



□记者 孟一 通讯员 杨国庆 报道  
▲在水泊梁山风景区,以“沉浸式、互动化、剧情化”为核心的“运营基因改造”正在进行。

## 济宁优化园区政务服务 一季度累计服务重点项目382个

□记者 郭炉 实习生 傅宇杰 报道  
本报济宁讯 记者近日从济宁市召开的新闻发布会获悉,今年一季度,济宁已累计服务省市重点项目382个,平均为每个项目节约开工时间30天。

行政审批服务局立足全市“1+15+N”产业园区发展布局,部署了六大重点工作任务,推出12项务实管用、具体举措,全力打造全省一流园区政务服务环境。

推行前置预审,打造项目落地“快车道”。建立多部门联动的预审会商机制,实现园区重点项目、招商引资项目预审服务全覆盖;组建由发改、规划等部门专家组成的专业团队,对省市级重大项目实行“一事一议”专项服务,护航重点项目实现“拿地即开工”或“策划即启动”。

强化数智赋能,打造园区政务“加速器”。在全市一体化政务服务平台搭建园区服务专区,集成产业项目审批、企业经营服务等功能,提供7×24小时不间断智能咨询服务;对施工许可等高频事项推行AI辅助审核,大幅压缩审批时限。

强化跟踪保障,织密项目推进“防护网”。创新推行“证照闹钟”智能服务,提前1-3个月对企业各类证照到期延续、项目立项等关键节点自动提醒。建立项目分类推进动态管理机制,对园区内项目实行三类分级管理,为省市级重点项目、产业链核心项目配备“一对一”项目管家,跟踪项目推进。

推行服务下沉,打造园区“一刻钟服务圈”。精准梳理园区企业办事需求,发布园区高频政务服务事项清单,推动审批事项、政务服务资源向园区下沉;在园区政务服务中心设立专门办理窗口,减少企业办事跑腿成本;搭建园区“一站式”综合服务平台,为企业提供全流程增值服务。

深化制度创新,助推园区项目高质量发展。聚焦园区企业实际需求,开展两项针对性试点改革:支持各乡镇县试行工业标准厂房预售改革,参照相关办法对符合规划、建设进度等条件的工业标准厂房项目办理预售许可,同时,加强预售资金严格监管,加快工业标准厂房建设和流转速度;支持济宁高新区优化工业厂房分割转让程序,实现不动产权分割转让“一件事一次办”。

推行新赛道专属服务,培育园区发展新动能。聚焦人工智能、低空经济等新赛道领域,制定专属审批服务标准,对新赛道项目实行“一事一议、特事特办”。针对OPC单人创业等新业态、新模式,编制专属市场准入指引和经营规范手册,明确创业流程、经营标准和监管要求;在园区政务服务中心设立新业态创业咨询专窗,为创业者提供全流程指导。

## 济宁出台入境旅游奖励方案 最高可奖3万元

□记者 孟一 通讯员 蒋琪 报道

本报济宁讯 日前,济宁市出台《2026年济宁市入境旅游奖励工作方案》,对组织境外游客来济宁的旅行社和接待入境游客的旅游住宿企业给予奖励。

奖励涵盖入境过夜游客、入境包机团队、入境研学团队及旅游住宿企业四类。其中,一次性组织入境游客50人以上、在济宁住宿1晚并游览2个以上收费景区的,每人奖励150元;组织入境包机超过120人的,每架次奖励3万元;招徕研学游客累计达5000人次以上的,每人奖励30元。旅游住宿企业全年接待入境过夜游客3000人次以上且同比增长10%以上,排名济宁市前3名的年终一次性奖励3万元。

## 济宁读书界公益共读会 已举办70期

□记者 吕光社 报道

本报济宁讯 近日,济宁读书界第70期公益共读会在亚龙书城万达店温情启幕。本次活动以诺奖名著《逃离不平等》为共读核心,特邀译者崔传刚开展专属导读,为书友带来一场兼具深度与温度的思想盛宴。活动由济宁市新闻出版局指导,大众日报济宁记者站、济宁亚龙书城联合主办。

