

编辑部：

春节假期返程，三亚飞往北京、上海等城市的机票价格冲高至万元区间，引发广泛热议。这一现象既是旅游市场强势复苏的直观体现，也暴露出海岛交通供给与集中出行需求之间的阶段性矛盾，更提醒我们：繁荣的文旅市场，既要尊重市场规律，也要守住民生底线，在效率与公平之间找到平衡。

从市场逻辑看，机票价格大幅波动，本质是供需错配的集中显现。作为国内首选的避寒目的地之一，三亚春节期间客流量集聚效应显著，叠加海岛地理特性，进出通道高度依赖航空运输。假期尾声集中返程，瞬间放大运力缺口，经济舱快速售罄，剩余高端舱位价格随之上浮，符合市场化定价机制。同时，节前节后航线价格“冰火两重天”，也说明市场在自发调节客流，并非无序涨价。

万元机票虽有成因，却触动了公众对出行成本的心理预期，也折射出交通保障与文旅服务的短板。一是运力弹性不足，机场保障能力、航线时刻调配难以应对极端峰值；二是出行结构单一，航空、水路、陆路联运效率不高，旅客缺乏替代选择；三是信息引导滞后，错峰出行、中转方案等惠民提示未能有效覆盖，加剧了焦虑情绪。

旅游旺季的价格波动，考验的是治理能力与服务温度。对民航与交通部门而言，应进一步健全旺季应急保障机制，优化航班审批与时刻调配，推动海口、三亚等机场协同分流，用足用好增量运力；要加快构建多元交通体系，提升琼州海峡通行效率，完善“空铁联运”“空水联运”服务，以多样化供给缓解航空压力。对于平台与企业，须坚守合规经营底线，严格执行票价备案制度，杜绝囤票、恶意加价等行为，把明码标价、诚信服务落到实处。

化解“天价机票”困扰，需要推动文旅市场从集中度假向分时休闲转型。通过带薪休假落实、错峰出游激励、淡季产品创新，分散旺季客流压力；同时推动海南旅游全域化发展，均衡岛内资源承载，避免客流过度集中于三亚等单一区域，从需求端缓解峰值冲击。

火热的旅游市场，是中国活力生动的注脚。让出行更顺畅、消费更安心、体验更美好，既要发挥市场在资源配置中的决定性作用，也要更好发挥政府引导、行业自律、社会协同的合力。以三亚“万元机票”为镜，补短板、优服务、畅循环，才能让文旅复苏的红利真正惠及每一位出行者。

记者王伟于海口  
2026年2月27日

□ 本报记者 刘成

# 和美乡村入画来

## ——青岛西海岸新区探索片区化推进乡村振兴

2月6日，以“悦享新年 畅游山里”为主题的2026杨家山里青岛乡村乡村振兴片区滑雪节暨乡村文化节在青岛西海岸新区月季山冰雪大世界启动，“魅力滑雪游”“暖冬小院游”等30多项冬季文旅活动为乡村文旅注入动力。

从冬季门可罗雀到四季皆有客来，变化背后，是青岛西海岸新区探索片区化推进乡村全面振兴的深刻实践。通过引入专业团队建立一体化运营机制，打破村庄壁垒、整合盘活资源，实现片区内部设施互联、产业互促与人才互动，全面激活乡村可持续发展的内生动力。

### 面上开花

几年前，走进青岛西海岸新区的乡村，常会看到这样的景象：有的村庄村容整洁、风景如画，如同精致的“盆景”；然而，驱车不过数里，邻近的村庄却面貌迥异，发展迟滞。

这种“点上出彩、面上不均”的状况，是许多地方美丽乡村建设的共性难题。对此，西海岸新区打破行政区划和资源壁垒，推动乡村全面振兴从“单点突破”向“片区联动”提升。

自2017年起，该区将美丽乡村建设作为重要抓手，累计打造190余个美丽乡村示范村，完成了从无到有、从有到优的积累。在“点”上开花的基础上，通过规划衔接、基础设施互联等举措，逐步建成4条各具风情的美丽乡村精品线。“一条线就是一条风景带，也是一条产业走廊，实现了从‘盆景’到‘风景’的第一次跨越。”西海岸新区农业农村局副局长范瑞非坦言，线条式的连接仍显薄弱，资源整合的深度与市场开发的广度依然受限。

