

花钱就能拿资格证, 高考志愿填报师靠谱吗?

花几千元就可以获得的一纸证书,并不在认证之列

社交平台上,不少机构针对“高报师”培训考证,打出了诱人的广告语:“教你一个月成为高薪职业”“目前市场对于高报师的需求飞速增长,且高报师门槛不算太高,适合做副业赚钱”等。

记者随机联系了两家机构进行咨询。其中一家机构负责证书报考的工作人员介绍说,高报师证书分初、中、高三个级别,年满18周岁即可报考,“如果是研究生学历,还可以越级直接考高级证书,级别越高认可度越高”。

在他向记者展示的证书图片里显示,该证书为中国商业联合会职业技能鉴定指导中心颁发的专项技能证书。“一年有4次考试机会,均为线上报考,线上学习。”该工作人员称,考证并没有个人报考通道,需要通过他们这样的授权机构统一组织报考。

“三类别别考证培训费用差不多,考高级证书是1480元。报名后会给你发题库教材资料,考前7-10天会给大家发精准的题库,考试合格了就可以发证了。如果下个月就着急用证书,也可以参加月底考试批次,不耽误接下来使用。”

他还向记者展示了部分网课学习视频,内容包括“专业和学校到底哪个更重要”“什么样的城市值得去”“从硕博点看学校的优势专业”“新高考赋分制如何算分”等。

“可以根据自己的时间自行安排学习,认真看一下基本都能考过。”另一家考证机构工作人员告诉记者,目前高报师考证并没有学历和专业限制,每个月都有安排考试批次,“报考费1200元,先支付500元定金,证书出来后在官网查询没问题了快递寄给你,收到证书再补齐尾款”。

该工作人员称,拿到证书后,需要自己找工作,但工作并不难找。“刚接触高考志愿填报的话,是不会让你上来就接单的,上班的地方前期应该都有老师带着”。

天眼查数据显示,我国目前共有1850余家名称或经营范围含“志愿填报”,且状态为在业、存续、迁入、迁出的志愿填报相关企业。这其中,80.4%的相关

全国各地陆续发布高考成绩,志愿填报成了考生和家长关注的“头等大事”。理想与现实,兴趣与就业,孰轻孰重,如何选择?近年来,越来越多人“求助”志愿填报服务。

艾媒咨询数据显示,88.1%的高考生愿意选择高考志愿填报服务;2022年中国高考志愿填报市场付费规模为8.8亿元,预计2023年达9.5亿元。

火热的高考志愿填报服务市场下,催热了为考生“出谋划策”的高考志愿填报规划师(以下简称“高报师”)。

记者调查发现,许多教育培训机构推出了高报师的考证服务,花几千元就可以获得相应证书,报考条件甚至仅需满足“大专及以上学历”“年满18周岁”即可。

高报师证书的“含金量”到底有多高?“一证在手”就可以帮高考生规划填报志愿了吗?

企业成立于1-5年内,成立于10年以上的仅为28%。

志愿填报机构蜂拥出现,新风口下,拿到一张高报师证书似乎并不难,甚至没有什么门槛。

事实上,记者注意到,高报师证书及发证单位有多种,较为常见的发证机构有中国商业联合会职业技能鉴定指导中心、中国管理科学研究院职业人才技能认证中心等,等级分为初级、高级,也有证书显示职业名称为“高考志愿报考师”。

但在上述发证机构官网上,却查询不到高报师相关培训信息。记者查阅人社部公布的《国家职业资格目录(2021年版)》发现,高报师并不在其中。人社部有关司局负责同志曾就公布《目录》答记者问时称,严格落实《目录》,目录之外一律不得许可和认定职业资格。

这也就意味着,高报师这一职业及其认证证书,并未获得国家认可。

不过,刚经过培训考试成为一名新手高报师的王倩(化名)称,“一些职业考试一开始也不是由国家统一组织的,是因为考试人数并没有达到标准要求。但接活儿是不愁的,也可以在机构做兼职,高报师需求量很大”。

她告诉记者,通过她可以报名参加资深高报师的线下培训班,分为“实战班”和“变现班”,培训费1.2万-1.5万元不等,“如果是变现班,就可以跟着老师做项目,有资源对接给你。初学者接一单大概可以分到500-1200元不等,如果有经验了独自接单,

有的老师一单能收入3万元左右”。

高报师乱象丛生,教育部门提醒考生和家长不要轻信

王倩参加的培训班是一名资深高报师开设的线下变现班。这期间,她正在和10余名新手高报师一起,在老师的带领下“做项目”。“两天的线下课,老师会带着分析报考机构里的真实案例进行练手,上手会很快。新手也不用担忧,因为你将来要接志愿填报任务时,最后的单子会有老师做审核。而且学完之后你会发现,掌握一定规律和方法后,就不会出现滑档的情况了。”

