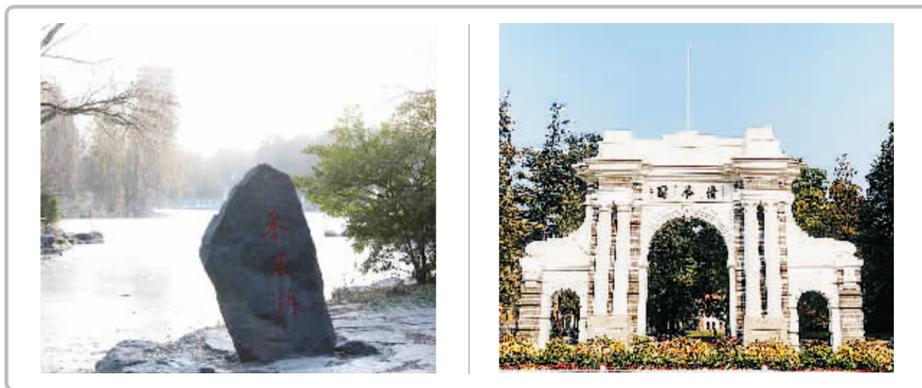


清北一圈贵过环球影城 大学围墙围住了谁



这个暑假除了各大旅游景点一票难求，免费开放参观的清华北大也被“黄牛党”盯上了，一家三口清北一圈2000元的价格甚至贵过了环球影城。近日，北京商报记者走访调查发现，有“黄牛”在网上公开报价360元可进清华或者北大，甚至部分“黄牛”手中的预约名额被购买一空。名校“黄牛”层出不穷的背后，折射出的也是公众对于大学校园公众服务属性的需求。解决乱象的关键在于如何有效构建学校秩序和社会秩序。而关于大学围墙是否合理、早已被“黄牛”突破的围墙又应该如何重建再一次被提出。



形，将按校纪校规进行处理处分，必要时取消违规预约人员的预约权限。

除了高校的內部处理，海淀警方也在暑期进行了面向“黄牛”的打击。公开信息显示，针对近期辖区相关高校开放校园参观出现的“有偿”带客入校、颐和园、圆明园等热门景点周边黑车揽客、无证导游、无照游商等问题，北京市公安局海淀分局已会同多部门严厉打击，依法行政拘留“黄牛”“黑导游”及无照游商等相关违法人员32名。

火热的名校参观 争议的大学围墙

北京商报记者进一步调查发现，名校“黄牛”乱象不止存在于清北两所名校。在某电商平台以“名校参观”等字眼为关键词搜索，厦门大学、复旦大学、中国人民大学等多所学校的有偿预约均赫然在列。

而与演唱会、旅游景点的“黄牛”相比，名校“黄牛”多为个人行为，未形成较大规模，且基本通过网络销售，存在调查取证上的困难。

对此，北京卓纬律师事务所合伙人孙志峰在接受采访时表示，治理名校“黄牛”乱象可能存在一定难度。“部分黄牛内外勾结、利用网络匿名倒卖票证、参与人数众多且分布较为分散，不仅根治难度较大，而且调查取证难度较大，处理起来也可能基于未形成较大规模，未达到处罚标准，而无法形成有效打击。”

孙志峰表示，根据相关法律法规，伪造、变造、倒卖车票、船票、航空客票、文艺演出票、体育比赛入场券或者其他有价票证、凭证的，处十日以上十五日以下拘留，可以并处1000元以下罚款；情节较轻的，处五日以上十日以下拘留，可以并处500元以下罚款。

“如果数量巨大且符合非法经营罪构成要件的，不排除构成非法经营罪的可能；销售虚假的票证骗取非法收益的，达到定罪条件的，可能构成欺诈或诈骗；利用破坏学校入校许可信息系统获取入校票证的情，情节严重的，还可能构成非法侵入计算机信息系统罪。”孙志峰说道。

在名校“黄牛”层出不穷的背后，折射出的也是公众对于大学校园公众服务属性的需求。中国教育科学研究院研究员储朝晖告诉北京商报记者，大学本身具有公共属性。解决乱象的关键在于如何有效构建学校秩序和社会秩序。“我认为大学是不该有围墙的。很多大学管理非常严格，但依旧存在私自带人进校的情况。这些现象是难以杜绝的，需要社会和学校一起共建秩序。”

北京商报沸调查小组

无偿“官道”抢不上 有偿预约也火爆

一连蹲点三天，设置好了倒计时的秒表，8点钟准时冲进预约界面，张恒除了见证了清华、北大校园预约名额是如何秒没的，其他就剩反复地填写预约信息。

张恒的儿子今年小升初考得不错，作为一直在地方家长口中的“小学霸”，儿子来北京的一个愿望就是看看中国最好的高校。“谁还没个清北的梦。”就为了儿子这句话，也是希望孩子树立一个未来的目标，张恒一家三口来北京旅游的行程单里，清北校园游是最早被计划上的。清北之外，故宫、颐和园、环球影城等北京的热门景区用张恒的话说，来都来了，也不能“免俗”。