质变始于2022年。青岛在全国首个提出乡村振兴片区概念，为了把分散的美丽村庄升级为功能互补、产业协同、治理一体的发展共同体，制定了“全域布局、梯次培育、连片打造、整体推进”的策略。在选址上，优先聚焦资源特色鲜明、基础设施较好、产业基础扎实的区域，确保“起步稳、能见效”；在规划上，摒弃“千村一面”，强调“一片区一主题”，编制“多规合一”的片区总体规划，统筹生产、生活、生态空间。

“过去‘单打独斗’时，各村资源分散、同质化竞争问题突出，我们因地制宜‘一盘棋’布局，对10个自然村连片规划、系统建设，有效提升了整体环境和旅游体验，民宿、农家宴、滑雪场等业态纷纷被吸引过来。”铁山街道党委书记祝增建说。

一点突破，点亮全局。截至目前，西海岸新区已建立起包含4个省级、4个市级、13个区级示范片区的“4+4+13”三级梯次创建体系。曾经孤立的美景被有机串联，资源要素在更大范围内流动配置，规模效应和品牌价值开始显现，乡村实现了从“点上出彩、线上美丽”到“面上开花”的跨越。

### 攥指成拳

片区建好了，但“美丽的风景”如何才能持续转化为“繁荣的经济”？

景点、民宿、餐饮、种植园各自为政，资源分散难以统筹，无法形成消费闭环；“政府干、村民看”“有建设、缺运营”的矛盾，制约着片区从“一时美”迈向“持续兴”……曾经，杨家山里、画美达尼等片区内，虽有各具特色的村庄和企业，却面临着“各唱各的调、各赚各的钱”的窘境。

针对这一挑战，西海岸新区坚持政府引导、市场主导，以专业化的团队运营取代分散化的“单点经营”。

面对区域内80余家经营主体各自为政的局面，杨家山里片区引入青岛融源杨家山里投资发展有限公司作为片区运营主体，打造“易游



青岛西海岸新区铁山街道杨家山里乡村振兴片区风景如画。（资料图片）

山里”线上综合服务平台，将精品民宿、生态采摘、红色研学、农家宴等分散资源“一网打尽”，游客只需指尖轻点，便能实现吃住游娱一站式解决。

“以前玩得自己做攻略，东奔西跑很麻烦。现在在一个平台上就知道吃什么、玩什么，太方便了。”游客王宇的体验，道出了数字化串联带来的便捷。

对商户而言，该平台更是价值提升的通道。民宿主理人杨圆说：“接入平台后，由融源公司统一营销、集中引流，我们的人住率全年平均提升了近20%，和片区内其他业态组成了利益共同体。”

平台也兜起了农户的收益，樱桃种植户杨玉梓笑道：“平台保底收购，统一打‘杨家山礼’品牌销售，我们的樱桃每斤能多卖两三元钱，心里特别踏实。”

在张家楼街道的画美达尼片区，整合的妙招则是组建了一个“价值同盟”，推动成立了“画美达尼乡村俱乐部”，将主运营公司、村集体、入驻企业及艺术家联盟等全部纳入。“加入俱乐部后，平台统筹资源，我们的油画通过数字商城卖向全国，线上销售额已占总营收的30%。”青岛绿泽画院有限公司总经理匡俊说。

“片区实行‘811’利益分配模式，即运营收益的80%用于整体运营，10%反哺村集体基建，10%注入惠民基金。2025年，俱乐部成员单位营业额平均增长超40%。”张家楼街道乡村振兴办公室负责人刘凤军说。

