

1元冰棍拯救景区

反映出真诚的无价

景区内1元一根的冰棍、2.5元一根的黄瓜让国内首家破产的5A级景区——河南洛阳龙潭大峡谷出了圈。这些在当下景区堪称“化石级”的物价，让进入破产程序的龙潭大峡谷意外走红。与此同时，一些景区接连破产的消息也引起了关注。据媒体不完全统计，近5年来有7家4A级景区、3家5A级景区破产。

手握文旅富矿，为何有些景区还会跌入亏损泥潭？

明明手握文旅富矿，风景依旧“能打”，为何这些景区还会跌入亏损泥潭？一个不争的事实是，我国旅游市场竞争已经步入红海。曾几何时，5A级景区的招牌还是“香饽饽”，申请一个，就够地方文旅倚重多年。如今，仅2024年一年就新增40家5A级景区，再加上各种新兴网红城市、小众旅游目的地，游客的选择多到眼花缭乱。

抛开外部环境看内因，造成亏损的因素主要有三个方面。

投资低效，拖垮业绩。动辄上亿元的亏损，问题多半不在细节上，而是战略选择失误。比如，曾经的“山水旅游第一股”张家界今年4月份戴上“ST”，正是受到大唐古城低效投资的拖累，被吞噬了大部分利润。古城虽以“古”为名，却未能挖掘到出圈的商业爆点。这样的困境，在某种程度上是地方文旅盲目扩张种下的苦果。

玩法老旧，创新乏力。在当下的市场环境，即便拥有无与伦比的自然

景观，仍像十多年前一样依赖跟团游和门票收入获利，也难以突围。当“靠山吃山、靠水吃水”的模式逐渐触及天花板，当更多游客开始偏好自驾游、定制游，当更多景区通过会展、演艺与旅游联动增收时，那些没能捕捉市场深层变化的老牌景区，必然会经历从“门票经济”向“体验经济”转型的阵痛。

重视引流，忽视收益。在西安，一座大唐不夜城贡献了全市20%左右的客流量。免票的景区也许不赚钱，但是西安赚到了——仅被盘活的汉服产业，就带动相关企业1800多家。对于这类文旅地标而言，为城市带来人气增长、经济增量的外溢价值同样不可忽视。

旅游业本质上是一个创造体验的产业，承载着人们对美好生活的期待。语文课本中的名篇《桂林山水》描绘了一幅奇山秀水的画卷，“舟行碧波上，人在画中游”，对于渴望突破的老牌景区而言，经营的重心不光是“碧波景”，更在于“画中人”。

真诚依然是最具竞争力的商业模式

事实上，景区高价乱象早已成为顽疾。一瓶矿泉水翻5倍，面条、烤肠也要价离谱，而这些现象背后，反映的是景区经营者的短视与贪婪。

在“门票经济”难以为继的背景下，许多景区将“二次消费”异化为对游客的变相掠夺，形成了“进来就别想轻易出去”的畸形商业模式。这种杀鸡取卵的做法，不仅损害了游客体验，更在社交媒体时代迅速反噬景区口碑。景区高价已不仅是经济问题，更演变成为一种信任危机。

龙潭大峡谷的逆袭路径，恰恰击中了旅游行业痛点。其成功不在于营销技巧或资本运作，而在于回归了旅游服务的本质——对人的尊重。建立价格听证会邀请游客参与定价，商业部门严格巡查杜绝高价，与乡镇物价保持一致。这些举措看似简单，对抗的却是整个行业的“潜规则”。

值得注意的是，这种平价策略并非临时促销，而是持续8年的长期承

诺。当旅游消费从“卖方市场”转向“买方市场”，唯有真正以游客体验为中心的经营理念才能赢得市场认可。

龙潭大峡谷出圈案例，为困境中的景区转型提供了可复制的路径。首先，需要打破“景区特权思维”，认识到游客不是待宰的羔羊，而是需要长期维护的客户。其次，应建立科学的定价机制，如价格听证会、成本公示等，用制度保障而非运动式治理来维持物价稳定。更重要的是转变营收模式，从依赖商品暴利转向提升整体服务质量与游客满意度。

1元冰棍拯救一个破产5A级景区，其意义远超个案本身。即使在高度商业化的旅游市场，真诚依然是最具竞争力的商业模式。当越来越多的景区加入这场“平价运动”，或许有助于推动旅游业从门票经济向体验经济的真正转型。

综合经济日报、新京报等
(业勤 整理)

火炬传递者与法治追光者



上海一中院砥砺前行30年·光影故事

30年光阴长卷的第二十二卷。

时任上海一中院民五庭庭长黎淑兰（现任上海高院审判委员会专职委员）记得那一天是2008年5月23日。“我很荣幸作为上海法院系统推选的火炬手。”

在黎淑兰看来，奥运精神中的公正、平等与法官维护公平正义的职责天然契合。

1994年6月，黎淑兰从老中院办公室调任民五庭，在老庭长带领下，大家实现了不少从0到1的突破。

1999年，上海一中院迎来全市首起电视直播庭审——某木地板品牌不正当竞争案。2008年，黎淑兰审理一起涉外商标侵权案件，实现上海法院首次无延时网络视频直播。黎淑兰审理过诸多“全国首例”“上海首例”，多起案件入选最高法院公报案例，她自己也成为“全国优秀法官”。

从文字图片类案件到AI、数据权益等新类型案件，知识产权审判难度不断加大。她坦言：“就像当年边学习边办案一样，现在更要紧跟时代步伐，把握时代脉搏。”

药师“挂证”顽症，亟需下“猛药”医治

□ 舒爱民

近日，国家医保局公布定点零售药店药师涉嫌“挂证”情况。此次公布的出现在多家定点零售药店药品费用明细中的药师超过9000人，6人涉嫌在百家以上药店“挂证”，其中“挂证”机构数最多的药师疑似在198家机构“挂证”。

“挂证”乱象背后，是多重利益链条的疯狂博弈。一方面，部分药店为逃避执业药师配备监管，以高薪吸引药师“租证”；另一方面，持证者受利益驱动，甘愿将资格证书沦为牟利工具。这种“人证分离”的模式，使得处方药审核形同虚设，患者用药安全失去保障。更严重的是，虚假执业药师信息流入医保系统，导致医保基金被违规套取，损害公共利益。

药师“挂证”之所以屡禁不止，根源在于供需矛盾与监管短板并存。我国零售药店数量庞大，而执业药师队伍存在显著缺口。数据显示，尽管近年来执业药师注册人数持续增长，但仍难以满足每家药店至少配备一名药师的

需求。在此背景下，部分药店铤而走险，通过“挂证”填补空缺；同时，监管手段滞后、惩戒力度不足，使得违法成本远低于收益，进一步助长乱象蔓延。

根治顽症，需以重典治乱，构建长效治理体系。首要之举是提升违法成本，对“挂证”者与涉事药店实施“双罚制”。国家药监局已明确将“挂证”行为纳入信用黑名单，撤销注册资格并追究刑事责任。未来更应联合医保、市场监管等部门，对涉事药店暂停医保结算、吊销经营许可，形成强力震慑。其次，强化技术监督手段，借助医保结算数据筛查、电子处方系统等数字化工具，实时追踪药师在岗情况，打破地域壁垒。

再者，需从根源破解药师短缺问题，各地可因地制宜推行药店分级制度，允许过渡期内以药学技术人员替代执业药师；同时，加大执业药师培养力度，优化继续教育体系，提升职业吸引力。