

# 景区“黄牛”乱象:60 元门票炒到 300 元

■ 张紫贤 吕昂 李劲峰 刘硕

上海迪士尼乐园开业首日的门票“一票难求”，门票甚至被炒至官方票价十倍之多；原价 60 元的故宫门票，在官方渠道当日售罄后“黄牛”叫价达 300 元；利用本地人身份带游客逃票，随后捆绑销售获利……

清明小长假期间，“新华视点”记者在北京、湖北、安徽、吉林等地旅游景点采访发现，一些景区的“黄牛”能够拿到低价真票，有的“黄牛”把价格炒高数倍获利，有的则还带着游客逃票后强制消费。

## 记者在故宫门口亲历“黄牛”炒票

清明节期间，记者走访发现，在一些热门景区，由于门票供不应求，出现大量高价“黄牛票”。

4 月 3 日，在北京故宫，由于每日限流 8 万人次，中午时间电子大屏就提示当日门票已售罄。不过，记者在门口却发现不少“黄牛”兜售当日门票。原价 60 元的门票大多开价 150 元，最贵的要价 300 元。

当有游客质疑门票的真伪，一名“黄牛”说：“放心吧，这里都有监控拍着呢，没人敢卖假票。”据“黄牛”称，他们手头有十几张身份证和几十个证件号码，专门用来购票。

从贵州来京旅游的李女士，以 450 元的价格买了一张 3 人券，平均每人花费 150 元。“带着父母来一趟不容易，买‘黄牛票’就是图省事。”

上海迪士尼度假区启动主题乐园售票后，在抢票潮下，票务系统一度出现间歇性故障。一些游客于是转而寻求代理甚至通过“黄牛”购票。原本 370 元、499 元两档的门票被炒至上千元，部分商家甚至挂出“首日门票 3899 元”的价格，高出官方渠道售价 10 倍之多。

据了解，景区门票被“黄牛”炒到价格翻番甚至更高的诸多乱象，在福建武夷山、上海自然博物馆等景点均曾出现，已成为不少热门景区扰乱旅游秩序的“顽疾”。

而在一些资源并不紧张的景区，门票“黄



牛”同样活跃。记者在武汉举办的第十届中国园博会门口发现不少“黄牛”在兜售门票，窗口售价 100 元的门票一般被“黄牛”以 90 元或 80 元的价格交易。

## 三类“黄牛”大行其道

记者调查发现，活跃在景区周边的“黄牛”有多种门路获利。

第一类“黄牛”是赚实名制执行漏洞囤票炒票。目前，北京故宫、厦门鼓浪屿、甘肃莫高窟等景区实施门票或船票实名制，游客购票需输入身份证信息，人、证、票一致才能进入景区游览。然而，一些景区在实名制实施过程中，存在检票时对身份核验不严等漏洞，为“黄牛”囤票炒票提供了空间。

在北京故宫，记者从“黄牛”手中以每人 100 元的价格与两位游客合买了一张 3 人券。经过检票口时，工作人员并没有核验身份证，记者拿着用其他身份证购买的门票顺利进入景区。

安徽新天地国际旅行社总经理岳青松说，当前，高价“黄牛票”的来源复杂。除了一些“黄牛”利用实名制实施环节不严密的漏洞，套取他人身份证提前囤票外，还有一些“黄牛”是通过与一级分销商联手提前把票抢空，然后共同把票价炒高牟利。

第二类“黄牛”是当地人带游客逃票，然

后强制消费获利。在安徽省一处 5A 级风景区山下，记者遇见一群“带逃票黄牛”。他们利用本地身份带游客逃票，但要求游客必须在其经营的客栈或餐饮店消费一定的额度。

“就说你是我的亲戚，过来探亲。我们有关系在里面，走过场查下你身份证，登记一下就行。”一位陆姓“黄牛”说。当地人告诉记者，这些“黄牛”所开的餐馆往往价格很高，游客一旦被“坑”很难维权。

天津市民王敏告诉记者，她去年十一和家人赴莫高窟旅游时，发现无法预订到当日门票。后经人介绍在宾馆里找到一家“特殊机构”，只要在此包车就可以顺利拿到当日门票。最终，她为了赶在当日游玩，一家三口无奈以 800 元的价格包了一辆车。

第三类“黄牛”是线上线下一起“倒票”。旅游达人张瑶曾在淘宝上以低于市场价的价格，购买了一家景区的门票。但到出发前一天晚上，卖家突然称因人数不足无法出票。“虽然退款成功，但完全打乱了行程。”

旅游业内人士介绍，这些价格特别低廉的团队票，多是针对旅行社散客拼团形式，有人数最低限制，并且要求统一时间集中验票。但“黄牛”往往是将门票以低价先挂出去，如果购买量达到出团人数，游客便能顺利拿到票。可一旦人数不足，游客只能被退款。

