“只需缴纳3400元注册成为会员，就可加入环球旅游俱乐部，之后每月支付380元的会员费，就能享受低价环球梦幻之旅，发展会员还能赚钱免费旅游”。最近，一家名为“WV梦幻之旅”的旅游机构在朋友圈、微博刷屏。很多接触过“WV梦幻之旅”的人都有一种疑问，这种边旅游边赚钱的行销方式靠谱吗？对此，《经济日报》记者进行了调查。

边旅游边赚钱，靠谱吗？

本报记者 郑 彬

朱慧卿作（新华社发）

近年来，网络传销因其点多面广、隐蔽性强、变化迅速而日益猖獗。政府监管部门应充分利用信息技术和大数据来提升打击传销的能力，在行动指挥、线索派发和数据分析方面发挥应有的作用。如：探索建立网络传销技术监测与分析机制，对传销组织的运作模式、资金流转方向、网站设立、人员加入流程、参与人员情况等多项证据，实现科学监控，及时发现线索，协调各地查办，以遏制网络传销蔓延的势头。 （席 悦）

“WV梦幻之旅”——称月交60美元免费环游世界

WV全名为“WorldVentures”，是美国一家旅游营销公司，以低价旅游为产品卖点，吸引人们入会。

记者通过“WV梦幻之旅”中文网站查询，联系到其在线顾问。这位顾问介绍说，WV旗下Rovia公司专注于旅游业已有28年，整合全世界优质旅游资源，向全世界几十万会员提供优质低价的梦幻之旅配套，会员可以享受4至5星级的旅游配套，但只需要付2至3星级的价格。

当记者想进一步了解“WV梦幻之旅”的销售模式，以及如何注册成为会员时，该顾问表示，他可以联系记者所在地区的团队负责人，让其一对一进行答疑解惑。

于是，记者添加这位负责人为好友，并对加入“WV梦幻之旅”表现出了极大兴趣。这位自称陈洁的负责人显得很主动，“您好，很高兴为您服务！WV是美国全球最大的旅游俱乐部，以直销手法发展会员，会员除享受低价甚至免费旅游，还可以发展会员带来被动收入……打字速度太慢了，如果可以的话，留个手机号，我可以给你打过去”。

按照事先约定，记者接听了陈洁的电话，“只要支付511美元的入会费就可以成为‘WV梦幻之旅’的白金会员，随后每月支付60美元会员费就可以参加俱乐部的各种旅行套餐，走遍全球193个国家，玩遍超过100个全球最著名的旅游胜地”。

她解释说，511美元中的100美元是注册费，300美元返还到会员账户，下次旅游可以抵用，还有100美元是为自己预存的旅游基金，满一年之后可以抵用，11美元是当月的网络建设维护费，“相当于你花111美元即能成为白金会员了”。

陈洁还为记者推荐了一个名为“云海在线——梦幻之旅”的微信公众号，里面有关于“WV梦幻之旅”各种类型的视频。有的视频是推介“Dream Trips”有多好，只要成为会员，就能以最低的价格享受到高级度假体验，但画面中人们的手里都拿着一面印有“you should be here”的蓝色小旗帜。显然，这应该是“WV梦幻之旅”的口号。有的视频是讲述繁琐的奖金制度，只要推荐4位会员就能享受终身免月费待遇，采用对碰奖金方式获得提成等等。总之是推荐的人越多，赚的钱也就越多。

记者注意到，对于这些视频，不但听起来十分具有诱惑力，而且可操作性极强。先前询问的入会方式问题，在视频中也找到了答案——只要提供身份证正面照片、双面信用卡照片和手机号码，再转账缴纳511美元或者3400元人民币给发展人，就可以帮忙完成注册。

针对为何不能本人注册以及安全性如何保证等问题，视频中也给出了解释：这么大的美国公司，最注重信誉和口碑。他们的所谓网络版本电子协议书，类似于很多网站注册时的“同意”或者“不同意”，没有专门的协议。另外，之所以需要发展人帮你注册，是因为你是他发展的一个新会员，新会员必须要在他的账号里注册，生成新的会员编号，这样系统才能识别这个会员是他发展的。