“看新闻，做好了故宫门票不好抢的准备，也有了去环球影城排大队的预期，怎么也没想到进清华、北大是这次来北京旅游中最难突破的环节。”张恒无奈地说，故宫虽然火爆，但还有一日游“江湖救急”，环球影城人多，但早起点还能冲一冲，清北就不一样了，只能靠自己抢。

在连续三天抢预约受挫后，靠自己抢不到票的张恒动起了找“黄牛”的心思。在闲鱼等多个平台搜索过之后，张恒还真找到了号称能帮忙预约进校的“黄牛”。

“我问了几个自称有办法能帮忙预约进学校的人，他们的报价都是300多元。如果两个学校全去的话，我们一家三口光进学校的花费就要快2000元，想来想去还是太贵了，不行就绕着学校走一圈吧。”张恒说道。

对比北京其他景点来看，故宫官售票为60元/张，颐和园全价联票价格同样为60元/张，另有一些博物馆基本为免费预约。用

张恒的话来说，如果通过黄牛预约去了清北，这一趟的花销将超过环球影城一家三口的门票。“不是我们不愿意为中国顶尖学府买单，关键是环球影城的门票是官方定价、官方渠道，清北的官方渠道是免费的，这钱买单也买单不到学校手里。”

未开放前一二百 开放后价格翻倍

和张恒有着类似感受的游客不在少数。北京商报记者注意到，目前，多个社交平台上均有多条涉及“清北预约抢票攻略”“有偿清北预约”的讨论。

一位声称可帮忙预约进校参观的“黄牛”表示，进入清北的门票价格为单人单校360元。另一位“黄牛”价格稍低，收费标准为清华大学350元、北京大学320元。当被问及多人及儿童如何收费时，两位“黄牛”均表示，收费按人头算，不分儿童、成人，如果预定人数多可以便宜一些。

关于清北预约的“黄牛”追踪，北京商报记者早在今年4月便已经开始。当时的清北尚未全面开放预约，相关黄牛报价在100-200元左右。而暑期虽然清北校园全面开放，但大量研学团、亲子团也进入北京，清北“黄牛”的要价和预约门槛也水涨船高。

“北大最好提前7天约，最少提前3天，清华则最少提前1天预约。”几位“黄牛”先后向记者发来了预约要求，并表示如果预约失败将秒退全款。从多位“黄牛”的报价来看，今年暑假想进一趟清北，少则300元，多则甚至达到500元。

让记者意想不到的，尽管要价超300元，但清北参观名额仍是被争抢的紧俏货。当相隔几日记者确定好日期去找“黄牛”进行预

约时，却被告知暑期预约名额已满。“清北预约都满了，所以链接下架了。”

记者尝试联系了另一位要价350元的“黄牛”。但同样仅隔半天，该“黄牛”就表示7月档期已约满，只剩8月名额。同时，该“黄牛”还表示，自己全年都能帮忙预约进校，但价格会贵一些。“封顶500元，学校内部非常严。”而据清华大学和北京大学此前发布的预约参观通知显示，清华大学暑期对外开放到8月6日，北京大学则表示，一般情况下，寒暑假、法定节假日及双休日期间均开放校园参观。

两小时1000元 研学游爆炒清北概念

一名以“清北研学一日游”为卖点的卖家告诉北京商报记者，一趟一日游收费500元，但内容仅为带进学校参观。据该名卖家透露，除预约进校外，他还能提供校内一对一的学霸讲解，收费为两小时1000元。

此外，该名卖家还提供与清北相关的校外研学产品。即在校园附近，清北学霸一对多的半日研学，收费标准为家长199元、孩子399元。当被问及预约渠道时，该名卖家则表示，预约为团体预约，并称门票太少了，他们帮客户买所以才收钱。

而从官方认可的预约渠道来看，清华大学团队参观须通过“清华大学保卫部”网站进行预约，可预约未来14天参观，团队参观仅面向中小学生学习群体开放，预约主体为中小学或教育行政部门等预约团体入校，可提前与学校招生办、院系或保卫部沟通，按流程办理。两所高校均未提及面向社会企业开放团体预约通道。

黄牛辩称“成本很高” 官方屡禁不止

目前，清北进校方式中被官方认可的预约进校渠道均为免费。除今年暑期面向公众开放的校园预约外，清北两所学校在此前就开放了校友、教职工和学生亲友的预约渠道。而活跃在网络平台上的清北“黄牛”们又是通过何种方式帮助游客预约进校？

