# 涉恶团伙垄断北京一日游被一锅端

“这个圈子要非常讲诚信。”2008年3月,38岁的旅游公司负责人李士旺约请本报记者,讲述规范北京一日游市场的种种想法,三小时滔滔不绝。一个月后,在近百名持枪警察的押解下,李士旺和他的20余名兄弟从一场满月宴上被带走。警方认定,2007年末至今,李士旺团伙进行了多起恶意伤害犯罪,借以垄断北京一日游市场,涉嫌寻衅滋事罪,李士旺系主犯。

在竞争对手眼中,李士旺性情粗暴,“喜欢用刀子和棍棒对待自己的对立面。”但在家人、朋友的印象里,李士旺逢人就笑,是一个愿意承担的男人。

记者调查显示,李士旺涉恶被捕,已成为近十年来京城一日游业内最为震动的事件。

### 持枪民警“空降”酒宴

4月27日那一天,李士旺除了计划参加员工孩子的满月宴,还要去旅游执法大队商谈成立“一日游联盟”,试图以此规范混乱的“一日游”市场。中午时分,两广路东侧一道香酒店,大厅内摆了八桌酒席,一个旅游公司职员孩子的满月宴上演正酣。近百名荷枪实弹警员的突袭,让这一切戛然而止。

抓捕过程中,警察在酒店外拉起了封锁线,并禁止任何人出入。约一小时后,警方把吃满月酒的几十人悉数带走,并开走了他们留下的奔驰、宝马等名车。

“这并不是警方的一次突袭行动,而是酝酿已久的大动作。该恶势力团伙盘踞在前门一带,欺行霸市,妄图通过暴力手段垄断‘一日游’市场,早在数月前就已进入警方视线。”一知情民警如是说。

与案民警表示,让警方决定重拳出击的主要原因,是3月27日李士旺为打击竞争对手策划的“旅游大巴劫案”。

警方卷宗记载,今年3月27日,一家经营“一日游”的旅游公司从巴士股份有限公司租赁了一辆“金龙”大巴车。上午10点,大巴载着30余名旅客起程。刚到达长椿街,司机突然一个急刹车。坐在第二排的旅客周女士看到,大巴车前横了一辆白色捷达。捷达内蹿出的4名男子挥舞着菜刀逼司机开了门。“他们一上来就收走导游刚收的一沓钱,让她和司机都下了车。”然后,从捷达车内出来的一名女青年上了大巴做“导游”,另3名男子一人开车,其他2人坐在前排。大巴再次起程,在捷达车的“带领”下,一路向昌平方向开去。旅客们骚动起来,前排就座的两男子称,“公司临时调整的导游班子,不会再另收钱,请旅客们放心。”

警方接到报警后,在昌平十三陵镇御鹿苑玉器店停车场内,控制了中途登上大巴的“女导游”“司机”和2名同伙,又在捷达车内起获4把砍刀和2把菜刀。四名涉案人员供述,李士旺为该事件的幕后策划。

### “不倒翁”的十年起落

李士旺是冬军盛旅游有限公司的负责人,这个38岁的男子出生于昌平区南邵镇北邵洼村,村子位于层峦叠嶂的天寿山下,从村里开车不足十分钟,即可到达十三陵景区。

家里人并没有将李士旺被拘捕的消息告诉他的父亲。但只要说起儿子,老人就会喋喋不休:“士旺有今天不容易。1990年当兵,表现好,被选送军校读书。1993年复员,当了村里的副支书,四个月就变正职。后来为村里修了路、安了路灯、还弄起了蔬菜大棚……”

在父亲眼中,尽管儿子的人生起伏不平,但每每都能逢凶化吉。村民们也同样关心,一向被叫做“不倒翁”的李士旺,能否第三次走出人生的困境。

“这次估计也不会有什么大事。”村干部董复兴说,1993年军校毕业的李士旺成为村支书,当时村里负债50多万,谁也不愿意当这个书记。可李士旺不在乎,埋头就干,他当家的三年间,村里不但脱了贫,而且还率先铺上了水泥路。

