纯玩团1680元，购物团咋只要380元

揭开旅游零负团费“玄机”：两套分利法“里应外合”牟暴利

某5A级景区两日游，“纯玩团”最低价1680元，“购物团”只要380元，其中200多元还是门票，这意味着不到150元的费用要包含一晚住宿和三顿餐饮。如此价差，究竟藏着怎样的“玄机”？记者日前赴多地就旅游零负团费问题进行了调查。

两个擦边球“巧妙”规避旅游法

记者以自驾游客身份到一家国内大型旅行社分支接待处咨询某5A级景区两日游。接待员介绍，“纯玩团”最低价是1680元；“品质游”最低要720元，但“须配合导游进一店一超”，就是一家旅游购物店和一家土特产超市。

旅游法规定，旅行社组织、接待旅游者，不得指定具体购物场所，不得安排另行付费旅游项目。但是，经双方协商一致或者旅游者要求，且不影响其他旅游者行程安排的除外。

业内人士介绍，所谓零负团费，就是旅行社在接团时分文不赚只收成本价，甚至低于成本价收客。

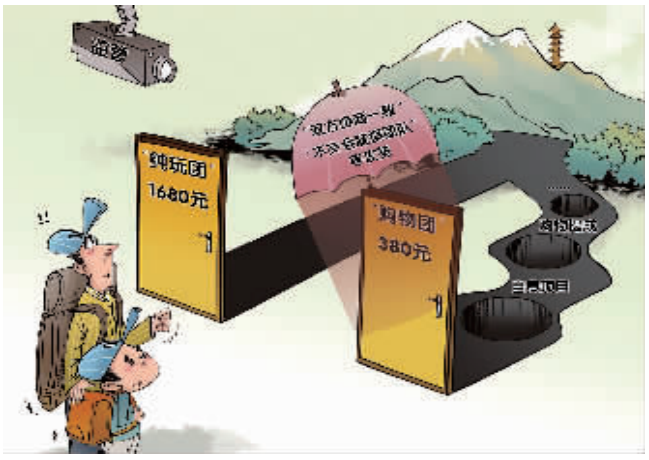
记者发现，零负团费组团机构打出的第一个擦边球是：并未指定购物场所，但在游客须知中写明“须配合导游进一店一超”，算是履行了“经双方协商一致”。接待员告诉记者，旅游购物店大多售卖玉石、珠宝首饰、丝绸、乳胶制品等高价商品。

该接待员随后介绍，还有一种没写在价目表上的“购物团”，仅售380元，包200多元的门票、一晚住宿和三顿餐饮。“但上了大巴后，导游会要求每人交690元的‘自费’。”

旅游法规定，旅游者有权自主选择旅游产品和服务，有权拒绝旅游经营者的强制交易行为；导游和领队不得诱导、欺骗、强迫或者变相强迫旅游者购物或者参加另行付费旅游项目。

不能选择不加“自费”吗？第二个擦边球来了：导游没有对自费项目“强制交易”，但在“跟不上团队行程”“套餐价格很划算”“只有你一个人不交会耽误团队”的攻势下，游客往往会掏钱。

另一位接待员实在看不过去，悄悄告诉记者：“380元的团是骗人的，不要去……导游肯定要把坑从其他收费填回来。”



两轮连环招“成功”填回价差坑

从事旅游经商十余年的张林（化名）现身说法。他的岳父想从老家到一线大城市旅游，“作为行内人，我自然不想报购物团。但旅行社跟我说，没有纯玩团，都得买东西。”

张林给岳父报了五天双飞团，1000多元的价格还包含食宿。于是迎来第一轮“填坑”——自费项目，对方直言，到了还要交800多元。

“我问他我先交了行不行，对方说不行。”原来自费项目有多个套餐，800多元是最低的。“人家觉得，说不定老人家被导游一劝，选了1500元的呢。”

自费套餐都是些什么产品？当了数十年导游的王箫（化名）向记者透露，行话叫“加点”，“加的都是三四线景点，标价高、底价低，而且大多是连环招，进去了还有购物。”

张林告诉记者，购物才是暴利的来源，“旅游商品店价格为什么奇高？因为旅行社和导游要分走很多利润，不暴利商家经营不下去。旅游商店更新换代都很快，因为卖几年，产品就没人信了。”“购物团的导游，月入一两万元很正常，多的一个月能到5万元。”王箫说。

■据新华社

链接

两套分利法 “里应外合”牟暴利

业内人士告诉记者，购物分成主要分为两部分。一是“人头费”，即游客进店不管有无消费，店家都支付旅行社和导游一定费用，“珠宝、药材店和港澳台、沿海等地游客人头费高。”

二是“抽水佣金”，也就是购物提成。王箫说，如今，游客购物后，店家会将回扣打到旅行社账上，旅行社根据导游从店家带回的游客消费记录单，以业绩分成。“佣金一般在购物金额的三成以上。”

旅游法明文规定，旅行社不得以不合理的低价组织旅游活动，诱骗旅游者，并通过安排购物或者另行付费旅游项目获取回扣等不正当利益。明令禁止，为何屡禁不绝？多地旅游管理部门负责人向记者坦言，打击零负团费是将购物、加点的泡沫挤掉，这可能导致旅游产品报价升高、旅游目的地游客减少，加上一些地方“谁管谁吃亏”思想作祟，打击之后往往死灰复燃。