一些在线旅游平台也成为低价“黄牛票”的重要来源。黄山旅游发展股份有限公司营

## 蒜商 7000 吨存蒜赚千万“蒜你狠”卷土重来？



■ 立言

“蒜你狠”沉寂四五年后，又有卷土重来之势。

记者日前走访全国大蒜集散地山东金乡时发现，大蒜价格今年又飙了。

对于新一波的“蒜你狠”，王先生直言看不懂。去年他收蒜时，每斤干蒜大约在 2.5 元。他的冷库有 7000 吨的容量。

蒜进了冷库之后，王先生陆续出货。一斤蒜 2.8 元的有，3 元的也有，3.5 元的也有，他出得最高价格在每斤 4.5 元左右。

如此算下来，王先生说这 7000 吨大蒜，他赚了 1000 多万元。当然，如果是在最高点出货，利润就远不止 1000 万了。

不过，大涨之后一般意味着大落。有业内人士提醒蒜商，要理智，不要盲目撑高大蒜价格，价高就会抑制销量，产生一系列的不利于大蒜产业发展的因素。

王先生也向记者表示，新蒜即将上市，云南今年大蒜的长势不错，供应量增加会对当前蒜价有所抑制。

## 蒜价遭短炒 同比涨逾 160%

4 月 3 日，王先生在金乡三禄大蒜交易中心正指挥着将大蒜进行分拣、加工。他心里颇为后悔，因为他冷库中存的 7000 吨大蒜早已出清，当前这批货是他从别人的冷库中买来的。简单加工之后会发往四川。

在全国范围内，金乡是大蒜的重要产地，年产规模近百万吨。同时，金乡也是全国最大的大蒜集散地，拥有定价方面的话语权。收蒜、存蒜、卖蒜则是当地人的一个重要买卖，像王先生这样的群体，有好几千人。

这波“蒜你狠”行情是怎么来的呢？王先生认为，是基于对大蒜减产的预期。因为有媒体报道称，山东泰安地区 10 万亩大蒜苗冻伤，部分地方死苗严重，死苗率达到了 50% 以上。同时，今年莱芜市大蒜主产地 18

万亩大蒜苗也受到了不同程度的冻害，死苗率一般达到 50% 左右，有的地块死苗率更高，个别地块甚至面临绝产现象。

去年冬天，山东部分地区降下近几十年来最大的一场雪，许多蔬菜大棚被压塌。虽然大蒜不用大棚，但这种局面的出现也加剧了人们对大蒜减产的预期。

也有蒜商对记者分析道，部分大蒜经纪人和部分大蒜经销商抓住了当前大蒜价格上涨的时机进入蒜市，进行短期炒作。在短期炒作商的推波助澜下，大蒜价格涨势一浪高过一浪，再加上储存商为了利益最大化，也惜售或撑价出售，助推了大蒜价格的持续上涨。

根据金乡大蒜专业批发市场信息中心（2016 年 3 月 7-13 日）监测，此前一周，保鲜蒜平均批发价格为 11.25 元/公斤，相比再前一周的 10.14 元/公斤，环比上涨了 10.95%；相比去年同期的 4.31 元/公斤，同比上涨 161.02%。

其实，不光是大蒜在涨价，大葱的价格涨势也十分惊人。在超市里，买上两棵葱就要近 10 元钱。

## 上蹿下跳的“白老虎”

王先生告诉记者，目前他手上正在分拣、加工的蒜共 25 吨（50000 斤），收购价在每斤 5.5 元，他自己的大蒜出清时最高价格才 4.5 元左右。如此算来，这批货起码让他“损失”了 5 万元。

但谁都没有前前后后，眼看着大蒜价格上来了，总是有落袋为安的心理。“大蒜行情不好把握，存大蒜，既能让你发财，也能让你赔掉。”王先生说。

大蒜的价格，就像过山车，忽上忽下，金乡当地人称之为“白老虎”，意思是说它够凶悍。以 2013 年为例，该年 4 月份，每斤金乡大蒜的平均批发价只有 0.6-0.7 元，最低时甚至每斤只有 0.5 元。而到了 9 月份，每斤大

蒜销中心总监赵晖说，此前，为鼓励在线业务，景区曾对平台销售一张门票返利 5 元钱，但自 2016 年取消了返利。因为他们发现，一些电商和旅行社存在倒票的苗头。“他们将票倒卖出去流到线下，有的‘黄牛’就在景区门口现场把门票卖给游客。我们卖 230 元，他们就卖 225 元，扰乱景区现场管理，也影响了景区价格公信力。”

## 专家建议 完善门票预约制与实名制要双管齐下

目前，一些地方旅游部门和景区已经意识到“黄牛”门票对市场的扰乱，采取办法打击这种乱象。如黄山风景区加大现场管理力度，采取“一个 ID 只能订购八张门票”的方法，提升违规操作的难度。武汉园博会曾打击过 20 多批次的“黄牛党”，并处罚相关违规操作的旅行机构。目前，该园博会的所有门票都可以实现追溯，即根据门票信息便可了解门票来源。

中国社科院财经战略研究院副教授魏翔说，在加快建设国家公园等公益性景区背景下，景区“黄牛票”乱象将减弱公益性景区普惠制的福利效应，损害游客正当权益。

中国未来研究会旅游分会副会长刘思敏认为，涉及公共产品与公共利益的景区门票带有社会福利性质，决不允许有“黄牛”据此牟利；而对于完全市场化的景区门票，如迪士尼乐园门票，则需要根据供求关系变化来体现市场价值。