“要是不出意外,他肯定就是副镇长了。”董复兴所说的意外,是1995年李士旺因指使他人殴打与自己政见不同的副支书李军,被判刑10个月,然后被镇里免职一事。

刑满释放后,李士旺的人生陷入冰点,做司机被水箱烫伤、开砂石场赔光了本钱。李士旺的父亲说,1995年至1999年期间,儿子吃了很多苦,钱赔光后只好进北京务工。

那时好多人都私下说,李士旺再也爬不起来了。不过谁也没料到,进京闯荡的李士旺很快又迎来了机会。位于前门的“龙小饭店”,让李士旺的人生第二次走向荣耀。

据李士旺前妻回忆,打工之初,李士旺就是一名普通员工,但他勤勤恳恳,一年里回家的次数不超十次,几年下来深得老板赏识,被提升为饭店经理。

“他成为经理的代价就是和我离婚。”李士旺的前妻说,由于李在饭店打工期间很少回家,两人矛盾渐深,多次争吵后,李放弃了婚姻和8岁的女儿。

成为“龙小饭店”经理后,李士旺迅速积累了自己的“第一桶金”。2004年,李士旺进入北京旅游市场,并很快因其讲义气,作风硬朗,迅速闻名于圈内。截至4月27日被控制前,其麾下员工已有几十人。

在认识李士旺的人当中,有人用伤疤展示他的尚武粗暴,也有人用村里的水泥路、塑料大棚来证明他是一个“带领村民脱贫的好支书”。

在“一日游”圈内人看来,李士旺是一个矛盾的人。比如他刚和别人哭完穷,然后就开着悍马和对方去吃饭;他经常和手下人说,遇事要冷静、莫冲动,要多动脑子。可自己一旦遇见不顺利的事,通常会用棍棒、砍刀来解决。

### “一日游联盟”应者寥寥

李士旺拟定的2700多字的“一日游联盟章程”中规定,该联盟是由北京市旅游局、北京市旅游协会所属的14家旅行社按照平等自愿的原则,结成非营利的社会组织,号召各旅行社杜绝使用暴力、欺骗等手段坑害游客。

“过去毕竟是我们的一个伤疤,是不光彩的,但是我们都想好。”此前,李士旺曾向本报记者表达了成立“一日游联盟”的想法。

李士旺希望“维新”,在员工邹平(化名)的印象里,老板流露出准备洗白的愿望,源自2007年下半年《新京报》对北京一日游市场的一次曝光。看到报道后,李士旺叫回了在外揽活的员工。当时好多人都认为,李士旺要发脾气,没准还要找记者的麻烦。可出人意料的是,李士旺却将一摞报纸丢在大家面前说:“你们都看看,市场再这样乱下去,大家今后还有出路吗?”

李士旺的妻子张颖(化名)说,丈夫的确想放弃到广场上揽客的手段,今年3月开始在全国招聘业务代表,希望在全国建立业务网络,以此获得客源。张颖的说法获得证实。记者在智联招聘等网站看到,李士旺的冬军盛旅行社有限公司发布了一些招聘广告。张颖说,目前公司在山东青岛等地的办事处已经建立。

据业内人士透露,今年年初李士旺号召大家成立“一日游联盟”时热情很高,四处找人陈述自己的观点,不过响应者寥寥。在该人士印象中,尽管李士旺的“维新”以失败告终,但已唤起业内旅行社应该规范自身经营模式的理念。

不过,值得注意的是,就在李士旺忙于成立“一日游联盟”这一段时间,他的公司却因为违规被曝光。4月21日,北京市旅行社服务质量监督管理所在媒体上曝光了13家被游客投诉的旅行社。其中,冬军盛旅行社名列其中。

在和平门,一位从事非法一日游的车主告诉记者,北京搞这一行的“数不清,起码上百家”,而李士旺的联盟只有14家,根本无法触动这个市场的根基。在他的眼中,李士旺一方面在积极与政府联系,希望加强行业自律,但另一方面,其公司依旧难以摆脱非法一日游的经营手段,“这本身就是一个讽刺”。

■相关链接

李士旺自曝一日游黑幕:

**二次收费不成**
**就把游客丢路上**

(2008年初李士旺曾接受北京新京报采访,呼吁规范一日游灰色市场,下文为部分采访内容。)

