

# “限价令”下,校外培训有的一节课7元

## 各地均有较大降幅,也有“一对一”上门家教水涨船高

有的平均降幅过半,有的一节课最低不到10元……近日,多地陆续出台学科类校外培训收费标准,校外培训机构“限价令”正式落地。

根据国家发展改革委等三部门联合印发的《关于加强义务教育阶段学科类校外培训收费监管的通知》,各地要在2021年底前出台校外培训收费政府指导价管理政策。各地新的课时费基准价格多少?“限价令”影响几何?

### 各地按区域、班型分档,最低不到10元

据不完全统计,目前各省市公布的指导价中,线下学科类校外培训最高为每生每课时80元,最低不到10元,大部分集中在20至50元之间;规定收费上浮不得超过10%,下浮不限。相比之下,各地制定的网课指导价差异则相对较小,每生每课时大多在15至20元。

各地出台的收费标准,大多按照不同行政区域和班型划分为多个档次。如北京市、上海市规定,线下10人以下班级为每人次80元/课时,10至35人班级为每人次60元/课时,35人以上班级为每人次40元/课时;上述三类班型线上统一为每人次20元/课时。山西省则按照太原市城区、其他10个市城区、县区等三类行政区域确定收费标准,义务教育阶段每人每课时收费从9至28元不等。

记者注意到,各地普遍要求面向普通高中学生学科类校外培训收费的管理参照义务教育阶段执行。河北省提出,非营利性校外培训机构举办的线下高中学科类培训,参照义务教育阶段收费标准按1.3倍的系数折算。山东省则规定,30分钟的普通高中阶段学科类校外培训线下收费标准为每人次18元/课时,相较于义务教育阶段每人次16元/课时有一定幅度的调升。

收费标准是如何确定的?记者采访了解到,各地学科类校外培训限价政策从酝酿到出台历时数月,总体指导原则是在坚持学科类校外培训公益属性的前提下,统筹考虑当地经济发展水平、学生家庭承受能力等因素,参照平均培训成本来确定基准收费标准。

一些省市在出台政府指导价前,广泛征求了社会各界意见。海南省发布学科类校外培训收费标准相关事项的征求意见稿,在充分听取社会各界意见后,将不同班型的学科类校外培训基准价从每人每课时25元、7元、5元,分别调整为25元、10元、7元。

### 校外培训学费大幅下降,家长高兴中有担心

相比以往动辄上百元的课时费,限价之后的校外培训价格更显“亲民”。湖南省发展改革委提供的

统计数据显示,较“双减”政策实施以前,当地学科类校外培训收费标准平均降幅约为31.5%;山西省发展改革委估算,新的收费标准实施后,全省校外学科类培训收费由此下降40%至65%。

社会普遍认为,限价政策有助于遏制校外培训机构过度逐利行为,促进公益属性的回归。重庆市涪陵区区长谭女士说,按照政府公布的限价标准,孩子的培训班学费可以省下近一半,收费方式也由以往的按学期收费改为按月收费。“课时费限价后,一学期下来就能节省四五千元。”

包括限价政策在内的“双减”组合拳,正在重构教培行业生态。记者在重庆主城区走访了解到,“限价令”出台后,课时费从之前的一两百元降到最高一节课40元,加之“双减”以来周末和寒暑假不能开课,多家学科类教培机构的校区面积和学员规模缩减,一些经营者坦言正考虑退出,或者转型做艺术、体育等素质类校外培训。

一些继续经营的培训机构已按照限价政策收取费用。“我们上个月刚完成了‘营转非’,还是想继续做下去。”陆丽丽是江苏省盐城市一家学科类培训机构的负责人,她告诉记者,自己的收费标准比政府指导价低,算下来平均每课时不到20元,“现在同业竞争比以前小了些,再加上此前攒下的口碑,还是有生存空

间的”。

记者调查发现,限价政策执行后,一些让孩子继续参加校外补课的家长也有担忧。“过去培训机构都是高薪聘请名师,限价后还能不能留住好的师资?”太原市民白女士担心课时费降价后培训机构难有余力做课程的研发与更新,教学质量会随着补课费用的减少而下降。

