

独家调查

## 五月天实名制门票都去哪儿了

## “转赠”的空子被利用

五月天双主题6场演唱会连开,即将在国家体育场“鸟巢”举办,日前于三家票务平台开票。开票后5秒之内,6场近30万张门票全部售罄。引发大批歌迷感叹:“鸟巢”那么大,却容不下一个我。

与此同时,已经有十年传统的五月天团票渠道宣告取消,在歌迷间引发不满情绪。所谓五月天“团票”,是指通过粉丝团与演唱会主办方沟通达成协议,留出一定数量的门票,原价提供给五月天粉丝,而购票资格需要通过答题来取得。

正规购票渠道一票难求,二级市场却显示余票充足,不仅支持加价连座,还接受指定座位,能够具体到观众席的某一排。某黄牛向北京商报记者介绍,五月天演唱会最高档门票1855元的门票,在黄牛手中身价暴涨,各排座位的价格也各有不同。第一排报价18800元,几乎相当于原票价的10倍,而同样是1855元这一档位,第21-30排售价4600元,同样远高于原票价。

被问及五月天这场演唱会,到目前为止共抢到多少票时,该黄牛表示,“只能说各档位都有票,想要什么都有”。

“毕竟是我第一次去看演唱会,期待太久了,虽然知道黄牛溢价高,但还是咬咬牙去黄牛那边咨询了,我更担心有效性,毕竟现在都是实名制入场啊,结果反被黄牛嘲讽‘懂不懂什么叫名而不实’。”歌迷赵可心对此存有疑问。

从业多年的黄牛杨力透露,通常情况下的实名制购票,是指购票的时候一个身份证只能买一张或两张票,入场时需要携带本人身份证,但门票本身不记名,所以看不出是不是本人自行购票。

“更通俗点说,大部分的实名制购票,其实还是谁拿着票谁就能进去看演出。而且就



算不是通过本人身份证购票的,主办方也支持电子票‘转赠’,下完单的票,个人信息依旧能更改一次,买家从我这儿下了单,直接换绑就行。买家还可以直接拿着购票的这张身份证进场,现场检票有的演唱会不会看进场用的身份证是否属于本人。”杨力谈道。

## 自研机制帮忙代抢

若论起抢票经验,歌迷群体中也不乏场场蹲守,甚至跟随巡演进程出国观演的抢票“老手”,然而仍旧不能保证每场都能顺利抢得门票,黄牛手中大量的演唱会门票究竟从何而来?

北京商报记者调查发现,除常规门票外,

开票即售罄,一票难求……自开票以来,乐队五月天今年在“鸟巢”的双主题演唱会门票一直是今夏演出市场的抢手货,而供不应求的现状也让黄牛等来了赚钱的好时机。北京商报沸调查小组发现,与正规平台形成鲜明对比的是,现阶段黄牛所处的二级市场余票充足,加价还能选择连号座位,黄牛票最高报价达万元以上。事实上,为了抵制黄牛,主办方也打出了实名制购票的应对策略,然而黄牛却靠钻“预先收集证件号,利用购票后仍可进行一次转赠”的空子,不停歇地扰乱着演出市场的正常秩序。

黄牛手中的部分票为主办方内部赠票、预留门票,此外,还有相当大的一部分门票是通过技术软件抢票囤积,当歌迷还“拥挤”在票务平台的等候队伍中时,黄牛已通过软件,在开票瞬间“0秒下单”。

软件开发工程师魏珂指出,“抢票”链接本身的研发并不复杂,不同渠道的原理大同小异,主要通过“爬虫”,也就是不断进行数据抓取,定时刷新来实现。此外还需要解决实名制限制下的用户登录、验证码等问题,但只要程序运行起来,便能够实现以毫秒为单位刷票。

网络中也出现了在售的代抢票教程,号称“包教会”的抢票软件的开发教学文件售价仅19.9元。某黄牛介绍,如果遇到对实名制要求较高的场次,可以预先收取票价30%的定金,提前拿到买家身份信息代抢,成功率九成以上,不成功包退。