无论是杨家山里的“一张网”，还是画美达尼的“俱乐部”，本质都是通过市场化运营，将片区内部零散的项目与资源编织成有序循环、价值倍增的有机整体。这种内部整合产生了显著的“化学反应”：资源利用从低效闲置转向高效盘活，产业形态从简单相加转向深度相融，村民角色从旁观转向参与。

### 全域共舞

当杨家山里、画美达尼、山水藏马等一个个乡村振兴片区通过市场化运营“火”起来后，一个更大的课题摆在了面前：新区13个特色各异的片区之间难免存在资源同质、客源竞争、营销

分散的潜在矛盾，如何打破片区之间的无形壁垒，实现从“单点突破”到“全域融合”，成为西海岸新区乡村全面振兴迈向更高层次的必答题。

2025年，西海岸新区出台《乡村振兴片区一体化联动运营实施方案》，由区属国企和民企共同组建区级运营公司，打造“区—镇—村”三级联动运营平台，统筹推进13个片区一体化联动运营，在利益联结、节点联动、数字赋能、人才支撑四大领域精准发力，凝聚乡村资源形成运营合力，增强乡村内生发展动力。

“我们推动片区联动，搭建共享平台，目的是让分散的资源产生聚合反应，让片区的‘单打冠军’整合成乡村全面振兴的‘团体金牌’。”西海岸新区农业农村局局长彭善亮说。

该区还建立“西海漫记”平台作为线上综合运营载体，通过“数字引流+活动留客+业态富民”实施路径，一方面发行可跨片区、跨业态通用的文旅消费券，券核销率高达95%，直接刺激了二次消费。另一方面一改以往各办各节的分散局面，通过“西海漫记”平台统筹策划，打造了“月月有主题、季季有爆点”的全年节点矩阵，每年超100场活动，将“半城半乡、陆海相拥”的资源禀赋转化为全域发展的竞争优势。

“2025年，我们片区的红枫文化节创新融合了露营、非遗手作等元素，吸引游客达56万人次，同比增长40%，这离不开全区线路推广带来的外部客源。”刘凤军说。



截至目前  
青岛西海岸新区已建立起  
“4+4+13”三级梯次  
创建体系。

包含：  
4个省级  
乡村振兴  
示范片区  
4个市级  
乡村振兴  
示范片区  
13个区级  
乡村振兴  
示范片区

如今，一条条跨片区的精品旅游线路将乡村全面振兴的版图延伸得更为宽广。张家楼街道画美达尼片区围绕“游山里 画达尼”主题，系统构建了三条定位清晰、特色互补的游览线路，既独立成趣，又协同联动，将片区资源转化为多层次、可体验的文旅产品体系，有效延伸了游客停留时间与消费链条。

市场的“蛋糕”在联动中做得更大，每个片区分享的收益也水涨船高。2025年，杨家山里片区接待游客100万人次，旅游收入突破1.4亿元，带动村集体增收200万元；画美达尼片区全年接待游客超200万人次，带动消费1.2亿元；藏马镇山水藏马片区接待游客超40万人次，海青镇海青茶山片区带动村集体增收80万元，全域振兴的活力竞相迸发。

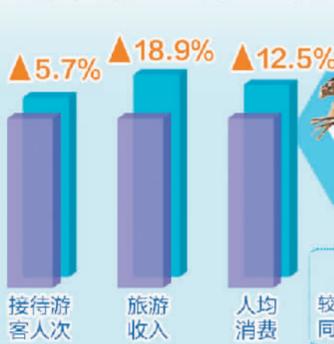
乡村振兴，关键在人。西海岸新区着力培育本土“新农人”，推出“雏雁星火”人才回引计划。该计划以“镇选村聘”为机制，面向社会公开选聘本村户籍高校毕业生回村任职。通过选拔，首批已有72名青年人才返乡上岗。

“片区一体化联动运营，是破解资源分散难题、激活乡村内生动力的关键一招。”彭善亮说，“当前，乡村全面振兴正从单个片区的基础建设，向多个片区的协同跃升稳步迈进。下一步，我们将持续深化这一模式，不断打通城乡要素流通壁垒，推动城乡发展深度融合，让村民的腰包越来越鼓，乡村产业越来越旺。”

