

两业者强迫交易获刑
张家界“铁腕治旅”不姑息

□ 向进 本报记者 高慧

“被告人陈覃、刘华因犯强迫交易罪，分别被判处有期徒刑1年，并处罚金人民币2000元，判令二人共同退赔金惠琴等15名被害人经济损失8946元。”日前，湖南省张家界市永定区人民法院公开审理了一起强迫交易罪案，被告陈覃、刘华二人因严重扰乱旅游市场秩序、侵害旅游者合法权益、损害张家界旅游城市形象，受到惩处。

2019年3月11日，由金惠琴、王钊琪夫妇等15名散拼客人组成的旅行团前往武陵源景区游玩。此前，该团游客均与张家界天天国际旅行社有限公司签订了《团队境内旅游合同》，约定了旅游景点线路和门票、住宿、用餐费用等事项。

张家界天天游国际旅行社有限公司导游部部长刘华负责安排该跟团车讲师，分配跟团车讲师合同外项目的“二次收费”提成。受刘华安排，陈覃作为跟团车讲师乘车陪同。

行程中，陈覃要求每名游客另行交纳包括景区内索道、电梯、小火车、表演等在内的旅游合同中未曾约定的“二次费用”，遭到全体游客反对。游客金惠琴多次与其发生争执。陈覃曾让司机停车，并打开车门赶金惠琴、王钊琪夫妇下车。后在其他游客的劝解下，夫妇二人才得以继续跟团。

车辆抵达某酒店后，陈覃再次向金惠琴等人收取“二次费用”，遭到金惠琴及部分游客的拒绝。陈覃威胁不愿缴纳“二次费用”的游客，称“不缴纳将不再管你们或者让你们退团。”随后，除金惠琴夫妇和另外一名游客没有缴纳“二次费用”以外，其他游客都缴纳了。而此时，已提前赶到酒店的刘华再次以“不再管他们为由”威胁3人，最终3人被迫缴纳了“二次费用”，才得以进入景区完成旅游行程。

据统计，陈覃、刘华收取该团“二次费用”总计9860元。

行程结束后，该团游客拿起法律武器维护自己的合法权益，向有关部门提供了微信聊天、转账记录截图等证据。2019年6月底至7月上旬，因涉嫌强迫交易犯罪，陈覃、刘华先后被逮捕。2020年6月5日，张家界市永定区人民法院公开审理了此案。

法院认为，陈覃、刘华采取威胁手段强迫他人接受服务，情节严重，均已构成强迫交易罪。且二人属于共同犯罪，均系主犯，应当按照二人所参与的全部犯罪处罚。

法院最终判决，陈覃、刘华犯强迫交易罪，均判处有期徒刑1年，并处罚金。

“深刻认识到自己的行为严重破坏了张家界旅游环境，给旅游市场造成了负面影响，希望其他旅游从业者能以我为戒，依法诚信做事，切不能违法犯罪。”庭审中，年仅30岁的刘华带着哭腔表示了忏悔。

据了解，去年以来，张家界市全面开展“铁腕治旅”行动，重拳出击扰乱旅游市场秩序、侵害旅游者合法权益的种种乱象，取得了显著效果。但是，仍有极少数旅游企业和从业人员我行我素，肆意妄为。

为进一步提升旅游经营者和从业者的法律意识，张家界永定区人民法院邀请了部分人大代表、政协委员、市区两级文化市场综合行政执法支队及旅游企业、从业人员100人旁听了上述案件的审理。

参加旁听的旅游从业人员纷纷表示，此次庭审让大家认识到任何破坏旅游市场、损害游客利益的行为，都会受到法律惩处，都要付出应有的代价。“今后，我们要切实提高旅游服务水平、提升旅游品质，为张家界旅游做出积极贡献。”有业者表示。

该案作为张家界重拳出击涉旅强迫交易、保护游客合法权益、整治旅游市场秩序的典型案件，整个庭审过程同步在中国庭审公开网直播，截至目前，网络播放量已达8万余次。



邢子琦 绘



邢子琦 绘

低调上线机票业务 拼多多“拼”进在线旅游市场

不久前，拼多多在其APP上低调上线了机票销售业务。之所以称为低调，是因为如果用户不点击进入拼多多APP首页的“充值中心”板块，可能根本发现不了这项新业务。记者注意到，目前在拼多多微信小程序端首页的“充值中心”内尚未有机票业务的入口。

