

# 安徽黄山成国内首个“先游后付”景区

## “信用游”、景区数字化探索步伐加快

■中国城市报记者 张亚欣

近日，黄山旅游宣布旗下所有商业启动“先游后付”信用游，打造“大黄山”信用旅游新模式。游客只需登录专属页面，就可以0元预订景区门票、索道票，免押金入住酒店。这意味着安徽黄山成为全国首个可以先游玩后付款的景区。

在业内人士看来，黄山“先游后付”是对旅游行业的突破创新，推动旅游经济回归消费性服务，改变景区“店大欺客”的陋习，倒逼景区注重提升服务质量；有助于打破常规，推动更多景区与商家跟进，对旅游产业形成颠覆性重塑。但其推广并非一蹴而就，仍有待完善。

### 积极试水景区新模式

从今年国庆黄金周开始，黄山旅游就联合芝麻信用、途马科技等文旅服务机构在全域推出“信用游”，并将黄山风景区打造成为全国首个“先游后付”示范景区。目前，景区内已率先实现“先游后付”、减免押金等便捷消费服务。

黄山旅游发展股份有限公司董事长章德辉称，“信用游”将作为大黄山旅游环线内旅游服务的重点模式进行全面推广和应用，同时其也将借助与芝麻信用的合作，在接下来的文旅服务发展中继续拓展“先游后付”覆盖的景区数量及更多场景拓展。

据悉，所谓“先游后付”，即游客来黄山风景区可以0

元预订景区门票、索道票，先游后付、不用不付，灵活安排时间；免押入住酒店，住后极速退房，无需等待；还可以免押租车，先租后付；线上可以免押租用帐篷、无人机、自拍杆等旅行用品。

实际上，公开资料显示，早在2012年就有在线旅游平台推出了“先旅游后付费”的服务，但因市场反应平平，加上企业经营不善，最终以失败告终。

如今，黄山作为景区，率先“吃螃蟹”。值得一提的是，文化和旅游部2021年印发的《关于开展文化和旅游市场信用经济发展试点工作的通知》提出，将探索推出以信用为基础的产品和服务，向信用状况良好的消费者提供“先用后付”、“先游后付”、减免押金等便捷消费服务。因此，在不少业内人士看来，黄山作为全国首个“先游后付”景区，其模式无疑拓展了旅游消费场景、丰富了游客消费体验。

农文旅产业振兴研究院常务副院长袁帅在接受中国城市报记者采访时表示：“‘先游后付’模式打破了旅游业之前的传统商业模式，创建了一个新的旅游生态，在一定程度上尝试改变旅游行业存在的互不信任问题，塑造了旅游行业新信用体系，极具行业发展正向促进意义，也呼应了诚信社会和信用社会体系建设；同时倒逼景区推进自身景色打造、特色体验升级和服务质量改善，使其将游客摆在首位，从而促进旅游市场改革、带动旅游

产业转型升级并进一步刺激旅游消费。”

### 完善景区数字化体系

“先游后付”是景区在商业模式和流程上的再造，更是旅游企业数字化转型的新尝试。

近年来，随着“互联网+”、5G时代的到来，景区数字化逐渐成为一大时代课题。《“十四五”文化和旅游发展规划》更是明确，要加快推进以数字化、网络化、智能化为特征的智慧旅游发展。

在袁帅看来，景区数字化的建设来源于旅游行为过程、游客体验及景区管理业务需求，景区要实现智慧化建设，需满足四大刚性需求，即基础设施、管理决策、游客服务和宣传营销。“先由景区实现数字化为基准，并逐渐嫁接更多的旅游业周边产业及服务，这样之后，当越来越多的指标均以信息化的数据形式存在时，产业的数据价值才有望真正反映行业发展趋势。”袁帅说。

近年来，黄山景区数字化转型一直走在全国景区前列，服务更精准、产品更精彩，为探索新商业模式提供了良好的基础设施和市场环境。

据了解，除了“先游后付”模式以及配套的预约购票、电子导览、酒店民宿预定、购买特色商品等一站式服务外，此前，黄山还通过支付宝小程序以及平台提供的数字化能力，发力探索数字文创周边，上线的“首款数字文创纪念门票”，发售

16秒即被抢空；包含迎客松、臭鳜鱼等黄山及安徽文化元素的3D/AR数字纪念门票等一系列数字藏品也吸引了众多粉丝争相入手。此外，黄山还通过支付宝生活号展开内容营销，展现丰富山岳文化给游客“种草”；举办系列直播开启山岳景区云游模式，其中黄山、华山隔屏互动，主播云海谈奇石讲侠客，吸引大量网友围观；“城市邀请函”直播有超过94万目标游客涌入黄山直播间，带动黄山小程序访问量增长了194%。

相关业内人士称，通过不断探索“先游后付”模式，未来黄山或将进一步完善景区数字化体系，加快转型升级步伐，形成更加完备、多元的文旅产品架构。

### 应扬长避短进行推广

疫情防控常态化下，为推动旅游市场复苏，提振市场信心和活力，近年来各地政府、景区使出了浑身解数，推出了一系列带动发展、刺激消费的措施。如今，黄山更是成为景区“先游后付”的先行者。该模式是否值得在全国景区进行推广？