## 黄牛票如何维权

尽管黄牛一再通过社交账号刷屏发送“手慢无,明天涨价”的消息,但北京商报记者经过一段时期的市场观察注意到,黄牛的这门生意正在变得难做。多方发力之下,五月天

演唱会黄牛票呈现溢价断崖式下滑。5月9日开票当天,黄牛曾报价18800元的第一排门票,如今已下跌至10800元,直降8000元;而1855元这一档位不可任选座位的门票,另有大批黄牛如今报价3000元左右。

近期,北京商报记者接到消费者投诉,歌迷顺畅表示,当初从黄牛手中买的溢价门票,价格大跌,黄牛表示能够退款,但只能按照票面价格退,还需要额外支付不少于订单金额30%的赔偿款。

北京高文律师事务所律师江本伟指出,倒卖文艺演出票是一种违法行为,因此倒卖交易本身也是一种违法交易,形成的买卖合同属于无效合同。如果购买黄牛票后,消费者想要寻求退款,可以要求法院确认合同无效,合同无效后双方应退票退款。诉讼途径解决,需要消费者固定好相关证据和准确的黄牛身份信息或单位信息。实际生活中,很多黄牛的身份信息,消费者难以掌握,因此也就难以确定被告身份,导致案件无法立案。

“当消费者从黄牛手中购票后,黄牛票价格‘跳水’,寻求维权则可以主张交易合同无效后,要求退票退款。也可以向公安机关举报,公安机关可以责令黄牛退还差价(高于原

价部分)或从查获的赃款中直接退赔给受害人。”江本伟谈道。

## 强实名制待普及

被黄牛“围剿”的门票,被取消的团购,让歌迷把愤怒的矛头指向了主办方北京华乐非凡文化传播有限公司。对此,该公司日前发布声明:在有关部门的严格监督下,我将全部可售票分配至三家官方授权票务平台公开销售。作为主办方,我们愿意遵循有关单位要求,与歌迷一起携手努力抵制黄牛炒票。

不久前,文旅部发布《进一步加强演出市场管理规范演出市场秩序的通知》,其中指出,督促演出举办单位、演出票务经营单位面向市场公开销售的营业性演出门票数量,不得低于核准观众数量的70%。对于声明中所提及的“可售票”与未公开销售门票的比例,北京商报记者联系主办方方面,截至发稿未收到回复。

即使已通过实名制购票设限,黄牛依旧有空子可钻,让关于“强实名”的讨论升温。强实名制是指从购票到入场,需要做到人、证、票三者信息统一,在入场时还会通过人脸识别的方式核验有关信息。

业内人士对此指出,强实名制业内普遍在2020年就已经开始尝试了,但是和强实名制对应的限时退票还是存在一些操作难度,防黄牛和保护消费者权益中间要取个平衡,所以还得继续看行业能不能达成共识,像电影市场一样取得一些规则上的统一。

演出行业分析人士黎新宇谈到,黄牛囤积居奇,歌迷一票难求的问题,困扰演出行业多年,打造一个健康有序的市场,需要歌迷自觉抵制,也需要多方合力,依法打击违法违规行为,采取技术拦截从源头上根除,共同营造一个良好的市场环境。

北京商报沸调查小组  
图片来源:华乐非凡微博

## “全国通办”恢复 港澳跟团游订单暴增

5月15日,内地居民赴港澳团队旅游签证恢复“全国通办”。多家旅行社方面对此表示,新优化措施恢复后,进一步便利了港澳跟团游,包括会议会展、异地组团或落地成团等都将更加便捷,有利于进一步激发内地居民赴港澳团队旅游的热情。目前港澳旅游在“五一”节后依旧火爆,据携程数据,5月港澳跟团游订单量环比增长七成左右。接下来,部分旅行社也将积极布局港澳旅游线路、联游产品等,进一步提升旅游产品竞争力,利好大湾区旅游发展。



