

羊城晚报记者 杭莹

“每周都奔波在看演唱会的路上,快乐是真实的,但钱包真的保不住啦!”又是一个周末回家的路上,刚刚从演唱会的热烈氛围中抽身的小砾看着自己的钱包余额感慨。

临近年底,广深佛地区的演唱会越来越多,这让小砾痛并快乐着。因为演唱会票总是很难抢,“手速不够快”的她为了保证自己能入场,每每只能发动“钞能力”。官方售价为680元的座次门票,她支出的却是双倍价格。如果想要追求前排的好座位,甚至要付3倍或4倍的价格。

去年9月12日,文旅部联合公安部下发通知,要求对5000人以上的大型演出实行全流程“强实名”,即实行实名购票和实名入场制度。如今,几乎所有大型的演唱会场馆也都执行了刷身份证入场的形式来防止黄牛票。但为什么还是无法杜绝高价票?

代拍和预录,是强实名电子票时代下最大的谎言。

上个周末,十个勤天在广州宝能国际体育演艺中心连开4天演唱会,作为总票代,猫眼上第一次开票时每场共放出了3000多张票(宝能满座是1.8万人,通常演唱会会有近万个坐席开放,也被称为是万人场场馆),大麦显示每场共放出了2860张,而平台上显示想看的人数有近百万人,供远低于求的情况下,可想而知抢票的激烈程度。第一次开票结束,大量粉丝在社交平台上控诉自己没有抢到票。

一个值得注意的细节是,根据文旅部此前发布的通知,演出举办单位面向市场公开销售的门票数量不得低于核准观众数量的85%(此前是70%)。

不过,虽然抢票很难,但原原告诉记者,自己每一场都抢到了票。不过,靠的不是手速,而是“钞能力”。“我有3场是刷到的,还有1场是预录,因为最后一场太想看,怕‘掉’。”她向记者展示自己的猫眼演出订单,票夹里就是4场演唱会的信息。演唱会开始前,她就可以凭借自己的票夹记录刷身份证入场,和自己购票没有区别,也不会被认定为黄牛票而无法入场。“刷身份证、刷脸都没事,100%是我的信息。”

至于代拍价格,原原表示,不同



的歌手和价位,代刷给的报价是不一样的。“一般比较红的歌手就比较贵,内场的价格也会比看台贵。”以十个勤天广州场为例,内场代拍价是800元,看台的代刷价是600元(不包含票价本身)。

而原原所说的“掉”,是指代拍尽管是依靠程序,但也存在一定风险。与此同时,有些粉丝希望能拥有更靠前的位置,而代刷和自己抢票一样,能抢到的座位是随机的,这时候为了“万无一失”,粉丝就会选择另一种更“钞能力”的形式——预录。

预录,指的是在开票前/开场前,黄牛拿着你的个人信息录入到系统,明确指定你想要的位置。当然,价格就更高了。羊城晚报记者在二手交易平台随机询问了几个可以预录的黄牛,对方的报价是:十个勤天广州场,21日(第一天)前6排的价格是3100元(含票价)。而这个位置的官方售价是1880元。

记者在“知名黄牛平台”摩天轮上看到,十个勤天广州场演唱会,已知座位的前排售价更是高达8000多元。

小砾更是表示,在强实名要求之后,“黄牛”以购票难为借口,大幅提高了门票的价格,并以团队抢票和代抢成功率高为噱头,以此作为“新商机”。

**B 电子票也行,黄牛竟如此神通广大?**

仅以记者了解到的广深佛地区为例,当前,常用的几个演唱会场馆,如深圳的春茧(深圳湾体育中心)、深圳大运中心、广州宝能国际体育演艺中心等都已实施强实名入场,不再以纸质票作为入场凭证,必须“人、票、证”一致才能入场。而佛山的世纪莲体育中心、佛山国际体育文化演艺中心则还可以凭纸质门票入场。

“不用信息,这里是假实名,抓紧时间去吧。”黄牛对记者称。今年4月份,邓紫棋在佛山世纪莲体育中心开演唱会。演唱会开票前依旧有部分黄牛在场馆门口询问是否需要门票。官方售价380元的门票,记者以700元的价格购得2张。在没有提供任何身份信息的情况下,甚至还没有拿出身份证件匹配信息,仅核验门票,人脸识别机器扫描到记者脸部后立刻显示“通过”。

但在已执行强实名的电子票时代,官方购票渠道一票难求,“票贩子”手中,不管是明码标价的公开销售票,还是特殊的“内部票”依旧应有尽有。这些“内部票”都是如何获得的?