网友吐槽——其实就是一场骗局

剥开低价旅游的外衣，所谓“梦幻之旅”其实就是一场骗局，利用新投资人的钱向老投资者支付利息和短期回报，以制造赚钱的假象进而骗取更多的投资。有专家指出，这种营销模式，一旦达到一定的数量瓶颈后，老会员定期回报难以维持，则会出现问题，甚至老板卷款潜逃。

在百度贴吧，一位参与过“WV梦幻之旅”的网友吐槽说，表面看，投资3400元不算多。加入之后，就被“WV梦幻之旅”设置的“陷阱”一步步带进了不归路。虽然在最开始入会的时候会员有很多机会退出，但是很多人都被上线的“花言巧语”迷惑住了。再加上，如果连续6个月不缴月费，账户被注销，无法激活这个紧箍咒，会迫使会员拼命地去拉下线。

这位网友透露，“WV梦幻之旅”吸引社会底层民众的第一步是问大家：喜欢旅游吗？喜欢每年去1至2个国家免费旅游吗？第二步问：喜欢出去旅游的时候还可以赚钱吗？这样的提问诱惑性相当大，再加上介绍人的忽悠和煽动，会让许多人加入其中。

曾经加入过“WV梦幻之旅”的王斌告诉记者，在“WV梦幻之旅”官网上，性价比高的旅游路线根本没有多少，而且每条线路都有限定的人数，与当初宣传的享受低价格高质量的旅游服务完全不符。这种感觉就像是传销，根本不是一家卖旅游产品的公司，更像是在卖会员这一身份，低价旅游产品只是用来吸引人加盟成为会员。

不仅是普通网友感到受骗上当，“WV梦幻之旅”还盗用一些明星和单位的影响力，招揽客户。

7月15日，影视演员黄渤微博发出律师声明称：北京星权律师事务所接受影视演员黄渤先生、关之琳（本名关佳慧）女士、马苏女士、歌手萨顶顶女士的联合委托，就目前相关网络平台及用户擅将他人与4位艺人合影，并以“黄渤、关之琳、马苏、萨顶顶……助阵/加入WV”作为噱头，以“you should be here”作为标语，大肆宣传自称“WV梦幻之旅”的组织。4位艺人在应邀与他人合影时并不知情，且4位艺人均未与“WV梦幻之旅”组织有过任何合作，亦未助阵或加入该组织。为维护4位演员的合法权益及避免更多人上当受骗，特发声明。

旅游卫视也发出特别声明，“WV梦幻之旅”在其网站上宣称的，所谓旅游卫视全程直播报道“WV梦幻之旅”的新闻，都是虚假信息，与旅游卫视毫无关系，旅游卫视与“WV梦幻之旅”也没有任何合作关系。

多方求证——旅游业尚未进入国内直销范围

记者注意到，这个“WV梦幻之旅”旅游机构是2014年开始兴起，目前在国内多个城市发展迅猛，会员团队难以计数，北京华彩、珊瑚系统、路老师团队等都是比较著名的WV团队，会员数量动辄过万。而这些会员正通过微信等移动社交平台不断吸纳新会员，发展速度惊人。

然而，虽然“WV梦幻之旅”会员众多，且一直声称是直销企业。但经记者求证国家旅游局，该局监督管理司负责人表示，目前国内没有批准一家旅游直销企业，而且短期内也无此打算。

记者还查询了商务部网站发现，截至今年10月共有60多家企业获得直销牌照，而在商务部直销行业管理系统中并没有“WV梦幻之旅”、世界环旅集团的名字，甚至没有任何一家旅游公司。记者在最新申请牌照的企业名单中，也未看到其踪影。