针对这一问题，多位“黄牛”均表示了缄默。一位黄牛隐晦地表示称“有自己的渠道”，并表示不方便透露。另一位“黄牛”则称超300元的定价并非自己要价高，而是“成本就很高”。其中一位“黄牛”提到，北大的在校生只能一次预约两个人，机会很小。

北京商报记者注意到，在多个社交平台上，不少游客直接留言，希望能找到在清北就读的学生帮忙预约进校参观，部分游客更是直接表示愿意为此付费。

据澎湃新闻报道，7月7日，北京大学保卫部曾发布违规情况通报，称发现一支名为“狼爸部落”的校外研学团队，通过联系校内人员、借用账号在树洞平台发布预约求助信息等方式拆分预约，由多名校内师生预约入校。

对此，北大的处理结果为，关闭组织人员物理学院博士生袁某某的预约入校系统使用权限，不再恢复。同时暂停该团队校内预约人员的预约入校系统使用权限2个月。

今年刚从清华大学毕业的学生小蔡告诉北京商报记者，学校开放给在校学生的预约名额为每日3人次。“预约系统主要是开放给学生亲友进校，我们通过学生的访客预约系统进行预约。”小蔡说道。清华大学此前发布的开放学生亲友入校通知显示，如有为无关人员预约或转借、转租账号为他人预约等情

淄博延边领跑 小众城市民宿预订量增5倍

7月24日，途家民宿发布《Z世代民宿从业者观察报告》(以下简称《报告》)，2023年上半年民宿行业实现从复苏到增长，节假日增长尤为明显，其中，一些小众城市脱颖而出，淄博、威海、泉州等城市预订量同比2019年增长5倍以上。新兴城市与新玩法也是“Z世代”的主场，《报告》显示，2023年“Z世代”房东数量同比2019年增长五成。国内旅游市场热度不减，更多民宿主也相继进入赛道，民宿市场正在快速恢复。

小城市旅客量超出预期

在跨省游庞大需求的带动下，一些小众城市的民宿市场正突飞猛进。

《报告》显示，今年上半年，途家民宿预订量前十的城市为成都、重庆、大理、北京、上海、广州、长沙、西安、杭州和厦门。途家首席商务官刘杨介绍：“价格方面，今年上半年房源平均售价与2019年相比上涨了10%，同时，由于新老房源的交替，平台房源库存总量是略微增长的。”

另从增长率来看，一些小众城市脱颖而出，淄博、威海、汕头、泉州、洛阳、烟台、湖州、黔东南等城市预订量同比2019年增长5倍以上。

在火热的暑期，小众城市民宿房源同样紧张。据途家民宿App，位于淄博的熊猫民宿7月25日-27日、29日无房；位于威海的一家海景民宿7月27日-8月8日均已订满。据此前途家民宿发布的《2023暑期民宿玩法指南》，威海预订量同比2019年增长近8倍。

预订量的增长，也让这些小众城市的房东们看到了商机。据介绍，2023年上半年，民宿数量增幅倍数(与2019年同期相比)最高的城市包含淄博、延边、西双版纳、威海、陵水(三亚)等地，其中淄博位列全国第一，增幅倍数为21.99。

刘杨表示：“今年旅游业快速恢复，假期小城市旅客量超出预期，民宿数量有效提升提升了小城市的接待能力。”

民宿市场玩法变丰富

在民宿数量不断增长背后，涌现出了一波新的房东。

《报告》显示，Z世代民宿房东正在快速崛起，2023年Z世代房东数量同比2019年增长五成，在2023年上半年的新房东中占比七成。Z世代正在为我国民宿市场注入新的活力。

作为互联网“原住民”的一代，Z世代从事民宿行业有天然优势。北京怀柔区老木匠民宿主肖彤介绍，自己将姥爷的木匠手工艺元素融入进自家民宿，并十分擅长社交平台运营体系。今年，肖彤又将私房菜搬进了民宿，希望为客人提供全

链路服务。

年轻人入局，让民宿市场的玩法变得更加丰富。

途家民宿上，关键词“city walk”(城市漫游)的搜索量同比今年1月增长450%。不少民宿房东推出city walk路线，帮助客人更好地了解本地文化生活。此外，“00后”则更钟情海边冲浪避暑，作为国内冲浪胜地，万宁暑期民宿预订量同比2019年增长22倍。

在资深旅游专家王兴斌看来，随着年轻人来投资民宿、推广民宿，把民宿变成一个新的旅游产品，同时，他们也会带来很多新的消费观念，让整个民宿市场发生崭新的变化。

“暑期旅游高峰来临，民宿市场在逐步复苏，做民宿的人也会越来越多。消费需求增长的同时，不同类型的、不同档次的、不同风格的民宿会相继出现，但目前有些民宿的档次差距较大，究竟哪些民宿能够长久发展下去，还要经过市场的筛选。”王兴斌还谈道。

北京商报记者 吴其芸/文并摄

