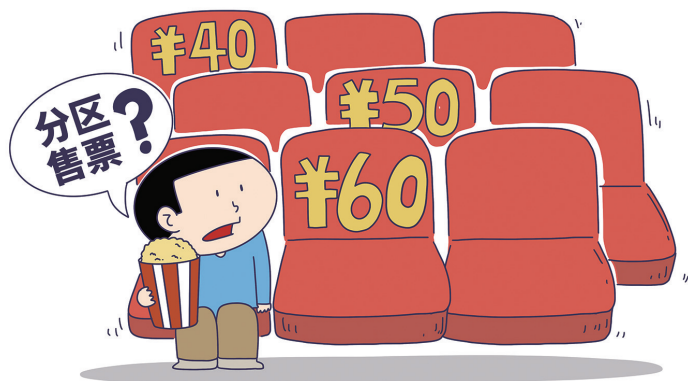


同一场电影,普通座、黄金座票价最高相差20元

选“C位”得加钱,观众买账吗?

爱看电影的你是否发现,影院不知不觉开始了分区售票?近期,全国多地电影院实行座位分区售票引发关注,有影院把座位划分为普通座位和黄金座位,不同区域之间的价钱相差2~20元不等。那么,南通影院情况如何?分区售票违规吗?消费者如何看待?记者近日进行了走访调查。



CFP供图

分区售票同场不同价

所谓“分区售票”,就是在观众席的不同区域制定不同的价格。据了解,这一模式早在几年前就已出现,如今,“分区售票”的电影院越来越多,分区的方式也越来越细致。

打开“猫眼”购票平台可以看到,在南通百余家影院中,崇川区34家影院有9家采取分区售票,如皋、通州、海门等其他县(市、区)均有1~5家影院分区售票。

综合来看,就常规的普通区和黄金区,部分影院进一步细分。在幸福蓝海高迪影城,打开电影《志愿军:雄兵出击》10月18日18时的场

次,默认区域,即普通区,仅限影厅第一排的12个座位,售价29.9元;其余85个座位再分“次黄金区域”和“黄金区域”,分别售价34.9元和39.9元,高低档价差10元。

在万达影城星光耀IMAX店,打开同一影片、同一天13时40分的场次,可见普通区售价41.9元,优选区售价44.9元,其中优选区还设置了个位数的会员专享区。

而有的影城划分座位更加精细。例如,在UME影城南通中南CBD店,打开该影片13时的场次,影厅座位按不同颜色区分默认区

域、按摩椅、黄金区域、情侣座;同时,页面上方注明价格,分别为49元、49元、54元、56元,最高价与最低价的价差为7元。

观至金逸影城南通大有境IMAX店,打开电影《志愿军》17时15分的场次,影厅内共116个座位就被划分成A、B、C、D,以及黄金座、按摩椅共计6块区域,价格从38.9元到48.9元等差递增。这当中,A区为第一排左右两个位置,B区为剩下的前两排座位,C区分列两侧,其他区域依次往中间排、中间列集中。

消费者对此各抒己见

“分区售票”之后,消费者是否买账?记者在多家影院随机采访了多名观众。大多数受访者认为“没有必要”,少数则持理解的态度,但提出了“建立完善的定价体系”的需求。

市民张女士时隔许久再次来到影院,发现票价居高不下的情况下,还出现了分区售票,她表示不能接受。她说:“现在座位都有高低之分,好像只有加价才能买到最好的

体验。”

市民陆先生同样说道:“如果是大家提前靠手速买到中间座位,这个可以接受。但抢到票了还要加价,我觉得不如不去凑这个‘热闹’,选择换一场或者换个电影院来看。”

也有观众反映,观影时偶有观众随便换座位的现象。“自己加价买了黄金座位,其他人以低价同样可以享受,感觉不太公平。”

当然,在众多声音中也有支持

的一方。市民王先生认为合理。“就像演艺演出一样,不同的区域有不同的价格,而且电影票的价格之间相差不大,可以接受。”此外,他还建议道,可以建立完善的定价体系、规范划分“黄金区域”,进一步保障消费者的权益。他说,“既然好位置要加价,那前几排或是角落位置的价格也可以适当降低。不然,现在差不多的价格,观众体验差距太大,心理难免不平衡。”

充分透明公示即合法

“分区售票”有没有违规?是否损害了消费者权益?记者为此咨询了江苏润商律师事务所主任崔武律师。

崔武指出,这一行为不算违规且不构成对消费者权益的侵犯。“要约和承诺意味着合同的成立。也就是说,影院按照不同区域来售票,只要有观众自愿买票了,就视为对这种做法的认可,双方也就构成了合同关系。”

此外,电影院拥有自主经营权,可自主决定定价策略,只要在售票现场及相关平台对所售电影票的价格进行了充分、透明、合理的公示,无论什么位置的座位都明码标价,让观众在购票前自主选择,就不存在违法行为。当然,在低价区的电影票还没有售卖出去的情形下,故意锁定系统或隐藏售卖窗口的低价票,只出售高价区的票,就涉嫌侵犯

消费者的知情权、选择权等权利。

“分区售票属于市场行为。影院需按照规定,合理规划座位和价格,并在售票前明确告知消费者,满足消费者的知情权、自主选择权等。而对于消费者来讲,需要考虑物有所值。无论是花更多的钱享受更好的服务,还是少花一点钱忍受相对较差的环境,都无可非议。”崔武补充道。 本报记者杨镇藩



分区售票应避免沦为变相涨价

电影院分区售票是正常的市场探索。体育比赛、话剧、舞剧、歌剧、明星演唱会等活动,都执行分区售票的策略,就是基于不同的体验实行不同的价格。虽然不少电影院的银幕基本与影厅等宽,不存在坐得偏、坐得远就看不见等问题,影厅的环绕立体声也可照顾到任何位置,但也要承认,不同位置看到的画面感受确实不一样,特别是前几排,看着人物就会变形,在很多时候,前几排的位置都卖不出去。

部分消费者不接受电影院分区售票,实是觉得电影院想通过该途径增收。最初实行分区售票时,票价相差多为几块钱,多数观众没有太较真,后来随着差价逐渐变大——据报道,北京某分区售票的电影院,最高价与最低价的差距为12.9元,这才引发不同看法。一些电影院则表示,分区售票为观众提供了不同选择,初衷是普惠,降低观影门槛,让不同消费能力的观众都有机会进影院看电影,由于该模式拉低了客单价,所以营收并没有显著增长。

事实上,分区售票要避免变相涨价之嫌,不是电影院自说自话就能实现的。一是分区不必太多。正如一名观众所说,相较于演唱会舞台,电影院没那么大的区分度,要说最前面一两排跟后面不一样还可以理解,有必要分四五个区域吗?二是不应因一些档期生意火爆而提高“黄金座位”的价格,而是应给体验感差的区域真正降价,如此才能吸引不同消费能力的观众。三是不能以锁定低价票等方式,倒逼观众选择高价票。还要避免买了低价票的观众抢坐高价票区域,引发矛盾纠纷,这考验电影院的管理能力。只有做到这些,分区售票才可能实现通过降低观影门槛和精细化服务吸引更多观影人群的目的。

何勇海