



■ 于娜 报道

“家里这点钱根本砸不过其他有钱的考生。”刚参加完今年高考的美术考生小雅一点也不轻松不起来，之前两年来的艺考培训已经花费了二十多万元，高额的费用让她觉得梦想中的中央美院离自己越来越远。正在艺考路上大把烧钱，或者将要加入艺考大军的，还有千千万万，从上考前培训班，到找院校老师辅导、拜师，有门路、有关系的家长还会直接找到艺考评委老师请托，艺考俨然已发展为一条通往大学的利益链，艺考生的艺术还是财力？本应是远离“功利”的艺术教育，却成为“权力寻租”的沃土。

考前培训成暴利产业

画家马鸣的女儿从去年12月开始参加一个艺考培训班，每个月的学费要1万元，住宿费、餐费、材料费等每月又要几千元。即使学费不菲，全国各地前来参加培训的学生仍达到200多人，得分成6个小班上课。培训班的老师以中央美院研究生、毕业生为主，偶尔也有美院附中的老师，白天是全天上课，晚上要想找老师补课，一次需要再交300元。“有的老师还是认真负责的，但是培训费用不合理，补课还得再加钱，但是全国各地来北京培训的孩子太多了，家长又不了解情况，要钱就只能给。”马鸣说。多数学生都住在培训班的宿舍里，所谓宿舍就是群租的小区单元房，“一个5平米的房间里挤6个学生，仅有一个小道可以过人。”马鸣说就是这样拥挤的环境，学生每人每月的住宿费还要1000元。“女儿从小就喜欢绘画，我也会给她一些指导，但是要参加艺考，就不仅仅是爱好，考前的应试培训还是有必要的。”马鸣觉得学习态度很重要，女儿爱艺术，所以很努力，而有的孩子是被动被逼着来参加培训。越来越多“半路出家”的考生加入到艺考中来，也让培训班不愁招生。他们花上几个月突击密集训练，以纯粹“应试教育”的手段掌握某一门特长的皮毛，然后报名几十所高校广泛撒网。考生的分数要比普通文理科考生少很多，被家长当成“曲线”上大学的一种捷径，再多花些钱上培训班、找老师打通关系也许还能进名牌大学。所以全国各地的艺

“互联网+”升级高考经济

■ 余颖 报道

来自教育部的数据显示，今年全国共有942万名考生报名参加考试。要知道，在百万级用户就能带来亿元级估值的互联网界，近千万个考生家庭，就意味着一个超千万级用户的消费市场有待开发——巨大的考生规模，让众多企业看到了无限商机。号称科学搭配的高考餐、价格不菲的高考房、各种宣称能提高记忆力的营养品，每年的高考季都会应时上市。在互联网时代，一批企业瞄准考生们在培训、报考、假期旅游等方面的独特需求，推出高契合度的信息产品，迅速成长壮大。要知道，在百万级用户就能带来亿元级估值的互联网界，近千万个考生家庭，直接带来了一个超千万级用户的消费市场。

互联网培训日益精细化

从去年开始，更为精细化、专业化的培训服务逐渐脱颖而出，尤其是在相对中阶的艺考表现尤为明显。除了针对高中阶段的学习辅导，专注于高考这一节点的互联网企业也相当多，全品高考网、高考资源网、学优高考网、沪江高考资源网都已耕耘多年。今年全国共有31所独立设置的本科院校、13所参照独立设置本科艺术院校招生高校和7所可以跨省组织省级统考范围以外的艺术类专业考试院校，招收艺术专业考生。目前，我国每年参加艺术专业考试的学生

考生生意经



提要 近年来，继“假日经济”、“旅游经济”之后，又出现了一个新名词——“高考经济”。善于把握“商机”的商家们把目光投向了高考这块“唐僧肉”：健脑营养补药、《考试宝典》、《应试指南》、“考生客房”、“高考套餐”，一时间发高考财的热潮滚滚而来，令人目不暇接。在许多人的眼里，高考就像一座巨大金矿，谁都想捞一把。

艺考经济链：烧钱还是“曲线高考”

特点的熟悉程度，就可以识别出哪位是自己的请托考生。

“所以上那种‘草台班子’培训班，基本上白花钱，要参加有艺考评委老师开办或者参与的培训班才行。”很多艺考生家长们总结出经验，相关教师是不会眼着自己的“门生”落榜的，他们会担心学生过不了关会砸自己的牌子，以后再办培训班，就收不了这么多“培训费”了。而且那些自己收了高额辅导费的老师，也怕考生没被录取后闹事惹麻烦。

“美院教授做这种事得不偿失，多半是考前班的自我吹嘘，一些好的考前班，倒可能是美院毕业生办的，美院老师有其他更好的获利渠道，卖画还来不及呢，冒风险挣点小钱干吗？音乐不一样，因为音乐不卖钱，只能靠培训。”也有美院的老师这样说。

