

观点  
扫描



马拉松以其独特的包容性和广泛的参与度吸引了一大批爱好者。只有找到体育精神与商业化的平衡点,马拉松赛事才能健康持续发展,让马拉松爱好者真正畅意奔跑。

## 马拉松赛事管理不能松垮

岁末年初马拉松赛事密集,令人目不暇接,仅元旦一天,便有多地开启“新年第一跑”。然而,不少马拉松爱好者发现,热门马拉松参赛名额仍是“一签难求”,报名费竟也悄悄涨价了,甚至一个名额被炒到2000元。不少赛事还存在倒卖参赛名额的乱象,引起不少人的质疑和不满。

马拉松以其独特的包容性和广泛的参与度吸引了一大批爱好者。作为一种运动文化的传播方式,马拉松还在奔跑间传递着充满活力与坚韧的生活态度。

马拉松赛事报名费越来越贵的背后,有经济层面的因素。随着马拉松运动影响力增强、赛事规模不断扩大,组织和运营成本也随之增加,既包括奖金、赛道运营、物料开销等显性成本,也含有安保、医疗、营销等隐性成本。此外,部分知名马拉松赛事的开拓期结束,进入常态化运营阶段,相关补贴收入和赞助商的投入有所减少,导致赛事组织者需要依靠提高报名费来弥补资金缺口。不过,作为赛事运营最重要也是最具有持续性的赞助收入,才应该是决定赛事高质量运营的关键,也是经营者最应该下大功夫深耕的领域。

马拉松爱好者对涨价的质疑,归根结底来源于对价格能否跟上品质的担忧。不少资深跑友认为,报名费上涨完全在承受范围之内,但同时组织方应该提供与之匹配的服务水平和保障能力。不能让高昂参赛成本使马拉松越来越远离普通大众,甚至背离全民参与的价值追求。只有找到体育精神与商业化的平衡点,马拉松赛事才能健康持续发展,让马拉松爱好者真正畅意奔跑。

涨价或许情有可原,让马拉松爱好者感到难以接受的是倒卖参赛名额行为的泛滥。由于参赛名额的稀缺性,不少热门马拉松赛事中签率越来越低,一些跑者为了能够参赛,不得不购买高价的慈善名额或赞助商名额,甚至从黄牛手中购买名额,这无疑增加了参赛者负担。这种现象不仅有损赛事公平,也使得这项大众运动参与门槛变高,影响了普通爱好者的热情。尽管不少赛事对倒卖行为推出技术手段加以限制并作出严厉处罚,但此类行为仍然屡禁不止。公平性是体育赛事的生命线,有关方面应该有效制约倒卖名额现象,维护参赛者相关权益。

刘莉来源:经济日报



从长远来看,宠物领养领域所面临的问题,促使我们深入思考类似“粗放式公益”该以何种姿态与现代社会实现有效“接驳”。这不仅关乎宠物领养的健康发展,更涉及社会的整体和谐与进步。

## 警惕“猫贷”背后的猫腻

随着养宠风潮的盛行,一批以“免费领养”为噱头、实则让人“贷款买猫”的商家出现了。他们在人流量较大的商场开设宠物领养馆,利用人们的爱心和对宠物的喜爱推出所谓的“免费领养”模式。然而,这背后隐藏着诸多猫腻,其中“猫贷”现象尤为值得关注。(1月5日南风窗)

以领养取代购买,为流浪动物营造一个温馨的港湾,这一行为饱含着对生命的尊重与呵护。但“猫贷”的出现却让这一美好愿景变了味儿,其本质是商家利用消费者对宠物的喜爱,以“免费领养”为幌子,诱导消费者签订贷款合同。商家通过提高宠物用品价格、设置高额违约金等方式,将活体成本和宠物用品成本都转嫁到“猫贷”之中。

在实际操作中,消费者往往在不知不觉中陷入了“猫财两空”的境地。许多消费者在领养小猫后,遭遇了小猫死亡的悲剧。同时,他们还要承担每月多达数百元的宠物用品费用。

事实上,商家的行为已背离了消费者权益保护法等相关法律的要求。商家在销售宠物和宠物用品时,应遵循诚实信用原则。其故意抬高价格、设置高额违约金,属于欺诈行为。消费者在购买宠物和宠物用品

时,有权获得公平交易的权利,商家行为无疑剥夺了消费者的公平交易权。

商家在销售宠物时,若存在“星期猫”等问题,也与动物防疫法的规定相悖。商家在销售前应确保宠物健康状况良好,符合防疫要求。刻意隐瞒宠物健康状况,将有健康问题的宠物销售给消费者,不仅危害消费者的权益,亦可能对公共卫生安全造成隐患。此外,商家还涉嫌违反合同法。商家通过签订合同的方式,将不合理的条款强加给消费者。比如在宠物死亡后,消费者仍须支付高额违约金,这违背了合同的公平原则。

不能任由不良商家明目张胆地进行诱导消费和虚假宣传。政府应尽快完善相关法律法规,明确宠物领养的标准、流程以及各方的权利义务。

政府还可以建立宠物领养信息共享平台,将宠物领养的详细情形进行公开,包括宠物的健康状况、领养记录、商家的信誉等,让消费者得以通过平台查询宠物领养的相关细节,避免因信息不对称而遭受欺诈。

面对“免费领养”的种种猫腻,消费者也要提高自我保护意识,了解宠物领养的相关知识,选择正规的宠物领养机构。

孔德淇来源:羊城晚报



景区减免门票,让每一个对历史馈赠心怀好奇和敬畏之人都能自由进出,则彰显了景区的公共属性,让我们共同的文化遗存真正为每个人所共享,从而得到文化和精神上的滋养。

## 为滕王阁景区点个赞

新年第一天,滕王阁景区“上新”。据报道,1月1日,滕王阁景区“还江于民、还岸于民、还景于民”及北扩工程项目竣工,正式对外开放。扩容后,滕王阁景区总面积扩大到约700亩,弥补了以往游客“近江却不见江”的遗憾。

更引人注目的是,滕王阁景区的总面积虽然增加了,收费的核心景区面积却做了“减法”,景区约九成区域全部免费向游客开放。而要想进入核心景区,免门票的门槛也并不高——只需背诵《滕王阁序》全文。

这一增一减间,实现了双重意义上的“还景于民”。不出意料,消息一出,很快迎来人们的叫好。

短期来看,景区免门票或造成运营方收入锐减,带来一定的运维压力;但从长期看,却为景区带来好感和客流量。在文旅竞争如此激烈的当下,两者的转化力和影响力都不容小觑。而且,随着全民旅游时代的到来,

人们对旅游品质的需求愈加高涨,更加追求个性化、沉浸感和差异性。

若再往深里思考,景区减免门票,让每一个对历史馈赠心怀好奇和敬畏之人都能自由进出,则彰显了景区的公共属性,让我们共同的文化遗存真正为每个人所共享,从而得到文化和精神上的滋养。

尽管并不新鲜,但滕王阁景区的这一探索依旧值得点赞。因为,打破路径依赖、走出“舒适区”,需要很大的勇气与智慧。这不仅意味着要直面现实,对新形势下的文旅发展有清醒的认识和判断;同时还应直面自我,摒弃“躺赢”心态,承认自己的短板和不足,积极求新求变。虽然滕王阁景区尚未公布景区游览“新玩法”,但从其他先试者的探索来看,无论是提升旅游服务,还是拓展新业态项目等,无一不需要付出大量的心血和努力。

王丹来源:光明日报