# 景区联动勾勒消费新图景

本报记者 商瑞

## 2026年春节假期 天津市东丽区旅游景区、景点



游客们在天津欢乐谷体验雪圈滑雪。（资料图片）

随着“冰雪经济”悄然升温，传统年味正被赋予崭新的时代内涵。天津向来不乏冰雪之趣。春节期间，天津东丽区欢乐谷的雪坡与滑梯上挤满了嬉戏的孩童。他们乘着雪圈飞驰而下，欢声笑语在晴空下回荡。

春节假期，天津欢乐谷推出以冰雪为主题的“闪耀冰雪节”，打造系列沉浸式新场景。园区引入手游“蛋仔派对”，游客可在“蛋仔雪场”尽享冰雪乐趣。冰雪节期间还推出趣味“津币”互动挑战，游客通过与动漫人物演员互动游戏赢取津币，用以体验非遗手作或兑换精美礼品。

天津华侨城实业有限公司欢乐谷分公司市场部副总监刘其杉介绍，园区围绕“欢乐冰雪+非遗演艺”双线开展主题活动。春节假期，园区日均接待游客超1万人次，总收入同比增长超40%。

春节的欢乐不仅源于冰雪，鲜花同样备受青睐。天津东信花卉科技有限公司展厅负责人王茹利介绍，今年暖冬让颜色鲜艳的花卉走俏，蝴蝶兰销量最佳。为满足春节期间在岗员工需求，企业推出“鲜花进基层”服务，将芬芳送往一线。

在天津市妇联迎宾大厅，两侧三层展架上，蝴蝶兰淡紫轻盈、杜鹃红火似霞、君子兰墨绿挺拔，30多个品种争奇斗艳，价格从10余元的多肉植物到百余元的幸福树不等。瞄准春节市场，东信花卉举办了10多场联展，零售量近千盆。

假日经济正为东丽区带来新的发展机遇。东丽区推动农商文旅体融合发展，依托游乐设施、温泉等资源，推动旅游从单一观光向深度文化互动转型。

春节假期，位于东丽湖畔的观湖城堡旅游

度假区推出以盛唐文化为脉络、深度融合天然温泉的实景演艺项目。观湖城堡酒店品牌经理王磊介绍，项目突破传统温泉单一休闲模式，着力营造全域唐风景观，做到移步换景、处处成画，构建“温泉+文化+演艺+消费”全链条服务。酒店还为游客提供汉唐风格浴服，让游客沉浸式感受汉唐文化魅力。

目前，东丽区围绕重点景区及节庆活动，持续优化服务供给、完善配套设施，通过丰富业态、提升服务、强化保障，全方位提升游客体验与区域文旅美誉度。

数据显示，2026年春节假期，东丽区旅游景区、景点接待游客人次较2025年同期增长5.7%，

旅游收入增长18.9%，人均消费增长12.5%。重点监测的商贸流通企业客流量同比增长19.6%，营业额同比增长13.5%。

东丽区文化旅游体育局局长魏俊香介绍，东丽区正打造“东丽湖畔欢乐季——周末有约”文旅品牌，通过举办欢乐跑、自行车赛等体育赛事，以及音乐节、冰雪节等文化活动，引领假日消费热潮。

2026年，东丽区将充分发挥东丽湖自然资源优势，紧扣假日经济，深化农商文旅体融合，推动区内景区联动营销，全年策划四季主题文旅活动，举办高品质赛事，持续提升区域文旅品牌影响力。



近日，浙江省诸暨市马剑镇金村举行了一场热闹非凡的新春舞龙灯活动，村民在“板凳龙”的腾跃盘旋下，祝福国泰民安。据了解，这条“板凳龙”总长约238米，由108节板凳组成，每节都装饰着不同的图案，人们在欢乐的氛围中感受传统文化的独特魅力。方成摄（中经视觉）