济宁读书界公益共读会自创办以来,始终坚守公益初心,历经70期沉淀,活动已累计吸引万余人次书友参与,逐步成长为济宁本土最具影响力与凝聚力的阅读交流平台之一。

## 济宁主城区全区域 禁放烟花爆竹

□记者 王浩奇 报道

本报济宁讯 日前,济宁市人民政府发布关于调整主城区禁止燃放烟花爆竹区域的通告,4月10日起,任城区、兖州区、济宁高新区、太白湖新区、济宁经济技术开发区全区域禁止燃放烟花爆竹。

任何单位和个人违反相关规定,非法生产、储存、销售、运输、燃放烟花爆竹的,由相关部门依法予以处罚;构成违反治安管理行为的,由公安机关依法给予治安管理处罚;构成犯罪的,依法追究刑事责任。

## “中国工人大思政课·煤炭篇” 巡回宣讲活动在济宁启动

□记者 吕光社 通讯员 马辉 报道

本报济宁讯 4月14日,“中国工人大思政课·煤炭篇”巡回宣讲活动启动仪式在济宁举行。本次巡回宣讲活动将持续推动党的创新理论走进基层一线,奏响奋斗“最强音”,深入宣传阐释“十五五”规划的目标任务。

全国人大代表、全国劳模模范游斌,全国劳模模范陈鹏程,全国五一劳动奖章获得者谢翠红,山东省劳模模范赵洪强,一线职工代表焦晨洋等就自己的奋斗故事进行了演讲。

## “十大林区”(尼山)跨区域 灭火救援实战演练举行

□记者 王浩奇 通讯员 高德雨 报道

本报曲阜讯 4月9日,山东省消防救援总队济宁市组织开展全省“十大林区”(尼山)跨区域灭火救援实战演练。演练模拟曲阜尼山林场发生山林火灾,火势向周边迅速蔓延。总队调集济宁、济南、淄博、枣庄、泰安、临沂、滨州和鲁南森林火灾应急救援总队等8支专业队伍600余名指战员实施跨区域作战。演练采取无预案拉动,做到全流程、全要素、全要素、全要素。演练结束后,现场指挥部召开总结讲评会,讲评演练情况,并对下一步森林防灭火工作作出安排部署。

## “一路有戏”还不够,梁山要的是“一路入戏”, 一场系统性的“运营基因改造”

如果说“王婆”空降是一场流量测试,那么接下来要回答的是:当游客来了之后,怎么让他们留下来,玩进去?答案只有一个——让游客从“看戏”变成“入戏”。

4月5日,清明假期第二天。水泊梁山二关广场附近,一群游客围着几名身着宋代官服的NPC,正在玩“投壶”游戏。赢了的游客兴高采烈地接过NPC递来的“银票”,输了则笑着要求再来一局。

“现在景区游客边走边观演,还可与NPC互动,水浒文化的氛围感扑面而来。”史颖告诉记者,她的感受是“景区活了”。

这种“活”,体现在每一个细节里。在二关广场,万岁山演艺团队巧妙利用陆地、树林、崖壁等不同环境,编排植入了4场不同形式的水浒主题演出,剧与剧之间仅间隔10分钟左右。游客在这一区域由过去的停留10分钟,延长到停留1个小时。

针对梁山景区原有痛点,合作首要任务是对其进行“沉浸式、互动化、剧情化”的全面升级。一是空间场景再造,实施梁山景区品质提升、水浒影视城仿宋市并再造,聚力湖水战项目开发三大工程,将山水观光的单一场景,转化为“可进入、可互动、可体验”的立体江湖世界。二是核心体验重构。

## 周边3000万人,够不够撑起一座山? “双山联姻”留给济宁的思考题

“一路入戏”的体验升级,让梁山有了留住游客的底气。但更现实的问题摆在面前:升级之后的梁山,谁来玩?

