# 商品售价是进价百倍 购物回扣高达90% 低价游 馅饼还是陷阱?

**短短一年多，一个购物店返给一家旅行社回扣近2000万元；游客购买的翡翠、银器等商品，回扣低则30%、高则90%；从组团社、地接社、导游到大巴司机，每个环节都吃回扣……近日，昆明警方打掉一个以“低价团”吸引游客、通过购物收取高额回扣的团伙，抓获犯罪嫌疑人31名。这起案件揭开了低价旅游背后的黑色利益链。** □ 据新华社

## 有商品售价是进价百倍

据记者了解，这一团伙分工明确。其中，去玩吧（北京）旅游有限公司和深圳青年旅行社两家旅行社主要负责在两地低价组团，昆明仟悦旅行社负责地接、设计线路，导游负责带团旅游及引导到购物店消费，购物店提供商品及回扣。

在整个链条中，掌握游客资源的两家组团公司地位最高。仟悦旅行社按照每位游客100元至500元的标准将费用交给组团公司，另将每人50元至100元的“人头费”直接交给两家组团公司的各一名负责人。去玩吧（北京）有限公司总经理赵某某说：“我手里有总公司北京金色世纪商旅网络科技股份有限公司200多万会员的资源，利用这个条件收取‘人头费’。”

仟悦旅行社是“中枢”环节，不仅要对接上游的组团公司，还要安排导游，同时根据收取的团费和商家的回扣，设计线路和购物店的数量。

“地接社主要靠导游来忽悠。”办案人员介绍，导游会尽量让游客少睡觉、少进景点，时间都被挤压出来购物。游览完各景区回到昆明后还要“扫个尾”，“导游会威胁游客，到了昆明就没有义务送去机场，但如果愿意去一家花店购物就可以送。”知情人士告诉记者，在此过程中，司机往往也会相机行事，如游客到了购物店不下车，司机就说不能开空调、不能在车上休息，想方设法把游客“赶”去购物。

购物店则要随时核对游客的购物金额和返点。为了盈利，他们往往按照商品进货价的数倍甚至数十倍定价。“低价团一般是旅行社贴钱运营，每名游客贴一千多元。而购物店的商品往往是进价的30倍以上，多的甚至达到100多倍。只要游客买东西、旅行社收回扣，这个倒贴的成本就轻松赚回来了。”昆明市公安局旅游警察支队支队长杨荣彪说。

## 一家店一年返款两千万

支撑这个黑色链条的关键就是回扣。记者了解到，回扣最高的是翡翠，可达90%，其他玉石一般是70%到90%，银器和茶叶一般分别为40%至50%、30%至40%。

公安机关侦查表明，仟悦旅行社在云南有20余家合作商店，回扣数额最大的是腾冲一家玉石商店，一年多内累计向仟悦旅行社返款近2000万元。“这家店合作时间最长，从2012年就开始了。由于购物返点比例高，往往几个团去买茶叶都不如一个团来买玉。”昆明市公安局西山分局副局长袁恒说。

据了解，仟悦旅行社70%以上的收入都来自购物回扣。正是靠着高额回扣，这家只有12人的旅行社2017年净收入达1200余万元。公安机关同时查明，2017年1月至2018年5月，毛某某共接“低价团”“零价团”280余个，向上游组团社相关人员行贿130余万元。

导游是收取回扣的末端。涉案导游沐某某供认，其于2016年9月至2017年6月在仟悦旅行社工作，没有基础工资，也没有保险和补助，带团要先垫付相关费用。“收入是我所带团的客人到购物店购物总额的10%，我再从10%里按照行规给大巴车司机2.5%的提成，如果团队还有全陪导游，我还要给全陪导游2%的提成。”沐某某称其一年收入20多万元。

## 口头约定合作 明暗两套账

对于这类“零团费”或团费过低不足以支付成本，靠购物拿回扣贴补团费的做法，业内称之为“赌团”。毛某某的妻子此前为某旅行社员工，2012年两人成立仟悦旅行社后将“赌团”的模式带了过来。

2017年4月15日，云南出台包括取消定点购物、下架低价游在内的22条旅游市场整治措施。但是，不少旅行社、购物店、导游等操作手法隐秘，低价游等现象禁而不绝。

据涉案的大理某银器店老板王某某供认，其与毛某某商量合作时就是“口头约定，没有书面协议和合同”，操作模式为：被导游带到店里的游客手上带着相应颜色的手环，购物结束后，导游根据销售单据与王某某核对销售金额和返点金额。然后，王某某通过网络转账将返点转给毛某某。“仟悦旅行社游客消费的小单我会统计好，记录在本子上，然后当天就毁了小单。”王某某说。

毛某某供认，仟悦旅行社有两套账，一套是公开的账，很“干净”；另一套则由毛某某掌握，什么时间、多少团、购物金额多少、返点多少等都记录得很清楚。“公司账户与个人账户不互通，资金都进入我的账户，方便对私人进行交易。”毛某某称。

“我们将进一步加强对旅游行业的监管和整治，推动云南旅游产业转型升级。”杨荣彪说，暑期是旅游旺季，提醒广大游客在出行前找正规的旅行社，签订正规的合同，不要贪图便宜报“低价团”。