商务部有关负责人告诉记者，根据《直销管理条例》和商务部、工商总局2005年第72号公告，申请直销企业，需要具备2000万元保证金，8000万元注册资本，在中国大陆需要有生产基地等条件；直销企业可以直销方式销售本企业生产的产品以及其母公司、控股公司生产的产品，直销产品范围包括：化妆品、保健食品、保洁用品、保健器材、小型厨具等五大类，直销产品应符合国家认证、许可或强制性标准，旅游业尚未进入直销的经营范围。

同时，商务部还对直销和传销作出了明确解释。直销是合法经营行为，以“单层次”为主要特征，通过面对面的方式，推广有价值的产品。传销是非法经营行为，以“拉人头”“入门费”“多层次”“团队计酬”为主要特征。企业开展直销应当取得《直销经营许可证》，但《直销经营许可证》仅说明该企业有资格从事直销经营，不是区分直销与传销的依据。

有专家表示，即便是像“WV梦幻之旅”此前所宣传的直销牌照正在申请中，但在没有申请下来之前，依然不可以经营。就像旅行社的执照在没有办下来以前，声称现在正在申请，就开始经营业务，那是不行的。

多省发布警示——“WV梦幻之旅”涉嫌传销

事实上，“WV梦幻之旅”的快速蔓延已经引起国内多个省份和相关部门的重视。

今年11月12日，在2015年全国工商系统网络传销监测查处工作座谈会上，分析了“WV梦幻之旅”等网络传销案件定性及查处有关问题，这些传销名为投资加盟，提供服务，实为交入门费、拉人头的传销活动，并且此类传销活动无不设计巧妙，包装诱惑，又依托网络媒体的虚拟性，发展迅速，波及人群更加广泛，这类传销不仅社会危害和影响巨大，而且还增加了执法的难度和复杂性。即便如此，会议一致认为，务必彻底铲除“WV梦幻之旅”等网络传销。

今年9月，根据市民小周的举报，江苏南京警方依法查获了以拉人头、缴纳会费形式诈骗钱财的“WV梦幻之旅”南京梦幻之旅办事处，抓获11名传销骨干。经查，自2014年6月以来，该集团营销总监陈某某等人以该手段发展下线会员，仅南京地区发展会员已达12层级500余人。其中，陈某某个人即发展会员达200余人，获利数十万元。

其实，早在今年3月10日，江西省旅游质量监督管理所曾发布警示称：最近全国旅游质监系统通过监控发现，有个名为“WV梦幻之旅”的涉嫌传销组织在全国各大城市渗透。该组织以美国公司为背景，并未取得我国旅游经营许可，也没有向任何部门申请直销牌照，通过入会费、拉人头、层层分红等金字塔营销模式发展会员，不仅严重扰乱旅游市场的正常经营秩序，而且涉嫌网络传销诈骗，给社会稳定带来不利影响，旅游消费者切勿陷入传销陷阱。

对于“WV梦幻之旅”的运营模式，上海市德尚律师事务所甘国龙律师此前曾明确表示，仅从发展下线来获取利益的这个特征来看，就可以认定是传销。

北京旅游学会副秘书长刘思敏曾对媒体表达过自己的担忧。他认为“WV梦幻之旅”可能是一场由不法分子精心设计的骗局，利用中国人对于环游世界的向往，将其变成一场终将破碎的“旅游梦幻”，具有典型的传销性质。

刘思敏说，他身边也有朋友上当受骗了，最后只能注销银行卡以免被扣费。他希望大家能够保持理性，并呼吁相关执法部门立即行动起来，以防更多人被坑害。

大小

河南省郸城

本报记者 王 伟

河南省郸城县在创新开展医疗联合工作中，将医疗资源的利用率最大化，实现资源共享共用，让基层群众在家门口就能享受优质、价廉的医疗服务。今年前三季度，该县乡镇卫生院就诊率同比平均增长10.52%。

