门在外,谁没求人的时候,乐于助人的老周也就欣然答应。

不曾想到,老周到了绥芬河后,在约定地点左等右等就是不见小陈的人影。焦虑至极的老周只得怀揣几十万元人民币找到小陈住宿的旅馆,却被告之小陈已于前一天到哈巴罗斯的公司驻俄总部办事去了,老周真是傻眼了,这个时候老周如心生贪欲,这钱也就归他了。可老周却自掏腰包买了火车票坐了一天一夜的火车,找到了这家公司的驻俄总部。看着周更明千里迢迢送来的巨额现金,公司的员工真是感动得不知说什么好,周更明的大名也因此响亮了起来。

之后,他又做过水晶生意,还卖过日用品。算起来,他已经来回中俄边境17趟了。作为始发人,他还影响带动了好些温岭人赴俄经商,设摊销售自家生产的小商品。

掌握生意窍门

周更明现在还收藏着三本护照,上面密密麻麻的各国签章见证了他另一番商海经历。1999年,张贴在台州路桥商业城的一纸招商书,使周更明和几个同行奔赴阿联酋的沙加,开始了他的中东练摊之旅。

周更明一行到达阿联酋时,商业城沙加市场的冷清和萧条大大超出了他们的想象,很多人失望地回国了,惟独老周留了下来。他在阿联酋一住就是两个多月,对当地的经济、市场进行了全面考察,结果发现了无限的商机。

阿联酋等中东国家石油丰富,当地的百姓生活富裕,但日常用品主要以进口为主,而中国的产品凭借价格优势抢占了其中的60%。这一重大发现让老周兴奋不已,他急忙叫家里人将购置好的货物托运过来。

这样过了几年,老周从中摸索出了一些门道。几乎中东的每个国家和地区都会举办商品展销会,一般在10天一次,而且通常是各地区轮流举办的。这个时候当地的居民就像是过节一样,大家会相约去购买大量的生活日用品。由于购买者比较集中,展销会的生意显然要比在街头设摊火爆得多。此后,周更明便频繁穿梭于中东各国的展销会,阿曼、沙特阿拉伯、科威特、约旦、黎巴嫩……那几年,他走遍了中东的大部分国家。

用手语做生意

由于没学过一句外语,周更明通常用手比划,用他的话来说,世上惟有手语是各国都相通的。中国商品在中东很受欢迎,当地人看到周更明随身背着货物走在街上,经常会喊“China!China!”表示要买他的货。一番手势比划下来,双方就基本上明白对方的意思了,末了,周更明一句:“money!”生意就成交了。

但是,语言不通还是对生意有不少影响,一些复杂的生意往往因为双方无法领会对方的意思而告吹。签合同也成了难事,很多生意因此白白地溜走。老周说,因为这,他特别羡慕现在的大学生,如果他们能走出去,那定是另一番气象。

“我的脑子里已经装下半张世界地图了。”已经50多岁的老周说,饱经风霜的脸上流露出自豪。前段时间,他到南美的哥伦比亚又转了一圈,发现那里的市场也非常有潜力,于是决定了下一段旅程在南美各国做生意。

他说以后可能还会去北美、西欧,将世界各地的市场进行比较分析,然后选一个适合自己的地方,安营扎寨做买卖。