

# 学校组织海外游学存利益链

部分游学机构与公立学校长期合作,以“人头”7%向学校返点; 带队老师费用也摊在学生报价中

暑假过半,在夏令营市场上,短期海外游学夏令营十分火热。十余天的游学,价格动辄数万,由于是学校组织,一些经济条件好的家长自然趋之若鹜,也有不少家境一般的家长,为了孩子融入集体,也咬着牙勉为其难。根据《2016年国际游学发展报告》显示,中国国际游学每年以20%以上速度增长,国际游学逐渐成为家长对孩子的刚性教育投资。

学校为什么如此热衷于组织价格高昂的暑期游学?北京青年报记者调查发现,市场上的游学机构与学校之间有一条潜在的利益链。一些游学机构坦言,组织这些项目,学校能从每个学生的花费上得到的提成通常在5%—7%之间,而带队老师获得免费出境的机会,也成为游学项目的一个潜规则。



## 家长陷“熟人尴尬” 呼吁理性消费

对于价格高昂的海外游学项目,有家长表示“班里孩子很多都在报,自己不报怕孩子不高兴”,认为如果周围的朋友和孩子同班同学都在报名参加的话,即使自己不想给孩子报名,心里也是过意不去的。

也有家长认为应该理性消费:“我见过身边的家长送孩子出国夏令营,其实孩子太小了,根本学不下什么东西,孩子也挺受罪,性价比不高”。说话的这位胡女士是一个开学就上5年级小男生的妈妈,对于孩子的暑假,胡女士说,给孩子安排好学习和休息的时间,远比去一些有名无实的海外夏令营要收获更大。对于不少家长跟风把孩子送去参加高额的各种国外夏令营,胡女士说:我们也计划让孩子假期上个军训夏令营,也就两三千块钱,在里面可以增加孩子的独立能力,收获也很不小。

## 学校频繁组织游学 报价比旅行社贵1万

近日,北京某重点中学的学生小成(化名)反映,自己学校官方名义组织的暑期游学项目价格达到每人3万多,虽然报价昂贵,但同学报名的热情却很高。“我们年级有五分之一的孩子都报名了”,小成表示学校每年都有至少一两次这种海外研学活动,“报名总人数一直挺多”。

小成所在的学校并不是个例,北青报记者随即询问了北京各中学的学生和教师,发现这种由学校牵头的组织各类海外游学项目渐成趋势,北京许多知名学校都趁暑假、寒假的时间里组织了暑期的海外游学。一位公

立小学5年级孩子的家长胡女士向北青报记者表示,学校基本上每学年都会组织国际游学,今年寒假的时候学校就组织了一趟澳大利亚的10天游,收费为2.48万元。北青报记者了解到,北京许多学校都至少组织寒假一次、暑假一次。

北青报记者梳理发现,学校牵头组织的这些以暑假游学项目为名的项目价格一般在3—4万之间,时间在10—15天之间。北青报记者查询了同时段、同时长且行程类似的普通旅行社报价,发现这些游学项目报价要高出不止。如某中学组织的14日美

国东海岸高校游学项目,花费是32800元人民币,而普通旅行社报价则多维持在两万出头,中间差出了一万元人民币。

这多出的一万多元,则以游学机构打出的五花八门的主题游学形式出现,北青报记者发现,美国东海岸高校游学项目中,同样包含常规旅游路线,包括参观自由女神、白宫、第五大道、纽约时代广场等景点,一般上午去名校进行学术交流、邀请校友座谈等,下午则安排去这些景点。

为了能够吸引和说服更多家长为孩子“掏腰包”报名,以戏

剧、NASA航天、艺术、体育、航海等为噱头。而有的游学机构打出如与美国航天局NASA合办的14天航天主题游学夏令营,费用更是达到了4万元/人,具体项目听起来也十分诱人:全英文封闭式太空营、航空营训练,月球漫步、超重重力体验,甚至还有为中国学生定制的训练教材,并声称均按照美国教育标准设计。但同样,这些航天主题相关的活动也只占到了总行程的三分之一时间,剩下的行程与普通美国旅行团并无明显差别,包含奥特莱斯购物和景点参观。

## 学生评价两极化 真正学习时间很短

北京某中学的准高三学生王辰(化名)告诉北青报记者,自己和家长都不准备报这种项目,“学校办的都特贵,十一二天小三万”。不过他表示,之所以有同学和家长们热衷于此,是因为参加游学项目就有一个结课证书,家长们都喜欢回家挂墙上。