截至记者发稿前，拼多多方面尚未就APP上线机票业务做出回应。不过去年年底，拼多多方面曾就上线火车票业务一事回应称：“仅是为响应用户需求而增加的一个服务插件，未打算作为正式独立业务推出。”

尽管低调，上线机票业务，拼多多还是有备而来的。今年4月，航空旅游B2B同业交易平台51BOOK宣布与拼多多达成战略合作，其中一项就是51BOOK为拼多多提供一站式、全流程在线机票预订解决方案。如今看来，与51BOOK的结盟或许正是拼多多为开展机票业务所做的准备。因为51BOOK也是携程等OTA平台的机票供应商，先后帮助京东、驴妈妈、财付通等多个平台上线机票业务及提供代运营服务。

不仅如此，记者注意到，相较于携程和飞猪等在线平台，拼多多的机

票价格颇具竞争力。不仅平时的一些特价机票优惠力度要高于携程、飞猪，即便是端午节假日，拼多多平台上一些低风险旅游热点城市的机票优惠折扣也不逊于这两个平台。

于是，在不少业者看来，拼多多很有可能要在在线旅游市场中分一杯羹。事实上，今年年初暴发的新冠肺炎疫情让旅游业和航空业都备受冲击，拼多多选择在这个时候上线机票业务，让很多业者感到好奇。

去年12月，拼多多上线了火车票业务和旅行出行预订功能。当时就有人问“这个喊着‘拼着买，才便宜’，在二三四线城市拥有庞大用户群的电商巨头，为什么看上了在线旅游市场？”

“拼多多要想健康成长，就需要找到新的业务支撑。拥有3000亿元市场规模的在线旅游市场难道没有诱惑力吗？”一位研究在线旅游发展的业者分析道。从在线旅游市场的发展来看，2019年曾有一个乐观的预测，2020年在线旅游交易额将超过1.7万亿元。因为疫情的影响，这个预估目标已经很难实现了，但是现在在线旅游市场正在逐渐恢复中，市场规模依然庞大。

从消费人群来看，细分产业研究机构——前瞻产业研究院的数据显示，在全国旅游消费力对比中，长春、昆明、青岛、郑州等交通枢纽城市的旅游消费能力增速惊人。此外，根据同程艺龙的数据，截至3月31日，拼多多在非一线城市的注册用户比例达到了85.7%。特别是在疫情防控期间，大约56.1%的注册用户来自中国三线或以下城市，与上年同期数据相比增长了将近44.3%。由此可见，二三四线城市居民的旅游需求正在上涨，而这部分人群中有一大部分很有可能就是拼多多的用户。

拼多多2020年一季度财报数据表明，3亿人都在用的拼多多，如今已有6亿人都在用。拼多多年度活跃买家数达到了6.28亿人，单季度增加了4290万用户。如此庞大的用户量，也需要拼多多开发更多的业务来实现流量“变现”。

“更关键的是，作为拼多多的对标企业，阿里巴巴和京东早已有了自己的旅游平台——飞猪和京东旅行，拼多多很难对在线旅游市场视而不见。”有业者这样分析。

在线平台能从出行业务中获得的

利润主要靠佣金和返利。销售单张机票的佣金一般为2%—3%，年底航空公司会根据销售量给予返利。而火车票的佣金则为零。目前，多家航空公司致力于拓展自己的官网直销渠道，机票销售市场的竞争十分激烈。那么，拼多多为何还要挤进这一市场？

根据易观发布的《中国在线旅游预订市场发展图鉴2019》，我国在线旅游市场主要分为三大板块：交通、住宿和度假旅游。其中，交通占据了在线旅游市场70%的份额。另据前瞻产业研究院的数据显示，中国消费者的旅游必要开销中，出行费用占据七成，远超住宿费用。因此，有业者认为，拼多多想要入局在线旅游市场，就算不赚钱，也要先开拓火车票和飞机票业务，这是完成“出行—住宿—游玩”这一在线旅游平台服务闭环的关键之一。此外，拼多多选择这个时候入场也应该是经过了认真考量。疫情的冲击，让看似一片“红海”的在线旅游市场进入了洗牌期，一些中小旅游企业的离场也为拼多多在这片土壤里生根发芽留出了空间。