## 5月订单量环比增七成

“现在不用拿居住证也可以办理赴港澳团队旅游签证了,真的是很方便。”家住外地但在北京已经工作了2年的婷婷(化名)一大早就在北京公安出入境微信公众号上预约了办理港澳通行证以及赴港澳团队旅游业务。

北京商报记者在北京公安出入境微信公众号非京户籍居民出入境证件预约页面上看到,户籍人员类型处已显示包含“全国通办(个人旅游及商务签证除外)”选项。

自从“五一”假期以来,游客赴港澳旅游的需求不断释放。携程数据显示,5月份港澳跟团游订单量环比4月增长七成左右。另据去哪儿数据,截至5月11日,已有不少旅客预订端午假期期间飞往香港的机票,热门出发城市包括上海、北京、杭州、成都和海口等。

“截至目前,我们每周营运超过125对航班,往来内地15个城市与香港之间,整体运力较去年12月底增加了200%以上。”国泰航空中国区总经理孙悦怡说道。

携程自营亚洲大区负责人林志卓表示,该政策有利于不在户籍所在地就业的人群赴港澳旅行,尤其是针对一些港澳签证办理门槛较高的出发城市,将极大缓解赴港澳旅游出行者的签证压力。

“虽然内地居民赴港澳团队旅游已经恢复,但过去的几个月时间里,团队游占比并不是很高,此番措施优化,可以实现内地居民赴港澳游‘说走就走’,客群覆盖面扩大,更多游客有了一年多游几遍港澳的可能,也将极大刺激在大湾区工作的外地户籍人员利用周末等休闲时间跟团赴港澳旅游的热情。”北京一家旅行社相关负责人表示。

“全国通办”的恢复,尤其对广东省外游客赴湾区旅游有着直接利好。广州广之旅国际旅行社董事长、总裁赵文志告诉北京商报记者,此措施优化带来的最直接利好就是进一步扩大了前往港澳旅游的客源,一方面能够更好地实现粤港澳大湾区含港澳行程的“一程多站”玩法,另一方面对于在广东的非户籍地居民赴港澳门槛也降到了最低。随着客源范围的进一步扩大,未来赴港澳旅游游客的整体规模也将逐步恢复和增加。

## “港澳联游”产品忙上新

在利好消息发布后,有不少旅游企业都开始马不停蹄地上新,在港澳联游产品方面加大布局。

途牛近期港澳游数据显示,港澳连线跟团游产品受到广泛青睐,在港澳游中占比50%。其中,4-5日连线跟团游主要客群是华东区域

的游客;2-3日连线跟团游及1日半自助游主要客群是广东本地的游客。

不仅仅是在线旅游平台,各旅行社企业也在加码布局。“港澳旅游资源具有得天独厚的吸引力,在港澳团队游恢复重启以来,具有高性价比、感受港珠澳大桥和广深港高铁‘双体验’的港澳联游产品最受市民青睐。”赵文志继续说道,“接下来,广之旅将进一步开发粤港澳大湾区‘一程多站’旅游产品,将广东省内游与港澳游做有效融合。”

广东中旅相关工作人员介绍:“目前暂时推出了澳门3日游、港澳2天观光之旅、香港自由行和澳门自由行产品。下一步,会加强与供应商、港澳旅游局的联系,并考察近年来港澳打造的新景点,做一些港澳联游的产品,同时联动香港和澳门的补贴打造性价比高的产品来吸引客人。”

无独有偶,中旅旅行也在分别针对港、澳旅游资源计划上新。中旅旅行相关负责人表示,香港方面,中旅旅行粤港澳大湾区公司将围绕香港两大主题乐园推出更多相关产品;澳门方面,将推出更多酒店搭配餐饮、玩乐等内容的直通车套餐产品。