医疗联合，把病人留在乡里

今年68岁的河南郸城县吴台镇大牛岭行政村村民陈守田，身患神经内科疾病多年，经常要往几十里外县人民医院跑。县医院病人多，挂号看病住院很不易，遇到没有病床时就只能住在走廊里。可是，对于缺少医疗资源的乡卫生院，“就那几个年轻医生，俺还不敢相信他们的技术呢。”陈守田说。

最近听说乡卫生院来了一位县医院专家长期坐诊，陈守田赶去一看，坐诊专家孙医师曾经为他看过病，对他的病情还非常了解。陈守田在乡卫生院住了几天，病情大有好转，花费也比县医院少得多。

郸城县是个有着130多万人口的国家级贫困县，长期以来医疗资源不均衡，造成了一边是县级医院人满为患，高峰时到处加床，病人住院难，医务人员忙得焦头烂额，不堪重负；而另一边是乡镇卫生院病床闲置、门可罗雀的局面。

去年10月，作为河南省5家县域医疗联合试点县（市）之一的郸城县，由县人民医院牵头，从全县20多个乡镇中挑选出12家乡镇卫生院和2家民营医院作为成员单位，成立了县域医疗联合。围绕“把常见病、多发病留在乡镇卫生院”这一中心任务，逐步实现“大病不出县，小病不出乡”，破解百姓“看病难、看病贵”。

名医下乡，盘活乡镇卫生院

要把“小病留在乡里看”，首先要解决乡卫生院的人才问题。县域医疗联合12个乡镇卫生院成员单位中，绝大部分没有主治医师，其中有两个卫生院仅有两人具有执业医师资格。越是缺少名医，老百姓越不信任，病人就越少；病人越少，医生积极性不高，想方设法“跳槽”到县里去。如此一来形成恶性循环。

名医下乡坐诊，是该县县域医疗联合推行的创新举措之一。县级医院派驻业务骨干常年轮流到乡镇卫生院坐诊，并指派科室主任到成员单位担任院长助理。规定医师晋级前在各成员单位坐诊时间不得低于一年，或达到问诊一定病人量。

县医院专家到了乡里，给乡镇卫生院增加了人气。几个月下来，乡卫生院门诊量、住院人次明显上升。“东风乡卫生院离县城20多公里，每周有4天县医院指派2名医师来坐诊帮扶。今年前9个月卫生院诊疗量从去年同期的47691人次增至56628人次，增幅18.74%。”东风乡卫生院院长告诉记者。

从长远来看，基层卫生院要想留住病人，还是要培养本土化人才。县域医疗联合通过县医院专家下乡坐诊以师带徒，现场教授；乡镇卫生院分批派员到县医院跟班学习，参与值班查房，由科主任一对一地带教，为基层卫生院培养人才。

郸城县医院派驻神经内科专家到吴台镇卫生院坐诊，并组建了神经内科，将当地的神经内科病人留在了乡卫生院。不到一年，孙医师带的两名徒弟也成了业务骨干。一个名医盘活一个科室，一个科室带动一个医院。

会诊转诊，县乡两地零距离

乡镇卫生院专科设置不全，一旦遇到病情相对复杂，需要多专业会诊的病人，该如何处理？对此，县域医疗联合开通了远程会诊，县医院专家可以通过视频软件，网上查看病人病历、检查报告。

该县南丰镇村民徐某患心脏病到乡卫生院就诊，因他同时还患有糖尿病等，需要相关专业医师会诊。于是乡卫生院通过网络向县医院发出会诊请求，15分钟后，县医院已组织了心内、内分泌、药剂等5名相关专家，通过远程会诊系统接收患者的各项数据指标及检查检验结果，实时分析、讨论患者病情，制订出治疗方案和用药指导。医疗联合还为5个紧密型试点单位配备了远程心电系统，购置了高清胶片扫描仪。村民徐某在乡卫生院作心电图检查，远程心电系统即刻将数据上传到县医院远程心电中心，仅5分钟，诊断结果已回传到乡卫生院。影像检查胶片通过高清扫描后，传输至县医院远程影像中心，相关专家阅片会诊，提出诊疗方案及建议。徐某在乡卫生院住院治疗，效果与在县医院一样。