对此，北京联合大学旅游学院副

滴滴成立旅行社 旅游这趟“顺风车”好搭吗？

也许滴滴想做的不只是出行服务商……近日，滴滴成立了一家旅行社的消息被多家媒体曝光。尽管滴滴官方对外回应：“这次只是正常的工商变更”，但在旅游业界看来，这是实力派玩家要入场的“大事”。

天眼查信息显示，5月20日，北京小桔国际旅行社有限公司注册成立，注册资本5000万元，滴滴的关联公司北京桔财动力科技有限公司为其大股东。北京小桔国际旅行社有限公司经营范围主要包括：境内旅游业务、入境旅游业务、旅游信息咨询、火车票销售代理、航空机票销售代理、会议服务、酒店管理、餐饮管理、汽车租赁（不含九座以上乘用车）等。

事实上，对于滴滴成立旅行社一事，业界并没有感到惊讶，因为对于旅游市场，滴滴并不陌生，自2015年开始便有所涉足。2015年，滴滴旗下的滴滴巴士上线，当年国庆节，滴滴巴士在北京和深圳两个城市共开通了50多条旅游专线，试水周边游市

场。2016年，滴滴与国际知名旅游网站猫途鹰合作，在酒店、景区等场所建立滴滴车站，并将出行需求集中的目的地作为“首攻”区域。2017年，滴滴开启了与酒店集团的合作之旅，在与洲际酒店集团的合作中尝试通过滴滴多元化的出行服务，为酒店客群提供更完善的链条服务。2018年，滴滴获得了全球在线旅游平台Booking Holdings的5亿美元战略投资，Booking Holdings旗下的APP为用户提供滴滴叫车服务接口，而滴滴用户也可以直接通过Booking Holdings旗下的平台预订酒店。

2019年，滴滴在旅游市场的动作更加频繁。去年4月，滴滴的主体公司——北京小桔科技有限公司成立了全资子公司北京桔财动力科技有限公司，注册资本5000万元，经营范围包括火车票销售代理、航空机票销售代理、酒店管理、境内旅游业务等。去年8月，滴滴高调宣布：“我们和万达在一起了”。据了解，“在一

起”的滴滴与万达酒店及度假村达成战略合作，双方在住宿出行、会员权益共享、品牌联合营销等方面展开深度合作。两个月后，万豪国际酒店集团宣布与滴滴达成大中华区战略合作协议，滴滴豪车正式成为万豪国际高端网约车出行服务的合作伙伴。今年5月，北京桔财动力科技有限公司成立北京小桔国际旅行社有限公司，实控人是滴滴出行创始人兼CEO程维。

其实，滴滴在旅游市场的这一系列动作，也并非一帆风顺。去年有媒体曝出，2018年就可能上线的滴滴酒店旅游业务有可能在滴滴内部已经暂停探索孵化了。当时，滴滴并未对此事做出回应。那么，滴滴为何又要选择在这个特殊时候加码布局旅游市场呢？记者集合了多位业者的观点发现，旅游市场存在的商机以及加码本地生活服务市场可能是滴滴此番布局的初衷。

近日，文化和旅游部发布的《中华

人民共和国文化和旅游部2019年文化和旅游发展统计公报》显示，截至2019年末，国内旅游人数达到60.06亿人次，增长8.4%。中国旅游研究院《2019年旅游市场基本情况》数据也表明，2019年旅游经济继续保持高于GDP增速的发展水平，全年旅游总收入实现6.63万亿元，同比增长11%。旅游业对GDP的综合贡献为10.94万亿元，占GDP总量的11.05%。央行统计数据显示，普通百姓有19%的家庭支出用于旅游……从这些数据中，不难看出旅游在国民经济和社会生活中的重要地位。

虽然今年年初暴发的新冠肺炎疫情给旅行社行业带来了巨大冲击，但是疫情终将过去，市场正在逐渐恢复中。有业者认为，从市场前景来看，旅游业依然大有可为。一部分中小规模的旅行社可能因疫情影响而离场，他们留下的市场空间，恰好成为滴滴进入这一领域的“孔隙”。

