

当让利政策遭遇低迷市场

## 政策挺好, 代销者如何是好?



图为江西体彩推出“放心购”，一手抓防疫，一手抓销售

■ 记者戴新报道

“北京什么时候才能开市啊，急死我了！”

3月30日，北京市海淀区一家体彩实体店代销者苏先生说。苏先生向《中国体彩报》表示，他眼看着春节之后，随着新冠肺炎疫情的发展与控制，先是全国大多数符合条件的区域恢复了体彩的发行销售，然后是深圳和西藏也于不久前陆续开市，湖北省（除武汉以外地区）以及武汉市也已于3月28日以及将在4月8日陆续迎来体彩实体店的复工复产。

在全国31个省份中，北京成了惟一还在期待体彩开市消息的地区。苏先生表示，北京地区虽然迟迟未能复市，但他以及熟悉的一些代销者每天都在关注着彩票新闻。“我看到，这段时间全国各地体彩机构都推出了提升实体店代收费的政策。一方面，我真的替能够享受到这些政策的代销者高兴，另一方面，北京的体彩还没开市，看着好政策，我也是干着急。”

代收费升至13%，  
太让人“眼红”了

3月23日，财政部官网发布了《关于下达2020年彩票市场调控资金预算的通知》，向各省份财政部门下达2020年彩票市场调控资金预算指标。这份通知称，彩票市场调控资金专项用于销售网点能力提升、改善彩票业务设施、彩票公益形象宣传、即开票品牌建设和市场营销等。本次下发的资金总额为2亿元。

此前《中国体彩报》曾对此报道过，从本次下发资金分配情况来看，西藏、海南、宁夏排在前三位，分别为1019万元、985万元、970万元，此外，湖北为628万元——这些资金将对全国的体彩实体店和福彩实体店进行补贴，在一定程度上减轻代销者的负担。

疫情期间，全国彩票实体店受影响较大，营收状况陷入低迷。为提振彩票市场信心，为实体店和代销者提供帮助，国家体育总局办公厅和财政部办公厅也早在3月10日发布了“关于阶段性调整体彩发行机构业务费比例的通知”，决定调整2020年1-4月份（湖北省为1-6月份）体育彩票发行机构业务费比例，用于提高代收费比例，提出，除即开型游戏业务费由3.5%调整为2%之外，其它游戏均由原来的比例调整为0，同时规定，发行机构业务费比

例调整部分，应当用于提高同一彩票游戏的代收费比例，专项支持彩票代销者疫情防控及补助经营成本。

也就是说，为了帮助全国体彩代销者降低疫情影响，体育彩票机构大幅降低了发行费比例，除即开票、高频和竞彩游戏外，其余游戏品种在1-4月份都不提取彩票发行机构业务费，全部用于补助代销者。此举，被一些彩票媒体人称为“大幅让利于代销者”。

在这种形势下，全国各地省一级体彩中心也先后出台了提高体彩实体店代收费比例或直接进行资金补贴的政策。其中，天津体彩于3月25日发布的通知指出，天津体彩最大程度提升实体店经营者的代收费，“1-4月份期间，天津市体彩部分游戏的彩票机构业务费一分不留，全部用于提高门店代收费。”其中，除高频、竞彩游戏之外的乐透数字型彩票和竞猜型彩票的代收费比例将提升至13%。

是的，你没有看错，13%！前文提及的北京体彩代销者苏先生表示，他看到这个数字时，就一个强烈的感觉，羡慕，“你要知道，实体店的代收费，在平时最高也就是8%-9%之间。13%，这太让人眼红了！”

## 政策是“钥匙”，你还要找到那把“锁”

很显然，在疫情对彩市的影响随调控成果不断显现而逐渐弱化的利好形势下，彩票“救市”符合彩票事业发展的需要，也顺应彩票从业者、代销者和购彩者的共识和期待。在“救市”多措并举的背后，则体现了彩票机构及监管部门为尽最大努力筹集更多公益金而在政策层面竭力维护代销者利益的良苦用心。

那么，在“救市”政策的引领和撬动下，彩票代销者能获得多少实惠、或者说能够“补血”多少呢？

3月，新浪彩通曾发表《两彩中心提高代收费，每家站点能补多少》一文。该文称，根据推算，国家体彩中心1-4月调整业务费用于补助代销者的部分有望达2.09亿元左右，以当前全国体彩销售实体店数量计算，预计平均每家实体店补助金额可达1000元以上。

不过，由于全国各地彩票实体店在经营条件等方面存在较大差异化，在彩票政策利好的前提下，代销者的境遇也会不一而同，最终能够享受到的政策红利究竟有多少恐怕也会因人而异、因店而异。

