



2万起价，一票难求，高端火车谁在买单？



为期5天4晚的旅程，坐着火车从西宁出发，经塔尔寺、青海湖、察尔汗盐湖，最终抵达敦煌。列车上的所有客房均配备了独立卫浴，并提供米其林级别餐饮服务。此外，该列车服务团队包含了专业的列车管家团队、5位度假大使以及2位旅拍摄影师。

这是“丝路梦享号”旅游列车的官方介绍，相应地，其票价也颇为昂贵，从24999元至109999元不等。尽管如此，中国新闻周刊发现，在售票小程序上，这趟行程十月份售卖档期均显示已售罄。

“丝路梦享号”的供不应求并非个例。实际上，自暑期以来，“新东方快车”“呼伦贝尔号”“林都号”等高端火车旅游项目票务一直处于紧张状态。这些火车票价均超过2万元/人，以载客量少、提供高端旅游服务体验为共同点。

近几年，此类配置可媲美星级酒店的高端火车游在国内悄然兴起，成为部分人群出行的新选择。

“铁轨上跑的邮轮”

近年来，市场上高端旅游专列或特色旅游专列的产品供给越来越多，但对于高端火车旅行体验的评价一直以来感受不一。

网友光光曾体验过某品牌推出的高端旅游火车项目，每人2万多元，但她认为，高昂的团费并未带来预期中的高品质服务体验。她表示，在列车上用餐和洗浴都显得相当匆忙，而且行程需要频繁在火车和大巴之间转换，这使得原本期待的星级享受变成了一场紧张的“特种兵”式游览。

据她描述，该专列由绿皮火车改造而成，因此列车在运行过程中产生的噪声难以避免。当她睡在上铺时，能够清晰地听到隔壁包间传来的打呼声。此外，旅行过程中除了乘坐火车，大多数景点还需要乘客换乘大巴前往，由于目的地地域辽阔，单次乘坐大巴五六个小时的情况并不罕见。乘客通常会在下车游览1至3天后再返回专列，因此需频繁地在下车、换乘大巴、进站候车以及再上专列之间折腾。

光光告诉中国新闻周刊，目前她并没有计划体验其他的高端旅游列车。

当然，并非每位乘客体验都相同。上船吧CEO刘建斌搭乘过国内大部分的高端

旅游列车，在接受中国新闻周刊采访时，他刚坐上“星光·澜湄号”旅游列车首发车，从昆明出发前往老挝。

在刘建斌看来，高端火车就像“铁轨上跑的邮轮”，虽然空间上不如邮轮宽敞，但能够抵达陆地上某些较为独特的目的地。“有一次列车行驶在草原上，我们在窗边一边喝着香槟一边吃着晚餐，看着落日缓缓沉入草原，夕阳的余晖斜洒，那一刻的感受，尤为令人难忘。”他说。

刘建斌说，在一些地域辽阔的目的地，无论是自驾还是包车旅行，都难免带来旅途中的疲劳与不便。相比之下，火车旅行提供了一种相对轻松的选择：游客可在白天尽情探索，夜晚回到火车上用餐、休憩，火车成为一座可移动的酒店。

“在国内，这依然是比较新的旅游方式，属于比较稀缺的旅游资源，有部分票价其实是为此稀缺性买单。”刘建斌说。

上海星景旅游有限公司（以下简称“星景旅游”）是“丝路梦享号”“呼伦贝尔号”旅游列车运营方，星景旅游相关负责人对中国新闻周刊表示，出行前他们会为每组乘客建立“度假大使微信群”，进行行前沟通，了解乘客有无饮食禁忌。旅行过程中，列车上有专业的管家团队24小时提供专业服务，如果客人在旅途中恰逢生日、结婚纪念日等，他们也会安排专门的庆祝仪式。

谁在买单？

那么，高昂的火车票价背后，究竟是谁在买单？

星景旅游相关负责人告诉中国新闻周刊，他们曾针对“呼伦贝尔号”做过客源统计，他说，“呼伦贝尔号”运营2年以来，来自上海、北京和深圳的游客分别位居

前3位，广州、杭州、成都和南京紧随其后。所有游客中，31~45岁的中青年人为主力客群，65岁以上老年人人次之。此外，女性乘客数量大于男性。港澳台地区乘客中香港地区乘客最多；外籍乘客中来自马来西亚等东南亚国家的乘客最多。

