

■ 诉讼 实录

提前半年购买高价门票 开演前夕商家突然爽约

□张鑫

近日，市民裴先生向本报反映，他为了观看周杰伦在太原的演唱会，提前半年在摩天轮票务平台上购买了门票，可到了开演前一天，却被告知无票，无奈之下，他被迫接受更换低一档的门票，结果竟然又被“放了鸽子”。他找到摩天轮，要求按照平台规则退一赔一，却迟迟没有得到回应。

【记者采访】

提前半年下单购票

今年 2 月，裴先生得知周杰伦将于 9 月 22 日在山西太原举行演唱会，身为“铁粉”的他，决定带上家人去现场一睹偶像风采。可等到开票当天，官方渠道发售的门票几乎瞬间“秒光”，后来，他在朋友的推荐下，来到互联网票务平台“摩天轮”上“碰运气”，这里倒是有大把门票在售，但“溢价”也相当惊人，原本每张 2000 元的内场票，当时就已涨到 2960 元。但为了支持偶像，裴先生果断下单，购买了三张原价 2000 元的门票，实际共花费 8886 元。

付款成功后，APP 页面上显示“卖家已接单，努力为您处理中，请耐心等待”，票品提供方则为获得平台资质认证的“FAX 票务”，但具体何时配送并未告知。

直到 9 月初，订单状态总算有了更新：卖家预计 9 月 12 日前送票。可过了 9 月 15 日，裴先生仍未收到门票，“不会到时候没票吧？我高铁、酒店都订好了，如果最后看不成，损失就大了！”他随后联系摩天轮在线客服，对方信誓旦旦称，票务没问题，开演前一定寄到。

开演前夕临阵变卦

可裴先生的担忧最终还是成了现

实。9 月 21 日，也就是开演前一天，摩天轮突然来电称，他购买的三张票“断供”了，目前有两种解决方案，一是免费退票并赔付 30% 的票款；二是接受门票降低一个档次，选择 1700 元的票面，同时每张票可退 600 元差价。“我提前半年买的票，还和他们再三确认过，如今却告诉我没票了，这不是故意欺诈吗？”裴先生非常气愤，但为了不让家人失望，加上行程也已定好，他只能同意门票“降标”，并约定演出当日现场取票。

挂完电话，裴先生越想越不对劲，他打开摩天轮 APP 再次查看，结果让他大吃一惊：此时，原价每张 2000 元的门票依然有售，只不过售价已蹿升至 4860 元，足足翻了一倍多！因为想离舞台更近些，他还是咬牙买下了一张。

次日中午，他和家人抵达太原后，便直奔演出场馆附近的取票点，他先是拿到了前一天刚买的 2000 元门票，接着去领取三张 1700 元的门票时，对方竟再次“爽约”，称手里只有一张票，另外两张让他去找摩天轮。裴先生只好再次联系客服，对方答复马上处理，但等了整整一下午，依然杳无音讯。晚上 6 时，眼看演出就要开始，裴先生也顾不上生气，连忙赶去场馆。半个多小时后，摩天轮才发来一条短信，称已调配到两张门票，但此刻他已进场，无法再返回取票。

要求赔付未有回应

裴先生说，根据摩天轮官方发布的无票赔付承诺，如在节目开演前 96 小时内通知无票，除将原订单支付金额原路退回外，还必须额外补偿票款金额 100% 的现金。但事后，当他向摩天轮提出对未取到的那两张票退一赔一时，却一直未得到回应。“第一次变卦，已经很离谱了，没想到第二次还出尔反尔，简直毫无诚信可言！”再联想到演出前一天，平台上同档次的门票已涨至四千多元，他甚至怀疑，

平台商家有可能故意毁约转卖，从而牟取更大利益。

记者随后尝试联系摩天轮票务，但其 APP 上并未留下电话，只能通过在线客服沟通，记者询问为何用户下单成功最后却没票，以及平台上明明有票在售为何不给消费者，对方没有正面回答，只说会有专员跟进处理，此后便没了下文。

【律师说法】

安杰世泽律师事务所合伙人连晏杰律师表示，消费者在摩天轮上下单成功，即代表交易协议生效，平台和商家必须按照与消费者的约定，全面履行提供票品的义务。如最终无法提供门票，并给消费者造成了损失，应承担相应违约责任。摩天轮既然明确制定了无票赔付的规则，那么如在演出前 96 小时内通知无票，就应该兑现“退一赔一”的承诺。如果消费者能证明对方的违约是主观恶意行为，还可要求增加赔偿其受到的损失。