多位专家建议，加快完善门票预约制，并将实名制管理贯穿预约、现场查验等环节。这样既可以有效分流游客高峰，还可以堵住现行景区门票管理漏洞，让“黄牛”无机可乘，保障游客权益。

魏翔说，从一些发达国家的经营情况看，解决“黄牛”套利问题需要加强监管手段，在智慧景区建设过程中加快探索应用人脸识别、二维码等新技术，加强对门票流向与使用的监管；强化内部管理，避免出现内外勾结，完善规则制度防“黄牛”。

（据新华社）

## 4S 店买车送保险揽客 看似“实惠”背后藏陷阱

■ 尹力行

如今，车市竞争异常激烈，不少 4S 店通过买车送保险、送保养的方式吸引客户。不过，看似“实惠”的背后，也可能藏着不少陷阱。

有消费者表示，原本 4S 店承诺的“赠送”保险，在购买时却变成了“减免保费”；而另有消费者表示，原本承诺“减免”的保险费，保单上显示的保费却比实际交纳的还要低，有一种实惠没占到反被骗了的感觉。

## 保险赠送变保费减免

北京消费者陈先生上个月刚买了一辆新车，然而，原本应该享受的“新车之喜”，如今却让他有些烦闷。

陈先生向记者介绍，他在对比了多款车型和多家 4S 店后，最终选定了位于闵庄路上的某家 4S 店。因为，销售人员告诉他，如果使用某银行的银行卡进行分期付款，他可以获得额外 3 个点（3%）的折扣。此外，还可以获赠首年的保险。“毕竟保险也不是小数目啊。”陈先生喜出望外。

不过，随后的发展，似乎与他预想中的并不相同。当陈先生已经确定要购买某款车型并交纳了定金提车后，销售人员却告诉陈先生，所赠的保险并不是“全额赠送”，第一年只能减免 2000 元，而且保险公司无法自行选择。虽然有些上当受骗的感觉，但陈先生认为 2000 元的优惠也不算低了，还是额外交纳了 4000 元的保费。

“我觉得，以后买车都得带着录音了。”陈先生如是说。

然而，事情还远没有结束。

在交纳了首付、保险费等“头款”后，陈先生提车和其他车主一起去车管所办手续。当天下午，当他再回 4S 店办理相关手续时，销售人员又表示，“您交的钱不够了”。

销售人员说，之前所交纳的费用中，购置税部分交少了，还需要再补交近 3000 元。“反正已经交了那么多钱了，也不能就差这 3000 元不要这车了吧。”陈先生如是说。

不过，同天下午，另一位跟他一起在“取手续”的李先生，同样遇到了购置税问题。不同的是，这位李先生在购车时，销售人员告诉他，如果发票上少写几万元，购置税就可以少交。然而，虽然发票上少写了，在最终的交费清单上，购置税并没有少交。

一位业内人士告诉记者，国家为了避免某些不法分子利用开具假发票的方式来逃税漏税，对每款车型都核定有一个最低价格，如果车主提供的发票价格高于该款车型的最低价格，就按发票价格计征购置税；而如果车主提供的发票价格低于该款车型的最低价格，就会按车型的最低价格计征购置税，也不会按发票价格计征。

不过，他也表示，其实每款车的“最低价格”，在业内并不是秘密，每周都会有几十辆同款车型售出。因此，4S 店这么做的目的，也十分值得思考。

## 保单显示的保费比实际交的少

不过，与陈先生有相同遭遇的消费者并不在少数。

准备续保的樊女士也向记者表示，第一年买车时，4S 店同样表示保险可以优惠，但是第一年只能享受一部分，且必须承诺第二年还在这家 4S 店续保。第一年，在拿到保单后，樊女士才发现，这是一家她从来没听说的保险公司，在网络上搜索了很久并打了几个客服电话，才让她确信，这并不是一张假保单。

然而，到第二年续保时，樊女士却发现，此前 4S 店承诺的保费优惠已变成了销售人员口中“更实惠”的保养套餐。

而另一位消费者则在某车主群里抱怨，他买的新车，4S 店说可以送 2000 元的保险，当时按车的原价格的保险价格在 8000 元，减掉送的 2000 元，一共交纳了 6000 元。然而，等他拿到保单后却发现，保单上显示的保费却只有 5000 多元。他去寻找销售人员时，对方解释说这是他们的内部价，实际保费 8000 元。“开始的计算我看的清清楚楚，和后面应该没什么区别，怎么就变成 5000 元了？”

业内人士分析，这件事可能是因为，在最初计算保费时，4S 店将保障的额度全部选为最高，而为消费者购买时却减少了部分保障，并将注入 100 万元的第三者责任险换成 10 万元、将玻璃险（进口）换成玻璃险（国产）等。

虽然这位消费者还在继续跟 4S 店维权，但是诸如上述的情况却并不止这一件。消费者在购买新车时，不要被销售人员口头承诺的优惠所诱惑，还需要擦亮眼。

（据新华网）