梁山与万岁山合作成功的根源,就在于双方在运营能力上的“认知落差”和“互补需求”——梁山需要的不只是一次流量输血,而是一场彻底的“运营基因改造”;万岁山需要的不只是一个新市场,而是一个能够为其IP注入持久生命力的文化原乡。

按照规划,未来梁山将打通山、水、城三大板块,构建全域联动空间格局,实现“白天游山逛水当好汉,晚上沉浸影视城入梦”的全天候、互动式旅游产品闭环。

“我们不是要做一个万岁山的复刻版,而是想要根据梁山的原生条件,设计一套独特的产品体系,做独立的水浒IP。”肖旭表示,未来的梁山,或许会成为一个开放式剧本杀空间,从进山那一刻起,游客便在游园解谜中感受水浒文化的深层魅力。

然而,梁山县并非旅游目的地城市,且交通并不便利。这意味着,短期内从万岁山进行大规模游客导流并不容易。

“我们的初步运营思路,是深耕本地和下沉市场,吸引周边200公里内,包括济南、徐州、济宁、聊城、菏泽、濮阳等在内的周边城市居民来游玩。”肖旭介绍,根据测算,这一区域常住人口约有3000万,能够满足初期运营的客源需求。“我们的目标是,争取通过1-3年的运营,将年客流量提升至300万人次以上,为后续全国辐射打下基础。”

另一大挑战是客群结构的调整。过去,梁山景区客群以35岁以上中老年人为主,而沉浸式旅游核心客群为18-35岁

### 尼山快评

## 差异化,是文旅的解药

□曲阜师范大学地理与旅游学院  
副院长、教授 吴军

近期,“同质化是文旅的毒药”这一观点引发文旅行业广泛共鸣。打铁花火了,全国遍地打铁花;万岁山火了,各地纷纷上马NPC项目;旅拍火了,古镇遍是唐装汉服民族风。这种跟风式的发展,不仅容易让游客产生审美疲劳,更迷失了景区的独特色彩,最终陷入恶性竞争的泥潭。

梁山与万岁山的合作,恰恰为破解同质化难题提供了一个鲜活样本。两者同属水浒文化体系,但优势截然不同:梁山胜在“原真性”,是水浒故事的发生地,拥有不可复制的山水与文化根基;万岁山胜在“体验性”,打造了成熟的沉浸式运营体系。双方通过优势互补,可以形成“原乡+玩法”的差异化组合,这正是文旅产业高质量发展的核心逻辑。

我建议,在市场营销上,双方可以进一步深化跨区域联动,借鉴日本“熊野古

# 一座山与另一座山的 化学反应

梁山与万岁山“双山联姻”启示录

□本报记者 孟一

清明假期,水泊梁山风景区人头攒动。从山脚到山顶,身着宋代服饰的水浒NPC穿梭其间,与游客互动;《怒打高衙内》《大雨野猪林》等实景剧轮番上演,锣鼓声、喝彩声此起彼伏。济宁市民颖带着家人故地重游,不禁感叹:“这还是我认识的那个梁山吗?”

就在几个月前,这里还是一处以山水观光为主的传统景区。如今,一场跨越鲁豫两省的“双山联姻”,正在让这座承载忠义传奇的水浒名山焕发新生。2025年9月,济宁水泊梁山景区与开封万岁山游览区正式达成战略合作;2026年初,三方合资成立的山东万梁文旅发展有限公司正式运营。

一个是近年来异军突起、年接待游客超2400万人次的流量新贵,一个是坐拥顶级文化IP却长期不温不火的老牌景区。这场看似“门不当户不对”的合作,究竟是谁看上了谁?它又能否为济宁众多传统文化景区找到一条破局之路,为这座正在建设世界文化旅游名城的城市打开全新局面?

这,究竟是一场流量狂欢,还是一次脱胎换骨?

