

评论

# 三导游“强迫交易”被判刑，治文旅乱象就该这么刚



评论员 张泰来

3名导游因为“强迫交易”受到刑事处罚。

近日，黑龙江省文化和旅游厅发布信息，导游乔某、宋某、高某三人在哈尔滨至亚布力、雪乡途中，以言语威胁方式强迫游客购买自费项目，涉嫌“强迫交易罪”，均被吊销导游证。乔、宋二人被判处有期徒刑七个月，并处罚金

7000元，高某被判有期徒刑七个月，并处罚金6000元。

因为强迫游客购买自费项目，乔某、宋某、高某三名导游付出了沉重代价，不但丢了饭碗，还因涉嫌刑事犯罪锒铛入狱。如此重罚可谓大快人心，不仅帮受害游客出了一口恶气，更彰显出当地打击文旅行业违法乱象，维护文旅市场秩序的决心。

导游强制购物、强迫交易等乱象存在已久，多次整治而效果不彰。违法成本过低，是一个重要原因。

导游“强迫交易”，这事不小。我国刑法规定，以暴力、威胁手

段，实施强买强卖商品的，或者强迫他人提供或者接受服务的，构成强迫交易罪；情节严重的，处三年以下有期徒刑或者拘役，并处罚金；情节特别严重的，处三年以上七年以下有期徒刑，并处罚金。

遗憾的是，虽然于法有据，但对导游“强迫交易”真正施以刑罚处罚的却少之又少。从2018年全国首例导游强迫交易入刑案判决至今，被公开报道的类似案件，只有寥寥数起。

现实中，对于导游“强迫交易”的处罚，多以经济处罚为主。一些地方对于导游“强迫交易”等

违法乱象，非但没有严厉处罚之心，反存包庇回护之意。一旦发生类似事件，往往罚款了事，最多不过是吊销涉事导游的导游证。这样的处罚，很难对违法分子形成有效震慑。等“风头一过”，被处罚的企业、导游换个“马甲”就能重返市场，各种旅游乱象也随之卷土重来。

文旅行业属于服务业。行业的蓬勃发展，既离不开优秀的旅游产品，更离不开良好的口碑和名声。尤其是当下，人们对旅游的要求更高，不仅要看到美景，吃到美食，更要有良好的旅游体验。某地如果频频爆出宰客、导游强迫

或者变相强迫购物这样的事，势必会降低其美誉度，影响到客流量。

从这个意义上说，打击文旅违法乱象，不仅是维护游客合法权益的必然要求，更是维系文旅产业长远发展的应有之举。针对导游“强迫交易”，执法部门就应该刚一些，该出手时果断出手，该强硬时绝不手软。

当然，导游“强迫交易”屡禁不止的原因是多方面的，对其治理也难以“一招鲜，吃遍天”。在加大处罚力度的同时，也需要从治理不合理“低价游”，改革导游薪酬体系等方面入手综合施策。

一年卖出30万只狗，一个村有120家宠物养殖场

# 养貂村腾笼换“狗”，干出产值过亿大生意

文/片 李其峰 实习生 康聚恺 临沂报道

## 大家开会一合计 有的赚那就干

胡德银可不是吹牛。从养马庄村两委今年统计的数据来看，去年村里这块占地1000亩的养殖园区里，400余位养殖户共开了120家养殖场，有规模数十只种狗的“夫妻店”，也有五六百只优质犬的标准养殖基地，全村去年一共卖出去30多万只狗。

“俺这个村，养百余只狗的场子就有三十多家。”介绍起村里的“养狗大户”们，胡德银如数家珍。要问为啥村里出了这么多养狗能手，胡德银颇得意地翻出手机里的照片展示，“我们可是养了40多年的水貂和狐狸，养小狗还不简单”。

1972年，村里几位农户从外地带来2只种貂，试养成功后的几年，在全村组织起了养殖技术交流。“从生活习性到配种产崽，当时全村老少爷们聚在一块出主意，硬是让这些“洋货”在我们村里扎了根。”胡德银说，鼎盛的时候，全街道16个村有2100多人都在从事养殖业。

“后面动物皮毛订单下降，卖不动了，我们搞养殖的也没利润赚。”胡德银说，从2016年开始，村里养水貂和狐狸的农户就变少了，搞了半辈子养殖，如今咋找出路？

大家伙都在犯愁的时候，农村大集上的卖狗小摊，给村里几位养殖大户提了醒。在了解市场后，村里几个人算了算账：水貂一年就产一窝，幼崽饲养周期少说半年，这狗崽一年两窝，断了奶就能送出去卖。

有了点子，村委把几个大户拉过来开会一合计，有的赚，那就干！

2017年开始，养马庄村原本做毛皮生意的养殖户们开始转型养狗，昔日的风光又逐渐出现在公众视野。村民们“腾笼换鸟”的结果，是再次鼓起来的腰包和2023年全村超1.8亿元的产值。

临沂沂河新区朝阳街道的养马庄村，初冬的寒风扑面，胡德银缩紧了脖子，哈着热气，从怀里掏出养殖场大门的钥匙，一头钻进种狗大棚。

“背毛纯色、四腿有劲、两耳略尖，这批小家伙得卖出个好价。”从狗栏拎出一只还未断奶的柯基犬，胡德银怎么看怎么喜欢。“去年我这个场子卖掉2000多只狗，交易额到了120多万元。”看着从淮安赶来的采购商的惊讶表情，胡德银赶紧挥挥手，“就这，在俺们村都排不上号。”