此外,还有家长担心教培机构降价后,高收费的私教“冒泡”“抬头”。据业内人士透露,“双减”之后一些校外培训机构表面上注销了办学资质,但实际换汤不换药,走高端托管路线,以课外托管的名义行学科类校外培训之实。记者在太原等地采访发现,一些从校外培训机构流出的老师做起了“一对一”上门家教,收费也水涨船高,从过去一小时200元左右涨到500元甚至更多。

### 加强落地情况跟踪监测,“限价”还须重视监管

从学科类校外培训机构“营转非”到加强预收费监管,从限定补课时间到整治超前超纲补课,校外培训“限价令”是“双减”落地的重要一环。各地经济发展、教育资源不均衡,以及家庭收入水平、消费意识、教育重视程度存在差异等,对政府指导定价的科学性提出了更高要求。

近期各地公布的义务教育学科类校外培训基准价中,海南35人以上

班型为每人次7元/课时,广西35人以上班型则为每人次30元/课时。有网友提出疑问,相邻的两个省区,经济发展和家庭收入消费水平差异并不太大,为何课时费标准相差几倍?

目前,各地公布的政府指导价处于试行期,其落地和执行效果仍有待观察。专家建议,相关部门应加强对学科类培训市场情况的跟踪监测,待市场情况稳定后,根据需要进行政策调整。记者梳理发现,一些地方在政策制定过程中已“预留空间”。武汉市发展改革委在征求意见稿中提出,该政策有效期3年;张家界市则在正式发文中规定试行期2年,为后续政策调整提供明确依据。

“政府指导价需要控制在一定的合理范围内,才能让校外培训行业有序良性发展。”西南大学教育学部教授范涌峰建议,各地在出台政策前应开展全面深入调研,充分掌握当地培训机构数量、规模类型、课时数量、教师数量、经营收入、成本、原收费标准、培训人次等情况,广泛听取各方意见建议,合理制定收费标准。

重庆市人大代表张维淑等建议,相关部门在定“限价”的同时更要“重监管”,一方面鼓励收费方式创新,积极推行“先培训后收费”“一课一消”培训收费模式;另一方面依法严厉查处超过政府指导价收费、超范围收费等违规行为。

据新华社

# 卧底文峰“全国大会”:洗脑仍在继续

2021年12月29日一早,位于上海普陀区的“世界美容师大厦”已亮起了灯。高跟鞋的踱步声在一楼大理石大厅里回荡,八楼和九楼的学员公寓也喧闹起来。

从前一天下午开始,除西安外,文峰全国各地各大直营门店及加盟店的近900名高层——美发及美容总管、区域行政经理、区域(副)总经理等就陆续来到上海,聚集于“世界美容师大厦”。

因大额消费拒不退款、虚假宣传、强制消费等问题被上海市消保委屡次约谈,又因老板“有天眼”被戏称为“职场彩虹屁天花板”之后,上海文峰美发美容有限公司(以下简称文峰)及创始人陈浩近期被频频推上舆论场风口浪尖。

2021年12月29日,有媒体记者以员工身份卧底进入文峰总部,全程参与了这场大会。



文峰总部内部张贴的陈浩父子照片



2021年12月29日召开的文峰“全国大会”现场 据澎湃新闻

## “全世界都知道浩哥了”

在当天的会议中,陈浩带来四个多小时的间断式演讲,不仅回顾了文峰的创业史,还用戏谑的自嘲口吻多次提到近期关于文峰的舆论风波,“全世界都知道浩哥了。”

对于外界的批评,陈浩称,文峰的发展是摸着石头过河,在“美业”没有前车之鉴,难免会犯错误,有些错是“无形中的”。

据报道,2009年,上海市一男子在文峰美容洗澡按摩时死亡;2009年,湖南长沙一文峰美发美容店顾客误喝84消毒液;2021年3月,“七旬老人3年内消费235万元”,再次让文峰营销模式遭到质疑。此后,文峰又因宣称按摩可治病被市场监管部门处罚10万元。

提起这些问题,陈浩表示,“浩哥是好人,浩哥没有错。是你们的个人行为,连累了文峰和所有的人。”

## 内部特训课程展示浩哥“超能量”

关于文峰“洗脑”一说,陈浩多次提高嗓门说道,“究竟是洗头还是

‘洗脑’?我们是在传播美、发现美、创造美。是不是?”