“医疗联合制定了县乡一体化的临床路径模板，住院患者病情稳定或术后康复期，按标准化医嘱出院带药，回居住地成员单位按路径进行后续治疗，真正实现简化医疗流程，一个路径走到底。”该县县域医疗联合办公室工作人员向记者介绍。

异地收费，优质资源共享用

乡镇卫生院设备落后，没有CT、核磁共振、大生化等大型设备。没有可靠的临床检验检查报告，医生就很难明确诊断病情。针对这种情况，医疗联合推出了异地收费项目。

该县汲水乡村民王某到乡卫生院就诊，需要做胸部CT扫描，但乡卫生院没有CT。医生为其开具CT检查单，并在乡镇卫生院交检查费，随后与县医院CT室预约检查。王某到县医院做过CT检查还在返回途中，检查结果已通过网络传至乡卫生院。

“乡镇卫生院检验项目少，不能满足病人需要，县域医疗联合配备了标本运转箱，各乡镇采集的检验标本由专车送到县医院化验，化验结果网上及时传到乡卫生院。”汲水乡卫生院负责人说。

这一举措使病人在乡卫生院住院也可以享受到先进设备的检验检查，乡镇卫生院无需再投入大量资金购置设备，医疗联合成员单位之间实现了优质医疗资源的共享共用。

记者了解到，目前县域医疗联合遇到一些困难：一是患者在上转下转过程中产生的费用如何统一纳入农合报补；二是信息化建设还需投入一定资金；三是优质医疗资源共享方面还需要创新方式。对此，郸城县县域医疗联合理事会理事长、县人民医院院长于健表示，将根据现有医疗资源情况，继续探索新方法、新思路，逐步在乡镇卫生院中打造重点专科，培养全科人才，进一步提升乡镇卫生院服务能力和服务质量，使乡镇卫生院诊疗量达到总诊疗量的65%以上。

调查手记

莫贪小便宜吃大亏

关 林

近几年，随着移动互联网的快速发展，微信“朋友圈”成了营销的重要阵地。与此同时，“WV梦幻之旅”等组织利用微信应用的广泛性和隐蔽性组织传销活动。他们打着直销的幌子，通过微信等社交平台发送所谓的微信营销广告，鼓动他人加入传销组织，参加所谓的低价旅游，以达到非法敛财的目的。

对于“WV梦幻之旅”这种新型网络传销组织，消费者应给予高度警惕。有专家表示，无论传销组织如何变脸升级，辨别其真面目只需看3个特征：是否需要认购商品或交纳费用取得加入资格；是否需要发展他人成为自己的下线，形成层级网络；是否以直接或间接发展人员的数量或销售业绩为依据计算报酬、奖金，参加人员所获得的收益并非来源于销售产品或服务等所得的合理利润，而是他人加入时所交纳的费用。只要符合这些特征，则是传销。

考虑到“WV梦幻之旅”等组织网络传销的特殊性，仅有防范还不够，必须要防堵结合。笔者认为，严防网络成为传销的又一个“出口”。首先从源头入手，微信作为提供服务的平台应该负有内部监管义务。其次，工商、公安、旅游、商务等职能部门，应该加强联系、联合执法，对微商行为实施专项管理，全程监控，发现可疑情况，及时查处。同时也是最重要的，国家应完善相关法律法规，让网络传销无漏洞可钻。

总之，面对网络传销，最好的办法是消费者要保持清醒的头脑，天上不会掉馅饼，钱也不会无中生有。凡是打着“无中生有”、以商业模式赚钱、轻松赚钱等口号，都要小心，因为这是骗子们惯用的手法。

本版编辑 许跃芝 张 虎
电子邮箱 jjrbyxdc@163.com