北京通州旅游行业协会秘书长杜山川告诉中国城市报记者，“先游后付”模式是具有可行性的，能否在全国范围内长期推广要看旅游消费者是否有这方面需求？以及旅游目的地、旅游产品供应商是否先行先试？

从另一层面看，亦有业内人士认为，景区“先游后付”模式属于旅游金融范畴，尽管能在短期内实现引流、变现，但对于注重服务细节、不可控因素颇多的旅游业而言，其可能带来的资金压力、主体矛盾等问题同样不容小觑。

“‘先游后付’模式存在标准未统一、不可控因素较多等问题，由此可能引发消费者、旅行社与景区等主体间的扯皮纠纷。”北京社会科学院研究员、中国人民大学副教授王鹏在接受中国城市报记者采访时指出，该模式的关键在于与信用体的结合，在于依托于数字技术、数字经济平台的情况下，能否与信用体系打通。解决这一点后，再结合支付手段、评价体系等形成有效的系统，让该模式真正运转起来。

在独立国际策略研究员陈佳看来，“先游后付”的产生是为了更好地服务青年消费者，同时助力旅游业信任体系的建立和完善，此前一些平台探索不成功更多是因为金融创新与旅游业衔接不充分、不完全。如果要扬长避短，在全国范围内推广，必须把握症结所在，即从金融与旅游的接口着手，真正把“先游后付”的服务流程搞清楚弄明白，把其中的风险节点拿出来进行优化，真正做好风控体系建设，实现多方共赢。

此外，袁帅表示，“先游后付”模式是文旅行业积极探索发展出路的例子，应鼓励相关主体尝试探索，但要理性慎重，不能冒进、盲目跟风。

# 河北省唐山市：以融资信用建设助中小微企业纾困

■孟燕 王佳丽

近年来，河北省唐山市认真贯彻《国务院办公厅关于印发加强信用信息共享应用促进中小微企业融资实施方案的通知》，深入落实《国家发展改革委办公厅 银保监会办公厅关于加强信用信息共享应用推进融资信用服务平台网络建设的通知》精神，依托唐山市信用信息平台，建设运行唐山市融资信用服务平台，率先对接联通省级节点，并融入全国一体化融资信用服务平台网络，持续推进信用信息归集共享应用，落实风险补偿机制，提升融资信用服务效能，与银行深度合作建立预授信模型，加速创新

推进工作进展。平台上线以来，已入驻金融机构（含分支）323家，上线金融产品214款，注册企业16万余家，促成放款金额350多亿元，以信用建设助力中小微企业纾困解难。

大力推进信用信息共享应用。依托“智慧唐山”云资源，持续迭代升级市信用信息平台及融资信用服务平台，全部完成三级等保备案。根据《信用信息共享清单》建立信息归集协调机制，结合市级职能权限，推动实现25类涉企信用信息数据归集全覆盖，并实现通过接口等方式常态化归集水电气、住房公积金、不动产等涉企信用信息归集共享和应用，目前共计归集各类信用信息数据15.2亿条。

着力提升融资信用服务效能。联合银保监、人行等部门，开发部署并上线运行融资信用服务平台，组织推动全市各银行业金融机构全部入驻平台。完善融资信用服务平台体系，推动市企业金融服务平台等各级各类融资信用服务平台和有关行业系统与融资信用服务平台对接，发挥信用信息“上传下达”枢纽作用，推动实现企业注册认证信息共享、融资成效数据一窗展示并统一向国家反馈。加强政策宣传推介，通过在各级政务大厅窗口开展政策推介、信用网站和公众号发布公告、新闻媒体广泛宣传等方式，全面推动中小微企业（含个体工商户）入驻平台；今年9月

份，结合疫情防控要求，在全市各地开展不同形式的“信易贷”接力推广活动，搭建企业与银行的桥梁，新增16050家中小微企业（个体工商户）入驻平台，融资信用服务平台品牌效应不断显现。

加快探索推动联合建模。基于唐山市平台归集的不动产、水电气、行政管理、政府采购等涉企信用数据和银行机构有关数据，推动与辖内有关银行机构开展联合建模，并率先与建行联合构建了预授信模型，实现通过平台为注册企业自动测算授信额度。在此基础上，正加快探索全流程放款工作，推动融资信用服务平台与金融机构企业注册、认证、授权查询书

共享，推动平台企业一次授权申贷、全流程放款，提升中小微企业融资便利度和体验感。

不断完善风险补偿机制。出台政府性贴息、风险缓释等支持中小微企业融资的政策措施，设立政府性融资担保机构10家，建立《唐山市中小微企业融资风险补偿资金池管理办法》，对符合要求的中小微企业开展银行信贷风险补偿，激励银行机构敢贷款、能贷款。对中小微企业开展信用评价，依托融资信用服务平台，建立向银行机构和资金池管理机构筛选推送“白名单”机制，提高推荐企业融资成功率，有效缓解中小微企业融资难、融资贵问题，助力中小微企业纾困发展。