她还告诉记者,参加线下变现班培训的学员来自不同职业和不同年龄段,“这一职业主要靠接单训练,可以跟着资源好的老师做项目,也可以找志愿填报机构挂靠,进行分成。机构招聘一般要求1-2年经验,可以先跟着老师做项目攒经验”。此外,她说,也可以售卖填报卡和招募学员参与高报师培训考证拿提成,增加自己的收入。

一名不愿具名的业内人士对记者说,包括高报师在内的高考志愿填报市场,其实在飞速发展的同时乱象丛生:每年都会有不少新手高报师加入行业,但大部分人坚持不到一两年就离开了;有的为了树立品牌权威,甚至在宣传上造假,声称有多年报考经验;也有很多高报师在使用大数据工具辅助

化妆品空瓶背后的造假产业链



售价3000元左右的某品牌面霜,用完后空瓶能卖300元左右。近日记者调查发现,在一些二手交易平台,买卖高档护肤品空瓶的现象每天都在发生。记者询问买家购买空瓶有何用途,大部分会回答说收藏,摆在家好看。

然而,收藏可能是假,真实目的或是造假。

3000元化妆品空瓶竟卖300元

北京的郑女士称,她是在某社交平台看到有人回收空瓶,如今她用完的空瓶都会卖掉,“回收价格跟品相、是否有包装盒、说明书等挂钩,我现在会特地留存这些产品外包装。”

记者以多款高档护肤品“空瓶”为关键词,在二手商品平台上搜索,发现相关买卖帖文很多,而且回收价格不菲。

与此同时,一些高档护肤品在一些二手平台的卖家手里,售价却一落千丈。某品牌一款50毫升的面霜,正常价格3000元左右,而在一些电商小店里,同样的面霜售价仅为1000元左右,最低的甚至只要200元。

记者辗转联系到一家高档护肤品“A货”专卖店,对方表示,可提供该款面霜300元至1000元等不同品质的产品。对方建议低价的可摆在家里充门面,价格高一些的可送人。店家强调:“去专柜查瓶子也验不出是假货,很多男生送女朋友都从我这买。”

有业内人士透露,瓶子是辨别化妆品真伪一个重要依据。正品的化妆品瓶子仿制难度大、成本高,因此回收正品空瓶用于造假售假便成了一门“生意”。

6月27日,“3000元化妆品用完空瓶竟卖300元”的话题也冲上微博热搜,引发网友热议。

旧瓶装“新酒”

此前,也有此类案件受到查处并被曝光。据媒体报道,韩某、李某和池某三人合开了一家化妆品网店,售卖海蓝之谜、SK-II、希思黎等大牌高档化妆品。2015年,店铺亏损严重,经常有客户退货。为了减少损失,韩某等人便将化妆品试用装灌到大瓶中,冒充整瓶继续销售。一来二去,三人竟然中嗅到了“商机”。

自2016年起,三人开始研究如何勾兑、稀释化妆品再重新灌装销售。韩某认为,最重要的一点就是要选择合适的造假原料,把握好勾兑和稀释的比例,便可瞒天过海,忽悠消费者。此外,三人还要回收大量正品大牌高档化妆品的空瓶及

外包装。

就这样,韩某、李某和池某三人分工协作,采用稀释正品化妆品再灌装的方式大量生产假冒化妆品,仅2018年至2020年间,非法所得就超过3100万元。

2021年7月,江苏省扬州市广陵区法院提起公诉,韩某、池某等一审被法院以假冒注册商标罪判处有期徒刑四年至二年六个月不等的刑罚,各并处360万元至100万元不等罚金。后四人提起上诉,二审法院于同年10月25日作出裁定,驳回上诉,维持原判。

出售空瓶的消费者要承担责任吗?

目前,收购空瓶以造假的手法已被相关平台关注。有些二手平台搜索空瓶后,会收到风险提示。真瓶装假货,很具欺骗性,让消费者防不胜防。此举还属于假冒注册商标的违法行为,是对正牌化妆品知识产权的侵犯。在对不法商家予以定罪量刑时,出售空瓶的消费者要承担法律责任吗?