**新京报**:北京最初的非法一日游经营模式是什么样子的?

**李士旺(以下简称“李”)**:1993年左右,人慢慢富裕起来,来北京的散客越来越多。当时比较简单,不叫一日游,叫“一日五游”,就是一天游览5个景点,八达岭、十三陵、“老北京”、明皇宫和电影城。车主(在非法一日游中,车主指操控票提、黑导游和运营车辆司机等整个链条的核心组织者)一般都有办法租到黑车,然后从票提那边买人,再安排“黑导”负责把游客带到景点游玩就行了。

当时就收点车费,一个人往返20块,主要靠景点回扣赚钱,像电影城门票60块,回扣可以拿到30块。平均一个游客身上,可以赚到100块。

**新京报**:看来,搞这些非法一日游赚钱很容易。

**李**:很来钱,所以来搞这一行的人越来越多。市场开始变得邪恶,有的车主把游客扔到长城,车子开跑,不管了。最后还是市政府派车,去把游客拉回来。

**新京报**:所以引爆了针对非法一日游的整顿治理?

**李**:是的,1995年北京开始第一次大规模整治非法一日游。但是,当时治理的方法过于简单。所有的旅游客运公司都不让拉散客了,只能拉旅游团。但是,北京的旅游散客市场越来越大,市场有这个需要。打击下,大家基本上停了一年,风声一过,黑车又上来了,而且规模更大。因为正规的旅行社不做散客游,留下了市场空间。

**新京报**:市场发展成了什么样子?

**李**:我1996年10月入行做一日游。那时客人很多,根本拉不过来。我们自己印“预售票”,放在宾馆酒店前台,让他们帮忙卖。预售票上是简单的景点介绍,主要相当于交钱凭证。游客都很相信,提前买票后第二天直接上车。

后来越来越多的外地人开始做票提,一些票提转行做车主,自己当老板,所以竞争也开始激烈了。1996年左右,从票提那里买一个游客价格从10元涨到了20元。前门、故宫那里多的时候,票提成群结队。

**新京报**:目前的非法一日游模式,是怎么发展起来的?

**李**:由于政府相关部门陆续有整顿措施,非法一日游的经营模式也变得复杂起来。

以前的“一日五游”,游客自己到景点买票,车主主要靠景点回扣赚钱。后来,有的车主开始发展“一日三游”,就是现在的一日游。主要游长城、十三陵外加密云水库等景点。这种模式,游客不用自己买票,车主全包了,然后带游客去旅游购物,从中提回扣。

**新京报**:具体的利润空间是什么样子?

**李**:一般一个游客120元全包,给票提20元。剩下100元是成本,长城门票45元,十三陵门票20元,午餐10元,车费25元。我们从游客购物中提成,提成额度40%。40%中间,有1–2成给导游。

**新京报**:购物提成很稳定吗?

**李**:为了保证购物提成稳定,车主会要求导游尽量多地安排游客购物,并且在购物场所呆的时间也很长。比如去游览长城,上午9点到,可能只给游客1个小时,然后剩下的2个多小时,就带游客在那些玉器店购物。到中午12点就在附近吃饭,下午游览十三陵,然后继续购物。也有的时候一场购物为零,但是平均下来,还是有赚头的。

**新京报**:很有赚头,你为什么愿意来自曝非法一日游的黑幕?

**李**:北京的一日游发展到现在,情况很糟糕,宰客、坑客的行为越来越恶劣。这样乱下去,迟早把这个市场败坏了,到时我们连饭碗都没有了。

**新京报**:你觉得市场为什么变成这个样子?

**李**:这本来就是一个缺乏监管的灰色市场,看到好赚钱,车主越来越多,但是游客毕竟有限,票提就变得紧俏了。车主们开始从票提那里抢客,你给30元,别的车主给50元,形成恶性竞争。

车主花在票提身上的成本越来越大,最终只能转嫁到游客身上。到2003年左右,开始出现二次收费,还有强迫购物的。这样损害游客利益的事情开始直白了,投诉增多,政府打击也加强了。

**新京报**:那现在你们怎么盈利?

**李**:靠购物,否则就赔钱。现在非法一日游普遍需要二次收费,等游客上车了,在路上以增加自费景点的名义收取80元–100元的费用。有的收不到钱,就把客人半路丢在八达岭高速路上,还有的强迫游客缴费。

**新京报**:目前,非法一日游的市场结构是什么样子?

**李**:现在票提揽客,包括通过小广告、假地图、假站牌揽客占60%;通过宾馆酒店买客人占30%;通过网站等其他办法揽客占10%。