刚“入行”1年多的票务珉奎告诉羊城晚报记者,代拍们的途径几乎都是靠技术,也就是程序外挂。“现在闲鱼上代刷的情况良莠不齐。有的代拍价就

100~200元,这种基本是靠人工抢,他可能发动身边很多人一起抢票,来增加抢到的几率。而我们对对接的代拍都是靠抢票工具,贵但是几率高。”不过,她提到,有些报价一看就高得离谱的,多半是黑心商人或者骗子,存在一定风险。

而相比靠技术的代拍们,预录则是靠“人脉”。珉奎表示,预录一般是包厢票或者前排的位置。通常情况下,包厢票一部分是主办方拿来走人情的票,纸质票上有二维码,扫码输入谁的身份信息就绑定个人了。而前排票因为位置好,主办方很清楚这部分票会被粉丝哄抢,就会专门拿出来出售。

“比如江苏苏州上海场的演唱会,前三排的预录价格报价是五位数。”她说。由于现在都是随机票,尽管平台称座位先后是按照实际付款顺序来随机安排的,但座位的操控空间很大。“基本上好的票都不会流向正规抢票的渠道。”

当然,不同级别的黄牛价格也有不同。珉奎告诉记者,自己因为级别比较靠下,中间隔得代理多,层层加码,所以报价也比较高。“第一级票务公司拥有定价权,然后层层传递,每个代理会在上一层基础上加100~200元。层级较高的代理报价就低一些,越往下越高。”

“其实我们卖一张票赚的也不多,就100多块钱。”她说。

演唱会市场上流传着一句  
话:演出主办方才是最大的“黄牛”。

对此,珉奎表示,无论是哪一场演唱会,主办方一定会把“好票”卡下来,这是绝对的。“不能说实名制形同虚设,但‘上有政策、下有对策’是不变的道理。”

那么,在这样的情况下,猫眼、大麦这样的平台扮演的是怎样的角色?平台真的不知情吗?平台能否采取措施防止技术代拍?

羊城晚报记者询问了一位猫眼内部人士,对方表示,平台对于这类情况基本是心知肚明,抢票平台虽然是作为总票代,但并不一定是演唱会的主办方,对于票量的掌握权没有那么高,只能根据已有的票来放票。

“现在平台很多,主办方并不会把票都给到一个平台,除了大麦、猫眼、票星球这几个主流的抢票平台外,抖音、携程等平台上也有票流出,我们很难知晓票是怎么到票务手里的。事实上,每次一出现黄牛话题,大家都把责任归到平台上,平台也很委屈。”而对于抢用抢票工具的情况,该人士则称,“我们也没办法。”

相比国内,演唱会经济更为成

熟的日本对于抢票工具也深恶痛绝。不过,他们已经开始采取举措。

去年10月,韩国女歌手IU经纪公司公开了几十个账号,称通过技术手段了解到这些账户的演唱会门票是借助工具抢到的,已将账户拉入黑名单,终身不得以该身份信息购买IU演唱会门票。在一人一证的前提下,IU给靠代拍拥有门票的粉丝上了一课。

日本则出手更狠。2018年12月4日,日本通过了一条关于“禁止黄牛票转卖”的法案来保障活动举办方权益。其中提到,违例者最高可被判处罚款一百万日元及监禁1年。而在技术层面,为了堵截黄牛,日本在演唱会购票时加入了“面部识别”功能。

早在2018年,日本歌手宇多田光演唱会售票就开始使用“面部识别”技术。门票购买者需先购买专辑,从专辑中获取门票的抽选名额。抽选成功时,还需向官方提供照片,以录入系统做“面部识别”时使用。

面部识别技术当然加大了抢票的繁琐程度,但不可否认,这很大程度上可以避免代拍的发生,毕竟身份信息可以发给代拍,但脸要怎么给呢?

为,不违法。

“代抢人通过正当途径购买门票且仅收取合理的劳务费的,不构成黄牛行为。因此,黄牛倒卖与朋友帮忙抢票的区别在于是否以营利为目的和是否采取不正当手段。”傅睿称。

她进一步提到,授权网站作为合法的票务销售平台,其合法权益受到黄牛行为的侵害时,可以依法提起诉讼。根据《中华人民共和国反不正当竞争法(2019修正)》第二条,经营者应当遵循公平、诚信的原则,遵守法律和商业道德。黄牛的倒卖行为为扰乱市场秩序,损害了授权网站的合法权益。

北京岳成律师事务所高级合伙人岳屾山则认为,除了黄牛高价倒卖门票,部分演唱会主办方监管不力,也是导致“演唱会乱象”的原因之一,内部票流出、检票审查不严、人工通道关系户、防伪码无法识别等问题频发出现。票务方有义务设计更多的方法预防“黄牛”,相关部门诸如市场监管部门、公安部门也应该提高对“黄牛”的打击力度。

**D 代拍和找朋友抢票性质一样吗?律师这么说**

事实上,对于很多真心想去看演唱会的粉丝来说,对黄牛们都是又爱又恨。

“当然希望可以靠自己抢到票啊,谁都不愿意都花钱给黄牛。但是大家都在抢,如果靠我自己抢就真的抢不到了。”原原表示。而且,代拍们如果没有抢到票,“代抢”的钱100%退还给客户。正是这种试一试又不吃亏的心态,让不少人拒绝不了这个诱惑。

当被问及是否担心身份信息泄露,和这件事本身存在的违规违法时,原原和小砾都表示,没有想那么多。“大家都这么做啊。这和找朋友帮忙一起抢票不是一样的吗?”