北京嘉维律师事务所律师邓熙介绍说,出售者若主观上明知他人收购后将制造假冒伪劣产品,且客观上积极帮助,应当认定实施了共同犯罪。此种情形下,需要承担刑事责任。

邓熙表示,不法分子利用空瓶出售假冒的商品,首先肯定侵犯了消费者的权益,同时也严重侵犯了品牌方的权益,它是一种民事侵权行为,情节严重的还涉嫌犯罪。

我们的消费者将自己的空瓶出售给了不法分子,消费者如果有审查不严的疏忽过错的话,明知或者应当知道制假分子的用途,针对这种相应空瓶所制作的假冒产品,我们的消费者也涉嫌共同民事侵权。

中国人民大学法学院教授刘俊海表示,目前,不少企业还没有建立健全的回收体系,消费者有时也很难辨别空瓶回收究竟是用于制假售假,还是出于环保等目的,“针对这种情形,应鼓励相关的生产商建立回收体系,封闭运行,或者委托一些有信用、有资质的企业进行回收。”同时,刘俊海认为,二手平台等也应当运用大数据分析手段,过滤和禁止可能与黑色产业链有关的回收行为。

记者了解到,目前,已有一些化妆品品牌推出了“空瓶回收计划”,回收成功后将给予消费者丝巾等礼品。一些商场也加入回收行列,设置专门的护肤品、化妆品空瓶自助回收机,以消费券等鼓励消费者进行投放。

供稿:《每日经济新闻》

小众“潮运动”井喷“火出圈”

飞盘、陆地冲浪、超慢跑、匹克球、腰旗橄榄球……近年来,一批新兴运动相继出圈,小众运动的热浪此起彼伏,体育产业进入了新一轮的快速发展期。然而,在经历了最初的井喷期后,不少项目逐渐遇冷,遭遇瓶颈期。从“潮运动”到“常运动”,新兴项目如何进一步走向大众、健康发展?多元化、个性化的体育产业新时代距离我们还有多远?

“潮运动”彰显多元个性

位于山西省太原市长风商务区的山西大剧院门前广场上,每到周末总能看到一群滑板爱好者的身影,他们当中除了20岁左右的青年学生,也不乏三四十岁的中年白领。

34岁的国企职员张路就是其中之一。“我从去年开始玩,当时是朋友叫我来,说现在流行玩陆地冲浪。”他说,“我喜欢滑行时自由翱翔的感觉,这是释放压力的方式。”

像陆地冲浪这样的小众项目还有不少。新经济领域媒体“惊蛰研究所”发布的《2023潮流运动消费趋势洞察报告》显示,近3年来,国内新增攀岩、潜水、飞盘、陆冲、橄榄球等九大类共90多万家潮流运动相关企业,从参与人群来看,90后是主力人群,玩家年龄主要分布在18岁到40岁之间。

春见跑步俱乐部创始人石春健是一位在社交媒体上拥有120万粉丝的“大V”,超慢跑是她目前主推的一项运动。“超慢跑指的是以与走路一样甚至更慢的超慢跑跑步运动。”她认为,“这种运动既能起到跑步的锻炼效果,又能最大限度地减少过度损耗和受伤风险,因此受到越来越多跑友,尤其是40岁到60岁人群的欢迎。”

石春健告诉记者,自己从2020年开始在社交媒体上讲解超慢跑知识,没想到她的课程非常受欢迎,两年来,线上线下的收费学员累计超过2000人。

北京体育大学体育商学院副院长白宇飞分析,从业内研究来看,一般一个国家人均GDP超过1万美元后,体育产业会迎来大爆发,人们对非传统体育活动的接受程度会大幅提高。白宇飞说:“2019年,我国人均GDP首次超过1万美元,并实现稳步增长。如此来看,飞盘、陆地冲浪、匹克球等运动项目的火爆是符合产业发展规律的,可以看作是收入水平提高进而消费升级后体育需求逐渐多元化和个性化的产物。”

井喷后的瓶颈期

“2022年夏天在年轻人中爆火的飞盘,今年热度有所下降。去年新人场一周可以开七八场,现在一周仅有一两场。”广州一家飞盘俱乐部的负责人杨光(化名)告诉记者,不少飞盘俱乐部都面临学员减少的问题,个别甚至不得不因此关停。

文旅市场研究咨询机构“劲旅咨询”发布的《2022中国文旅露营产业融合发展研究报告》显示,2020年和2021年国内露营相关企业注册量增幅分别达到144%和122%,而2022年前十个月只有14%。

和飞盘、露营等情况类似,不少“潮运动”都不同程度地经历了从火爆到降温的境遇。在初期“破圈”后如何维护并扩大群众基础是它们面临的共同挑战。

在杨光看来,“潮运动”的“热”与“冷”都是由其强社交属性决定的。“大部分潮运动的兴起都始于微博、抖音、朋友圈等社交媒体力推,相关内容持续刷屏吸引年轻人尝试,继而在平台展示、分享,形成