“滴滴的核心优势之一是本地生活服务。”也有业者认为，滴滴正在不

发力旅游市场 快手已与多家企业联手

近日，短视频平台快手与共享住宿平台爱彼迎宣布，共同推出“住进可爱中国”系列主题的传播活动，通过直播和短视频形式，推介浙江、桂林乡村旅游线路以及当地精品民宿，展现当地原汁原味的原生态慢生活。同时，爱彼迎还将与快手联合招募“民宿体验师”。

本次合作，快手共邀请了月伊、酒店试睡师山姆大叔、素素拓拓的旅行派和逆光纪是我等四位平台旅行达人，住进了绍兴、湖州、桂林、阳朔四地的优质爱彼迎民宿，带领大家体验野趣盎然、充满烟火气的质朴生活。数据显示，活动期间4场

直播的总播放量超过400万。

当然这已不是快手第一次与旅游企业合作了。4月15日晚，携程集团联合创始人、董事局主席梁建章的那场旅游业直播带货，就是在目前拥有3亿日活跃用户的快手APP上进行的。据官方公布的数据显示，这场直播在1小时内吸引了超过289万快手粉丝观看，直接促成交易额达2201万元。

快手与旅游企业的合作不单单停留在直播展示方面，为了加快更多流量的转化，快手已开启了更直接的尝试。比如6月12日，快手与去哪儿达成本地旅游业务战略合作，双方逐

步实现产品打通。去哪儿网商家入驻快手后，用户在快手中购买商品和使用优惠都可直接跳转至去哪儿网店铺，简化交易链路。去哪儿商家还可以在快手上发布旅游内容并关联自己所推广的景点景区；打通子母关系账号；导游、讲解员等导购达人可以为商家引流等。

此外，5月底，快手与中国旅游集团旅行服务有限公司达成深度战略合作。双方计划整合各自优势与资源，实现导游、领队、行业专家、旅游达人、景区及目的地资源方等旅游行业全产业链的视频化升级。未来，双方还将就内容营销、场景营

销、直播短视频带货等多个方面展开深度合作。这与快手和去哪儿网的合作内容有相似之处。

对于与中国旅游集团旅行服务有限公司的合作，快手相关负责人曾表示，此次战略合作标志着双方在如何把握平台红利促进旅游产业发展方面已达深度共识。未来，快手将持续助力旅游行业复苏，深度参与旅游行业转型升级。

快手官方数据显示，快手平台已有超过20万专业文旅创作者。过去一年，文旅相关视频总时长超过80万小时，相当于40万部电影，用户为文旅内容点赞563亿次。目前，

断拓展本地生活服务领域，开展旅行社业务将成为滴滴完善本地生活服务范围的关键环节。

记者注意到，知乎APP也发起了关于“如何看待滴滴成立旅行社”的讨论，一位网名为沈子狸的网友的分析，得到了一部分业者的认同。他认为，首先，出行服务始终是滴滴应该保持深耕并实现极致化服务的领域。如今，出行服务市场的竞争也很激烈，滴滴应该不断“加固”多年来好不容易筑起的“护城河”，在此基础上再进行其他业务的拓展。其次，滴滴成立旅行社后到底怎样运作是核心问题。今年旅游市场遭遇“黑天鹅”，虽然是个切入的好时机，但考验一家旅游企业是否合格，依然是其对旅游供需的理解和对大众旅游需求痛点的化解，切入点对了，才可能有机会日益壮大。

如今的旅游市场已经强手云集，滴滴能否突破重围闯出自己的天地还需拭目以待。

超过10家OTA、300家A级景区、1500位持证导游、1.8万旅游商家已入驻快手。

从目前快手频繁与旅游企业的“亲密接触”不难看出快手发力旅游业的“企图”。有业者表示，快手打造的“短视频种草+直播下单+线下打卡”的营销模式，能够达到多赢的效果。通过短视频和直播，用户能够获得比图片和文字更加丰富多样的信息，旅游企业可以以一种更具体验感的方式培养用户需求，快手可以获得更多有价值的流量从而提升收入。由此可见，快手在旅游领域的动作才刚刚开始。