江苏江成律师事务所律师傅睿告诉记者,羊城晚报记者,黄牛卖票与朋友帮忙抢票的区别,主要在于是否以营利为目的和是否使用不正当手段。黄牛通常通过囤积门票并以高于票价出售,以营利为目的,属于违法行为。而朋友帮忙抢票,如果是通过正当途径购买门票,并仅收取合理的劳务费,则不构成黄牛行

# 工商银行广州分行: 打好金融科技“组合拳” 为数字化转型保驾护航

专属服务 探索银企合作新模式

对于银行而言,数字化转型既是自身服务“硬实力”的内部升级,也是为民营企业“强筋健骨”的责任担当。为广州小鹏汽车融资租赁有限公司(以下简称“小鹏融租”)搭建专属租金代扣服务体系,正是广州工行持续深化“数字金融”战略布局,积极探索新型银企合作模式的生动写照。

作为小鹏汽车旗下的融租板块主办企业,小鹏融租主要为购车客户提供汽车租赁或汽车贷款等金融服务,从而满足小鹏汽车为客户提供购买、融资和运维等全方位的服务。

自小鹏汽车成立以来,旗下新能源汽车的销售量逐年递增。截至2024年9月末,年内累计总销售量已超过9.8万辆,同比增长达21%。近年来,小鹏汽车不断创新,陆续推出了G6、X9、P7+等新车型,每款新车均能掀起新车热购潮,积极带动全系车型销售量的增加,小鹏汽车预估后续销售量逐年递增50%。

随着业务量快速增长,风控体系建设逐步完善,小鹏融租亟需和银行或第三方机构搭建起友好的还款体系,以提高收款效率和客户体验。为此,

广州工行立马组建团队,充分发挥分支机构一体化服务优势,联动组建专业化的服务团队,为小鹏融租介绍工银e缴费产品并提供专属金融服务方案,凭借丰富的项目合作经验,以及对支付结算、平台运营等领域的服务优势,为小鹏融租打造了专属租金代扣服务系统。

该系统支持小鹏融租的车主客户通过小鹏汽车App或“小鹏融租”小程序注册,在线签订汽车租金代付授权业务协议;统一对C端和B端车主租金发起集中代收服务;该系统同步提供

签约、批扣等环节信息反馈;在财务对账方面,提供业务回单、批扣明细和业务报表等查询下载支持。此外,该系统可以实现小鹏融租存量及后续新增的客户,全部通过系统完成每月还款扣收。

系统上线后,首月代扣金额突破千万元。2024年,广州工行对该项目持续优化,实现1小时内交易返传客户端,助力小鹏融租提升单日代扣场次和交易量,截至2024年8月,年内累计交易比去年增长率达3.5倍。截至目前,月均代扣金额已达数亿元。

## 联手发力 提升资金链运营效率

借助数字化的浪潮,金融力量可以到达更普遍、更细微的角落。

走在街头,24小时营业的美宜佳便利店随处可见。20多年来,美宜佳深耕金融服务、充值缴费、代收代寄、便民支付、特色服务等五大板块30余项便民生活服务,现有门店超37000家,与数千万伙伴共享美好便利生活,是全国门店数排名第一的连锁便利店品牌。(数据出自CCFA《2023年

中国便利店TOP100》)。

随着门店网络的持续拓展,美宜佳在加盟门店货款与其他资金管理领域,加速推进信息化转型进程,力求管理效能的全面提升。借助广州工行e缴费代收业务的渠道,美宜佳成功上线工行代收项目,为旗下超37000家门店开展货款代扣,实现实时扣收、实时返传、即时监控、有效管理。

今年7月,美宜佳以“智慧零售元年 数字驱动未来”创

新理念为主题举办2024年美宜佳创新发布会。发布会上,美宜佳控股集团董事长张国衡表示,将依托数据与科技增效控本,满足消费者需求,同时提出美宜佳是一个开放包容、追求创新共赢的企业。广州工行e缴费代收业务契合美宜佳新一代理念,成功为企业降本增效,提升资金链的运营效率。

广州工行将持续充分发挥金融机构辅助实体经济的社会

作用,为美宜佳优化e缴费代收金融服务方案,通过本次合作打造行业蓝本,为本土实体经济发展再出一份力。

知常明变者赢,守正创新者进。未来,广州工行将持续以服务实体经济发展为己任,践行金融为民、金融立民的理念,积极回应“数字金融”这道“必答题”与“抢答题”,打通企业数字化转型道路上的痛点堵点,为经济高质量发展注入强大动能。