填报志愿,却并不了解数据背后的逻辑……

“但回归实际情况,有一纸证书,有相应培训,总归是对行业有一些关注了。”在他看来,如今高考生和家长对志愿填报了解越来越深入,一些没有多少经验的高报师很容易被家长察觉。

“当然行业里也有一些优秀的、资深的高报师,但实际上,他们服务的高考生的数量是固定的,往往100人左右,可能早早地在高三第一学期甚至高中一二年级就被预定了。”他坦言,每个行业都是好的机会留给优秀的人,“如果现在再临时找高报师,一般会是那些短期培训后快速上岗的高报师了”。

他也观察到,能专注在高考志愿填报这一细分行业多年的人员、机构和企业屈指可数,“要么就是也做学科培训、艺术培训,到了高考季,赶一个热度,他们能有什么行业经验或专业经验呢?”

在他看来,如果真的要成为一名优秀的高报师,是需要逐年进行经验积累的。“比如说像每所大学的招生章程,我们至少要把排名前200的学校招生章程看3遍,找出重要的内容;各省招生政策,了解规则后,还要了解专业近几年的发展情况和不同大学的优势学科等。”

这两年,高考志愿填报市场火热,越来越多“手忙脚乱”的高考生和家长开始付费寻求高报师帮助。

据媒体报道,近日,湖南长沙天心区法院判决了一起填志愿引发的合同纠纷案。一考生家长向某教育咨询公司支付士官报考指导培训费用5万元,根据其提供的方案填报了高考志愿却没有被士官学校录取。法院判决机构退回全部费用。

6月25日,教育部在发布的高考志愿填报“十问十答”中强调:社会上一些机构或个人开展的各类志愿填报咨询活动存在政策解读不准确、信息提供不真实、费用收取不规范甚至诈骗等问题,提醒考生和家长不要轻信。此外,还存在有机构或个人以所谓的“权威专家”“内部信息”等名义开展虚假诈骗活动,提醒考生和家长提高警惕,严防被骗。

据《中国青年报》



潮流。”他说,“但随着社交媒体的关注点转移,这些运动的热度也会自然会降低。”

挥舞着大号乒乓球拍,在羽毛球场上打塑料“网球”,匹克球正成为城市运动爱好者的新宠。“除了场地、教练,我们还为学员提供专业的摄影师,保证给他们拍出最时尚、最潮流的照片。”深圳一家匹克球俱乐部的负责人林涛认为,匹克球有潜力发展为新的网红运动。不过,他也担心:“即使成为下一个‘飞盘’,今后的发展路径在哪儿仍然需要思考。”

白宇飞指出,新兴运动在第一轮“井喷期”的“野蛮生长”是另一个影响因素。“一个新兴行业的快速崛起通常伴随着众多从业者的大量涌入。一些师资力量不够、培训经验不足、组织能力不强的从业者会成为‘搅局者’的角色,甚至因恶性竞争把产品销售、活动组织、赛事开展引入歧途。这些都将影响‘潮运动’的口碑和可持续性。”

北京燃烧冰体育发展有限公司负责人杨子已深耕板式运动十余年。他认为,当小众运动拥有了一定数量的参与人群和市场主体量后,往往会面临成本增高、产品同质化的瓶颈。“随着社会发展和用户需求提高,场地、人力的成本在不断增加,这就要求我们不断增长数据、开发业态,寻找新的利润点,实现产品、服务的提质升级。”他说:“这本身就是一个优胜劣汰的过程。”

推动新兴运动健康发展

要让“潮运动”成为“常运动”,白宇飞提出,有关部门应加强对运动培训机构、俱乐部的监管。对从业者的准入门槛、业务范围、教练资质等关键信息严格审核把关,对口碑差、投诉多的问题机构依规处罚、重点监督。同时要做好扶持引导,充分运用普惠小微贷款、财政补贴、税收减免等方式对相关机构给予支持。

山西大学体育学院教师成民铎认为,应充分发挥行业协会的作用,加快制定完善的行业标准和运动规则,建立机构准入制度和信用评价体系,加强行业内部的管理优化,形成良性发展生态。

同时,应围绕一些具有一定群众基础的新兴运动项目,加快打造各级各类体育活动、赛事、联赛,以赛代练,以赛引人,为这些项目的发展壮大提供平台和土壤。

杨子表示,对从业者来说,一方面,要苦练内功,做好教练招募和培养的体系化建设、培训课程的专业化建设、赛事组织的模块化建设,努力打造自主产品线 and 自身品牌;另一方面,要用好外力“破圈”,主动加强与行业协会的联系,增进与大中小学、媒体等平台的合作互动。

据《半月谈》