我们注意到，在提高代收费的相关新闻留言中，也有人表达了这样的担忧——彩票店如果没有销量，代收费就算提高到50%又有什么用？

理想很丰满，但现实也有“骨感”的一面。对于一些受困较严重、以及平时经营状况和水平

就不太好的实体店来说，政策挺好，销量不好，该怎么办？对于大多数“正常的”实体店来说，政策挺好，如何让好的政策落地，如何让好的政策最终兑现到代销者的钱袋中，也是一个需要认真思考的课题。

政策是一把“钥匙”，要让这把钥匙真正发挥作用，还需要找到合适它的那把“锁”。

在“找锁”方面，有些人开动脑筋，有些人已经行动。以四川为例，看看当地的体彩人如何“找锁”——

3月16日，四川省体彩中心发布《关于积极利用网点延伸和小型户外地开展即开型彩票销售的通知》，鼓励并推广代销者进行即开票“延伸销售”，助力实体店恢复销售。

在四川体彩这个政策的驱动下，“三轮车上的即开店”“夜市里的即开店”“景区里的即开店”“跨界即开店”等形态纷纷创新登场。延伸销售，先有政策引导，后有代销者实际行动，体彩市场的活力一下就被激发了出来，代销者的主动性、创造性也得以施

展。彩票销售形态丰富了，代销者的销售额水涨船高，最终能享受到的代收费增收补贴自然也会越来越多。

显然，这就是一个活脱脱的体彩政策提供钥匙、体彩人去“找锁”并“开锁”的逻辑循环。

四川体彩的这个案例再次说明，好的政策就好比是描绘“好风景”并规划“路线图”，但如果你想亲自“看风景”，除了动脑筋、做攻略之外，还需要“迈开腿”，把印在文件上的政策化为自己快马加鞭、脚踏实地的行动。



四川体彩“三轮车上的即开店”

## 体彩未开售地区，有代销者“谨慎地尝试”

说到一系列的彩票利好政策及其实施现状，也不能忽视一些特殊情况的存在，比如北京这个尚未恢复体彩发行销售的新冠肺炎疫情高风险地区。

在京城，像前文提到的代销者苏先生那样“着急”的人不少，看着其它地区提高代收费比例“眼红”的人也不少。当然，虽然开市仍需时日，主动“找锁”的代销者同样大有人在。

在海外、特别是欧洲的疫情大规模暴发之前，全球的足球和篮球赛事还是很多的，但那时体育彩票处于全国休市期，虽有比赛，但不能投注。在这种情况下，有不少代销者开动脑筋，谨慎地进行着尝试。

比如，北京市西城区某体彩店代销者叶先生就想出了一个办法。他一共有两个购彩者微信群里，多的七八十人，少的有三四十人。“这些购彩者都是我平时日积月累留下的忠诚度很高的客户，购彩心态都比较健康，

平时买彩票投入也很理性。受疫情影响，体彩的休市时间那么长，我要想办法留住这些人。”叶先生说。

叶先生想的办法是，在彩票市场休市的日子，他每天都会微信群里挑选一两场比赛供大家“猜着玩”，每天就猜两次。“主要以猜胜平负和比分为主，每人只能猜一个结果，每人固定出10块钱，多一分也不行，小打小闹，绝不能把这个变成赌博。”他说，“猜对彩票的人，就会赢得相应奖金。如果只有一个人猜对，就当是奖金。如果猜对的人多，则平分。如果没人猜对，就把钱再返还给每个人。”

叶先生特别“声明”，所有细节都是公开透明的，所有参与者都能看见，人人平等。“我只是负责挑选比赛和组织张罗，有时候也参与竞猜，除此之外不多拿一分钱。这些，在群里全是公开透明的，每个人每天最多花20块

钱，不存在赌的性质，也没有暗箱操作，大家都很开心，玩得开开心心。”

叶先生表示，他想出这个法子，也是没有办法的办法，不是为了争个输赢，就是很单纯地为了留住客户，积攒人气，也让大家在疫情期间的生活不那么单调和无聊。“就这样，我们体彩店的很多客户都被维护了下来。”叶先生说，“不过，后来全球体育赛事都停了，这个办法也行不通了，我还得再另想办法，总得为日后北京体彩复市留住实体店的服务。”

叶先生说：“等开市之后，我也不会再在微信群里搞这个了，肯定会把全部精力放到实体店的服务上去。”

一边等开市，一边盼“钥匙”，一边未雨绸缪“找锁”。这，就是当下北京很多体彩代销者的状态。

（应受访者要求，文中代销者均为化名。）