内地居民赴港澳团队旅游签证“全国通办”全面恢复实行将进一步扩大前往港澳旅游的客源,由于港澳的地理优势,也将进一步利好粤港澳大湾区旅游协同高质量发展。

北京商报记者 吴其文/文并摄

## 办公IT租赁服务有市场但赚钱难

给企业租赁IT设备和服务,想轻松挣钱很难。5月15日,易点云发布公告称,预计5月25日在港交所上市,拟全球发售5857.5万股股份,发行价10-12港元。如果易点云最终定在发行价下限,那与停牌数月的小熊U租母公司凌雄科技的股价相当。巧合不止这些,这两家公司都选择在港交所上市,主营业务均是向企业租赁IT设备和服务,招股书中援引的行业第一名也都是自己。从企业办公IT服务市场复合增长率看,这一赛道的天花板不低,但重资产、单一业务依赖严重,外加客户回款的不稳定性,让行业苦恼不已。

拟全球发售5857.5万股股份,发行价10-12港元……易点云在5月15日发布的公告中披露了一系列上市时间点和量化数据。在此之前,易点云曾两次递表,眼看着老前辈凌雄科技上市、股价高涨、停牌,这次终于轮到自己登场。

由于企业办公IT服务是刚需,这一行业的前景被普遍看好。根据弗若斯特沙利文数据,中国的中小企业数量由2017年的3030万家增长到2021年的4880万家,预计在2026年达到8400万家。企业办公IT服务的市场规模由2017年的1466亿元增长到2021年的1560亿元,预计在2026年达到2139亿元。

在这一赛道,凌雄科技是公认的前辈,旗下IT办公设备一站式租赁品牌小熊U租2004年上线。易点云于2014年开始运营,主要以订阅方式为企业客户提供一站式办公IT服务,营收主要来自于随用随还办公IT综合解决方案、设备销售,SaaS(软件即服务)及其他服务三部分,营收大头是办公IT综合解决方案,且营收占比越来越高。

2020-2022年,随用随还办公IT综合解决方案分别给易点云贡献了79.1%、84.3%、84.9%的营收,该业务主要是在

一个服务包内提供硬件以及处理软件安全、设备/工程师部署、运行及维护支持等服务,客户可灵活订阅或取消办公IT服务。

营收占比第二的是设备销售,在2020-2022年的营收占比分别是19.3%、14.6%、14.1%,这一板块的营收额逐年上涨,但毛利率从2020年的9.4%降到2021年的8.5%,到了2022年易点云设备销售业务毛利率转亏,成了-13%。

SaaS及其他服务的亮点在毛利率方面,在上述时间段内,毛利率分别是83.8%、77.2%、86.7%,但营收占比不足2%。未来,这种依赖办公IT综合解决方案的营收结构会是常态吗?截至北京商报记者截稿,易点云方面未予回应。

“互联网企业一般都是轻模式,易点云和凌雄科技涉及设备租赁,模式更重,企业会面临更多的资金面压力。正在尝试的SaaS类业务,模式更轻,毛利率更高,但形成独立的商业闭环很难,如不基于租赁业务本身,竞争力也要打折扣”,比达分析师李锦清表示。

回到宏观,2020-2022年,易点云营收分别是8.13亿元、11.84亿元、13.72亿元,较凌雄科技的体量略有差距。2020年、2021年,凌雄科技营收分别是10.22亿元、13.3亿元,2022年上半年营收8.54亿元,营收也来自于三部分,但无法与易点云直接对标,分别是设备回收、设备订阅、IT技术订阅服务,2019年到2022年上半年,设备回收始终是凌雄科技最大的营收来源,具体到2022年上半年,以上三个板块的营收占比分别是74%、17.6%、8.4%。

更高的营收额,并不能让凌雄科技高枕无忧,2019年到2022年上半年,凌雄科技毛利率最高时,是2019年的16%,2022年上半年最低,到11.7%,不到易点云的一半。北京商报记者 魏蔚