该负责人还补充道，今年7月才刚开始运营的“丝路梦享号”，由于正值暑期，亲子游和家庭游为主要客群。

浙江华运文旅集团是“新东方快车”“林都号”旅游专列的代理商之一，集团董事长助理罗妍在接受中国新闻周刊采访时表示，由于高端旅游列车配套的旅游产品行程通常较长，因此对乘客的假期和经济能力有一定要求。

“当前旅游专列的乘客群体主要是中老年人，这是市场选择的结果，而非运营方特意选择。我们也希望吸引更多年轻乘客，但从目前的数据来看占比还是比较少。”她说。

此外，中国新闻周刊发现，无论是“丝路梦享号”“呼伦贝尔号”，还是“林都号”“新东方快车”，都没有围绕“十一”小长假做特别的策划或调整。罗妍表示，他们的客户群体通常不受上班时间限制，而旅游专列的行程安排是依据火车的班期来确定的，每一趟列车都会按照既定的时间表出发和到达。

劲旅网创始人魏长仁对中国新闻周刊表示，当前市场上大部分高端火车产品大都由各地铁路局推出，并与相关文旅机构合作运营。

他指出，在旅游专列的实际运营中，地方铁路局通常肩负起列车的安全运行、车辆改造投资与调度重任，文旅机构则侧重于提供产品分销和优质旅游服务供给，他认为这种合作模式能够充分发挥双方的专业优势。

比如，“呼伦贝尔号”由中国铁路哈尔滨局集团有限公司、呼伦贝尔市共同运营；“丝路梦享号”为中国铁路青藏集团有限公司与星景旅游合作推出；“新东方快车”由中国铁路乌鲁木齐局集团有限公司打造，浙江华运文旅集团为代理运营商之一。

能否盈利？

铁路局与文旅集团之间的合作程度各有深浅。以“新东方快车”为例，乌鲁木齐铁路局采取对外招标的方式，允许多家文旅集团参与竞标。各家公司竞标成功后，将获得特定班期的运营权。当然，这也意味着“新东方快车”全年的运营班次可能会由多个不同的运营方分段或交替承担。

罗妍告诉中国新闻周刊，在“新东方快车”的全年班次中，华运文旅集团大约占据了70%的运营份额。

不过，一位业内人士告诉中国新闻周刊，多家运营方的存在意味着彼此间很难提供完全一致的服务标准。假若有运营方没有计划长期运营，而过于关注短期利益，可能会选择低价酒店或降低服务标准以削减成本、增加利润。这种行为不仅损害了游客的切身利益，也会给整个旅游专列带来负面影响。

对于乘客而言，由于无法确保购买到的是哪家公司的运营班次，因此体验存在一定的不确定性。这也导致了市面上对“新东方快车”产品的评价存在褒贬不一的情况。

与此同时，此类高端旅游列车能否盈利也成了当下大众关注的焦点之一。据了解，这类列车的盈利情况与多种因素密切相关，其中上座率是一个至关重要的指标。

星景旅游相关负责人告诉中国新闻周刊，“呼伦贝尔号”旅游列车在哈尔滨和海拉尔之间往返运营两年来，平均上座率达到了80%。而“丝路梦享号”旅游列车自今年7月6日正式开行以来，在两个多月的时间里平均上座率也达到了75%，成为游客争相打卡的“网红列车”。

罗妍也表示，“东方快车号”和“林都号”都已实现了盈利。“‘东方快车号’第一年肯定是亏的，由于刚进入市场，需要投入一定的营销推广费用，但也很快实现了盈利。”

她指出，针对这类高端旅游列车，座位空置对任何运营方而言都是相当大的压力。“我们与铁路局的合作是基于整列火车的包租形式进行的，这意味着，无论这些座位最终是否能够售出，我们都必须按照约定向铁路局支付全额票款。”

而对于铁路局来说，盈利问题更是一笔需要长远考虑的经济账。

高端旅游列车在改造过程中需要投入巨额资金。以“新东方快车”为例，其车体改造持续一年，耗资4800万元，软装花费200万元，总体改造成本超过5000万元。高昂的改造成本使得列车在运营初期就背负了巨大的财务压力。