在文峰官网及微信公众号“今日文峰”曾发布的各类文章中,陈浩被描述为一个无所不通的“神人”。

陈浩在会上说,自己从不接受员工吹“彩虹屁”,也没有暗示或要求下属对其搞个人崇拜,更不存在所谓的“精神控制”。

但记者近期获得的一本文峰内部用《干部特训营总裁课程资料》中,则充斥着不少第一人称口吻叙述的“神人”言论。

多名曾在文峰工作超过十余年的高层人士翻看该资料后确认,几乎每隔两年,他们都被强制要求参加长达49天的封闭式培训,这期间使用的就是这份资料。

在书的序言中,陈浩称将亲自解密自己身上的神奇“超能量”。他自称分析运势有如神助,“很难以科学原理解释”,尤其对数字异常敏感,曾指点顾客中500万彩票大奖。

“浩哥关于头发、皮肤、身体护理的神奇案例数不胜数。”列举的案例称,陈浩亲自实施一次“六和美

容”手法后,有学员一下子瘦了12斤、白发转黑,身高还长了5厘米。也有人18年来苦恼的“大象腿”,直接瘦成了“标准腿”,还顺便解决了多年的近视问题,“宛若新生”。

书中称,他为顾客“透视”皮肤、身体状况时,会产生一种强大的红外线磁场,“摄影师经常能拍到我的身上和周围有淡蓝色光芒闪耀。”

而这种“灵觉”的精确程度,“连现代化医疗检测设备都犹有不及”。

书中的“成功学”,则被前员工们直指是洗脑术。在该篇章中,陈浩被誉为“超智商的人”“真正的伯乐与贵人”“世界上最伟大的老师”。

该书还有大幅篇章用以传授风水、面相和手相知识,罗列以四季划分的“四大饿命”说以及“十二生肖改运法”。

陈浩则被誉为拥有一张最好的面型“方圆脸”,代表富贵、美丽和长寿,是名副其实的“老板相”,他的招牌肖像照在书中也随处可见。

## 不愿意花60块钱剪发的客户可以舍弃

近年来,文峰屡被相关部门约

谈,投诉率居高不下,还存在多起行政处罚信息。

2021年11月3日,针对大额消费拒不退款、售后服务缺位、价格不透明、虚假宣传、强制消费等问题,上海市消保委再次约谈了上海文峰,要求其限期整改。

2021年12月29日下午,陈浩的儿子陈巍就前述问题,称要作出最新的调整措施和方案。

针对预付费问题,陈巍称,文峰或将舍弃美发的“办卡打折”模式,未来将统一恢复原价,并通过适当提高洗剪染烫的提成比例,来平稳过渡,“所以我们要鼓励会员尽快刷完会员卡。”

陈巍明确表示:“我们现在的目标客户很明确,就是针对40岁以上,有钱的、富人客户。如果剪头发60块钱都觉得贵的客人,那这样的客户我们可以舍弃。”

## 陈浩儿子讲解“套餐及服务购买详细清单”

陈巍称,文峰内部近期在上海及长沙两地调研发现,线下门店曾开出的收费项目名称花式百出,高

达“700多种”。为了解决这一乱象,陈巍现场展示了最新制定的价格及服务表,并现场指导如何填写收费明细。

陈巍称,文峰将在原有的价格表上增加一些美容套餐项目,并将该项目的构成划分为“产品”和“服务”两部分。

比如,某足部套餐的价格为5800元。调整后,该套餐总价不变,但会标示为“产品2000元、服务3800元”。

他解释,如此一来,当产品出售使用后,消费者就无法找各种理由来退款。同理,服务账单上也要分别写明服务内的护理次数及赠送次数。

为了避免出现单次高额消费问题,陈巍称,接下来会在后台系统设置价格上限,“单个套餐的价格定死了,你们再也无法胡乱收费了。”但他话锋一转,又说道,“不过,顾客用得好,可以推荐买多套。”

此时,坐在记者身旁的一位美发总监笑了笑,“叶子”(行业用语,表示让顾客掏钱)还得继续掐。”

据澎湃新闻