## 1 梁山迎来首次限流封园 “王婆”的流量测试,通过了!

2月24日,梁山水泊梁山风景区发布了开园以来的第一份限流通知:“因景区游客量已达最大承载力,现停止线上售票,建议游客错峰出行。”

这一天,开封万岁山的“顶流”——“王婆”带着她的相亲会空降梁山。消息一出,周边城市的游客蜂拥而至,景区入口排起了长龙,摩崖石刻广场被围得水泄不通。当地居民忍不住感慨,“从没见过梁山有这么多人!”

很多人以为,这不过是又一场“网红”驱动的跨景区联动。但在万岁山派驻水泊梁山景区经营负责人、山东万梁文旅发展有限公司副总经理肖旭眼里,这其实是一场精心策划的“压力测试”。“我们想看看,在区位不占优势、不是传统旅游目的地的前提下,目前的梁山到底能承接多大的流量。”肖旭坦言,“春节期间的试运营,让我们了解到梁山周边市场的潜力,为后续的大规模投入提供了数据依据。”

测试结果超出了所有人的预期。春节假期,梁山景区日均接待游客2万人次,创下历史新高;春节试运营期间购票人数同比增长140.6%。抖音平台上,“水浒梁山江湖年”“上梁山当好汉”等话题播放量突破一亿次,央视、新华社等中央媒体给予关注报道。

这场流量测试的成功,为“双山联姻”注入了强心剂。而这场合作的缘起,还要从梁山景区的发展瓶颈说起。

作为水浒文化的发源地,水泊梁山风景区拥有独一无二的文化资源。然而,长期以来,景区一直停留在观光游览的初级阶段:来景区的游客登山观瀑,观赏摩崖石刻、忠义堂等景观,全程游览时长不足两小时。

数据更能说明问题:合作前,梁山景区年均接待游客约100万人次,主要客群年龄在35岁以上,二次消费占比极低,而一河之隔的开封万岁山,2025年入园游客

达2452.2万人次,营收12.7亿元,短短三年增长15倍。一边是手握顶级IP却发展缓慢的老景区,一边是凭借沉浸式运营异军突起的行业领军景区。市场的无形之手,最终将这两座山拉到了一起。

“是我们主动向万岁山伸出了橄榄枝。”山东万梁文旅发展有限公司品牌宣传经理、原梁山县水浒寨旅游发展有限公司市场部经理杨金告诉记者,面对文旅市场从单一景点观光向深度沉浸体验转型的大趋势,梁山景区必须求变。经过数十次实地考察和缜密研判,三方最终达成共识:由开封市万岁山游览区有限公司、梁山水浒寨旅游发展有限公司、梁山县聚义旅游有限公司共同出资,成立山东万梁文旅发展有限公司,整合核心资源打造一体化文旅目的地。

坊间一度流传,这是梁山在单方面“蹭”万岁山的流量。但从商业逻辑来看,如果只是单向的流量输送,这场合作根本不可能达成。事实上,万岁山同样对梁山青睐有加。

“依托大宋武侠城的主体定位,我们大量使用了《水浒传》元素,但景区在文化叙事上难免有‘架空感’。”肖旭解释道,“而梁山作为水浒文化的真实发生地,能够为我们的水浒叙事提供坚实的文化支撑。”更重要的是,梁山得天独厚的山水资源,高度契合了“江湖原乡”的气质。在人造景区遍地开花的今天,这种自然与文化的双重禀赋,成为差异化竞争的核心优势。

对梁山来说,借助万岁山成熟的沉浸式产品开发与高效运营体系,能够快速完成景区产品迭代与体验升级,让沉睡的水浒IP焕发新生;对万岁山来说,这是一次“大宋武侠”品牌与运营模式的轻资产输出,突破了地域发展边界,扩大了IP产业版图。显然,这并非单向的“投怀送抱”,而是一场基于资源互补与价值共创的双向奔赴。



扫码查看视频