来自某重点实验中学的高一学生小欣认为所谓“和外国学生友好交流”根本没有实现,“和友好校活动是两天,可是美国学生根本就不愿意理我们啊。总听别人说价格有点问题在里面”。采访中小欣也提到了学校海外游学项目的价格问题。

不过,在采访中也有同学表示,不和家一起出国可以锻炼独立解决问题的能力,“还有机会进入西式课堂感受文化差异,这个倒是自己出去玩体验不到的”。

## 学校与商业机构合作拿“回扣”违规

对此,中国教育科学研究院研究员储朝晖表示,这种短期的游学对孩子的成长发展有一定的影响,但是作用不大,第一针对性不强,孩子的感觉还比较泛化,特别是年龄越小的孩子,对他的影响相对来讲越浅,越没有针对性;如果年龄大的孩子,记忆可能多一点。来回的奔波,没有多少学习的成分,所以教育的价值不是太高。

同时,他还表示,有些学校跟商业机构合作拿“回扣”,公立学校这么做是违背相关规定的,如果有这种情况,家长可以举报。如果证据确凿,相关部门要进行相应的处罚。

## 以“人头”7%向学校返点 一个学生返三四千是行规

若以“海外游学合作”为关键词搜索,发现有不少游学机构正在寻求生源合作,这种以学校为主办载体、由中介机构组织承办夏令营的相关活动成为目前市场上最常见的一种夏令营营销模式。此前北京某重点中学高二学生小成(化名)就曾向北青报记者反映,这种营销模式下学校与中介游学机构存在一定利益关系。

为了核实情况,北青报记者假借某学校教务处老师的身份,

拨通了一家名为“青青部落”的游学机构的合作电话。“我们和学校的合作模式按人头算,每拉来一个学生之后,学校能得到的提成通常在5%—7%之间”,随后该名工作人员还强调,提成比例区间和学生报名人数有关,报名人数多、规模大的学校提成比例就高。学校提供生源、游学机构给一定比例提成也就成为一种固定的合作模式。

北青报记者随即又联系了另一家游学机构的张老师,短暂

交谈后北青报记者从其口中得知,该机构同样与学校存在利益合作关系,不同于“按人头算提成”的分成模式,该机构表示一般采用“报价差归学校”的分成模式。张老师随即向北青报记者解释了“报价差归学校”的意思:游学机构会给出两个价格,一个是结算价报给学校,而另一个则是给学生的报价。游学机构收取结算价,而学生报价和结算价之间会有一个差价,这个差价就是学校拿到的部分。张老

师透露:“我们机构这边就是按照结算价来走,一般一个人的利润有三四千块钱。”

除此之外,在假扮学校教务处老师进行调查的过程中,北青报记者还发现几乎所有游学机构都保证可以免去学校带队老师的费用,并平摊在学生报价中,“带队老师的话我们会把他的价格也核算进报价中去”,采访中青青部落的一名老师还表示“肯定不会让您白劳动的”。

## 部分游学机构与公立学校存长期合作

在采访调查中北青报记者发现,这些游学机构的合作对象不仅限于国际学校和私立学校,其中不乏公立学校。一家名为美之旅国际研学机构的张老师向北青报记者透露,该机构与北京多家学校长期和短期都有合作,承接各种国际游的夏令营、冬令营以及各种特定的音乐、绘画等艺术类的国际研学项目。

该老师随即还向北青报记者列举了曾经合作过的北京公立学校,均是本市有名的重点中学。

“我们这边跟公立学校合作的比较多,也跟私立学校有合作。一般公立学校寒暑假出游是高峰,但是私立学校课程安排相对灵活一些,平时也会安排国际营”。此外,在定价模式上,张老师还向北青报记者透露可以

“私人定制”,学校方面可以有较大自由度和行程主动权:“你们给出一个行程,比如说去哪个学校,哪个景点,待几天,什么时间出行等,我们会根据您的要求进行核价。一般来讲10人就可以成团。”

当北青报记者表示在国际营方面希望能够与其建立比较长期的合作时,世纪明德研学旅

行机构的王老师告诉北青报记者,他们曾与全国3000多所中小学都有合作,北京也有部分合作的学校,哪个景点,待几天,什么时间出行等,我们会根据您的要求进行核价。一般来讲10人就可以成团。”