胡红科饲养的“明星种犬”“小男孩”。

## 一只狗叫价48万元 引来“业内大咖”落户

从成熟的养貂转型到养狗，开始村民们戏称是“隐姓埋名”。可如今“养马庄”在宠物狗界，名气可不小：开封狗市、北京通州狗市、鞍山狗市和成都狗市，全国几个大型的宠物集散地，在如今的养马庄村，随处可见挂有这些地方牌照的车辆停靠。

这些年，大部分是奔着村里“明星种犬”——“小男孩”来的。“这只种犬今年有人出价到48万元，它也是我手里配价最贵的种犬，‘出场费’就要1万元。”在临沂新起点种犬借配基地，经营种犬借配生意的胡红科有些得意地介绍着他饲养的卡宾犬“小男孩”。

两年前，胡红科花了近30万元买下它，无论是血统、形体还是性格，都是繁育种犬中的极品。优秀的品质让“小男孩”闻名养狗圈，从今年开始，各类演出展会、广告接单不断，全国各地前来配种的客户也已经排到了2025年5月。

老家辽宁鞍山的胡红科，如今在临沂市经营着两家配种基地，过去几年里从鞍山来往临沂

数十次。今年年初，他干脆把自家生意搬到临沂市。

“2021年起，村里的养殖户陆续联系我，希望我能把优质的种狗带到村里借配。”胡红科说，刚来村里时，养殖园里的宠物狗质量整体偏差，市场价格提不上去，育种方面也需要精进，但1000亩养殖园区的规模让他看到了市场空间。回鞍山后，他准备了30条各类优质种犬带往临沂，这也是他第一次带这么多犬种去往外地。

村民有了优质种狗，出栏犬种的质量和经济效益也越来越好。“今年年初村里人跟我反映说雄性种犬配价太贵，我盘算了一下今年村里需要配种的数量，决定干脆把生意搬到临沂来做，用省掉的来往路费去降低配价，也减少了运输过程中给种犬带来的风险。”到了今年年中，胡红科已经带200余只优质种犬驻村，成为“新养马村人”。

在胡红科的视角里，养马庄村能把宠物狗养殖做大是有原因的。“这里以前是做毛皮动物养殖的，比起以往复杂精细的饲养程序，狗的养殖难度对他们来说简直是‘小儿科’。”技术有支撑，村里人做生意的豪爽也让胡红科心

仪此地。“这里的人都‘识货’，了解优质种犬的市场价格，做起生意来也省心。”

送走当天的客商，胡红科也开始着手准备带着“小男孩”去参加下一个全国宠物狗展。越来越多的人通过它了解到了养马庄村养殖园区，“小男孩”的步子越走越远，“临沂种狗”的牌子也越叫越响。

## 30亩交易市场在规划 “养狗村”盘算着大梦想

“老铁，你稍等一下，你要看的那只比熊这里有。”说话间，李言涛的助手从隔壁养殖基地找来顾客需要的犬种，在直播间定好价后，李言涛从养殖户手中买下了犬种，送往客户目的地。

在全网拥有超40万粉丝的李言涛，在网络平台上从事着宠物活体售卖工作。今年10月15日，他把工作室搬进了养马庄村。“在老家费县的时候，因为没有那么多品类的犬种，店铺的销量一直上不去。”在得知临沂还有大规模宠物犬养殖园区后，李言涛当天便驱车赶来，看完养马庄村的养殖规模，他兴奋得整宿没睡好，“感

觉有海一样的商机在向我招手”。

有村里丰富的犬种做支撑，靠自己在平台上的影响力，李言涛在网络上来给来自全国的客户牵线搭桥买狗，店铺的销量也在这个月创下新高。这种“前店后厂”的模式，也给村两委提了醒：在保持传统的养殖模式下，是不是也可以把销售店铺开进村里来？

养马庄村的犬种多年来一直由外地客商前来采购，再由他们售卖至全国。村民虽然养殖技术精进，但相对于宠物犬出售的高价，他们的利润率并不高。

在今年，临沂市畜牧发展促进中心专家为村子的困局支了招：成立行业协会，保持合作竞争；品种结构优化，打造品牌效应；开拓销售渠道，打造销售集散中心。

实践出真章，李言涛工作室的这个实例，验证了专家意见的可行性，也给村里人打了样。

在11月初的村两委会后，全村上下做出了三个决定：一是在村里办电商培训班；二是在村头盖一座30亩的宠物交易市场；三是在村里成立宠物行业协会。

“年轻人有想法，老一辈有技术，网络直播虽不是什么新鲜事，但在各大平台打造线上宠物市场还是大有可为。”养马庄村党员活动室里的桌上，摆着厚厚一沓草案。看着规划好的养殖场平面图，村党支部书记孙青信心满满：“明年年初我们村里的协会即将成立，由养殖大户带领，交流养殖售卖经验，划分了售价范围、共享市场资源。”

对于未来的发展方向，村里的年轻人和老年人都很支持。“年轻人想法多，脑子转得快，他们做电商销售，效果比只会在家里养狗强。我们就想弄一个大一点的狗市，把咱们养马店村、临沂的种犬品牌打响。全村有这么多好的犬种，知名度上去了，往后的出售价格也就上去了。”

在村前头规划出的宠物交易市场建设用地上，胡德银每天都回来转一转，他和村民所期待的“万犬同吠”盛景，也从设计图中徐徐铺开。