近年来，随着文化演出市场的蓬勃发展，以摩天轮等为代表的互联网票务交易平台也应运而生，但实际上，平台上的演出呈现“冰火两重天”的景象，部分演出门票确实可以打折购买，但也有一些热门演出，溢价现象十分普遍，最夸张的甚至高出原价的四五倍。连律师建议，在今年演出市场大火的背景下，有关部门也应加强对互联网票务交易平台的监管，严厉打击消费欺诈行为，维护消费者的合法权益。



（长按二维码可进入微信「法律服务」专属频道）

进行立案调查。

责成学校终止 与“好分数”App 合作

南方都市报报道：近日，有网友发帖称，四川省巴中市恩阳区实验中学在班级群内收取一款名为“好分数”App 的使用费，用来查询学生成绩和错题，引发关注。10 月 11 日上午，恩阳区教育科技和体育局回应，正在调查此事，会将调查结果进行通报。同日深夜，恩阳区教科体局发布通报称，责成学校立即终止与该 App 平台合作，并退还所收费用。

维权 周刊

Right-protection Weekly

本刊主笔：章 炜

■ 维权 在线

全款买车竟被 4S 店店员“鄙视”？

为何经销商更偏爱

客户贷款购车

近日，一段购车人和店家因全款买车和贷款买车引发争执的视频在网上热传。目前，涉事 4S 店已道歉称，公司内部深刻反省，并对涉事员工及管理人员进行了处理。不过令人困惑的是，不管是贷款还是全款，能得到实惠就好，为何全款购车不被支持，背后有什么套路？

部分 4S 店喜推分期购车

值得注意的是，不少人在购车时发现，部分 4S 店热衷于通过各种优惠措施激励消费者贷款分期购车。

在涉事视频的评论区，有不少网友纷纷讲述起自己的买车经历。有网友表示：买车付全款的，4S 店就要求必须在他们店里买第一年的保险，7000 多元。还有网友晒出自己的订单并表示“明明谈好的全款，又让我按揭。”

前述视频中的李女士也告诉记者，他们家买车时就被推荐了贷款后分期付款买车。

商家想要获得更多“好处”

为何贷款买车和全款车款，最终价格也一样，商家却不推荐全款买车？中关村物联网产业联盟副秘书长、专精特新企业高质量发展促进工程执行主任袁帅表示，即使贷款购车的最终价格与全款购车相同，车企仍然可以从贷款购车中获得一些间接的好处，这些好处可能包括增加销售量、服务收入、利润和信用数据等方面的收益。

例如，贷款购车的方式需要经销商提供更多的服务，包括处理贷款申请、联系保险公司等。这些服务不仅增加了经销商的工作量，还可以为经销商带来更多的服务收入。此外，如果消费者选择贷款购车，他们可能会购买更昂贵的车型或者附加配置，这也可以为车企带来更多的利润。

车企也会考虑消费者的贷款风险和信用记录等因素。如果消费者选择贷款购车，车企可以获得更多的信用数据，这可以为车企提供更多的商业机会和风险评估信息。

（来源：北京青年报）

■ 一周 打假

中石油直播称

1 升汽油等于 800 毫升？

纯属谣传

澎湃新闻报道：10 月 12 日，一些自媒体发布“中石油直播间说 1 升汽油是 800 毫升”的消息，并配有视频号直播截图，将#中石油直播#话题推上热搜。澎湃新闻经核查发现，自媒体报道中所谓的直播间截图，实为 10 月 8 日举行的纪念铁人王进喜诞辰 100 周年座谈会直播，图中的发言人为中国工程院院士、石油与天然气勘探专家、中国石化董事长、党组书记马永生。当天，马永生的发

言内容全程围绕缅怀铁人王进喜，和油品计量毫无关系。

贵州一饰品店

涉“金镶玉”抽奖骗局？

官方：关店整改 立案调查

央视网消息：据“多彩红花岗”微信公众号消息，遵义市红花岗区市场监督管理局 10 月 14 日发布情况说明：针对近日网络流传忠庄客运站内一饰品店涉“金镶玉”抽奖骗局一事，我局于 2023 年 10 月 11 日接到投诉，立即组织人员到现场进行调查核实。目前，已责令涉事商户关店整改，并