艺考潜规则已经是公开的秘密，要通过名校艺考，就先拜学校的评委或有能力干预艺考成绩的人为师，大把砸钱后，获得通行证才有希望。这样的潜规则抬高了艺考的门槛，而艺术特长生成为小升初、初升高的“硬通货”，也使艺考腐败蔓延到了中小学。

李老师告诉记者，没有上过音乐学院附中的学生，培训老师一般都不会收，而要进附中的学生，得是念过附小的，所以不论是附中还是附小，竞争都非常激烈。“考美院附中也有黑幕。”马鸣说她女儿报考的是国际班相对要好一些，因为国际班学费非常高，一学期就要12万元，一般家庭交不起学费，所以报考人数相对国内班要少一些。

进入艺术圈的正常通道完全被打乱了。艺术教育界人士认为，不少专业课教授往往身兼专业测试的测评者，这是艺考腐败屡禁不止的一个原因。艺术院校的老师不能“既当教练员又当裁判员”，真要是觉得自己的培训水平高，可以辞去公职安心办班赚钱，应该没有老师愿意这么干，因为没有了艺考权力，就没有了金字招牌。

何时能够远离功利主导

小雅还在犹豫明年她还要不要继续参加艺考。“看着家里大把大把的钱都花进去，本来还算宽裕舒适的生活变得不轻松了，感觉心里像压了一块大石头，金钱、考试等压力让我突然觉得艺术不是那么美好。”但是一想到之前已经投入了那么多，她还是不能放弃。

其实小雅还算幸运的，最起码家里还能支持她到北京来追梦。那些家庭条件一般，拿不起高额培训费，但是自身有艺术天赋的考生，只能望着音乐学院的大门兴叹了？“他们

美术类兴趣教育培训市场，形成一个体量约为450亿元的大市场。

大数据助力志愿填报

考试只是第一关，有时成绩出来之后的志愿填报更能决定考生的命运，尤其是今年全国只有上海的本科批次在高考前（5月15日至20日）填报志愿，其余地区均在高考成绩公布之后填报志愿。

虽然不像以前既要猜分数又要选学校那么纠结，但动辄6个录取批次、8个平行志愿院校、6个志愿专业，再加上是否服从调剂的志愿填报选项，其繁杂程度让考生和家长们头疼不已。

有痛点的地方就有商机，为学生家长拟定最合适志愿填报方案也成为一门生意。6月3日，“好未来”发布了两款移动教育产品——“高考帮”和“考研帮”，其中“高考帮”APP定位于免费的高考志愿服务和高考资讯服务平台。

除了免费之外，“高考帮”主打4个特点：双保险查志愿、最接地气院校库、高考树洞可找到任何问题的答案、最全最快高考资讯通道。”“好未来”联合创始人、投资事业部总经理刘亚超介绍说，产品的真正核心是均价为2000元的志愿填报评估套餐，很有吸引力。

此前，除了各个地方教育系统的志愿填报服务平台，商业化的高考志愿服务和资讯主要有两大竞争对手，一是“好未来”旗下的

在外省考附中时应该早就被挤掉了，根本不可能到北京来考，到北京来的都是有钱的。”李老师说，国外进音乐学院也要通过类似的高考，但公平性高。

尽管艺术学院多数专业的就业并不乐观，家长往往则是先花钱进了大学，再花钱给子女改专业，然后再花钱给子女安排工作，学习什么专业并不重要。“希望孩子进音乐学院成为明星的家人不多，因为学习的是古典音乐，美声唱法，成明星要走流行音乐的路子，事实上，古典音乐毕业生的就业前景并不是很好，社会接受度不高，但是因为招生比例小，所以教育资源依然很紧缺，也有虚幻的成名因素在里面。”

李老师认为以十年为节点观察可见，考生水平在下降，公平性在丧失，考生心态浮躁，知道用钱可以解决很多问题后，就开始不认真学习，而那些认真学习的人却没有钱，钱的因素在考生选拔上占了很大比例，导致的后果是，即使考上了音乐学院，他们也心不在焉，根本不热爱艺术专业。

马鸣的女儿今年5月考上了中央美院附中的国际班，“孩子为艺考太苦了，考前3个月瘦了十几斤，每天都画到半夜一两点，报考的人太多了，竞争非常激烈，压力很大。”马鸣说他们当年参加艺考时没现在这么艰难，那时学艺术的人不是很多，真正热爱艺术的人才会参加艺考，现在很多人是不热爱艺术，但为了考上名校，为了北京户口等目的而学艺术，有的学生是为了考上附中后，就能在北京参加高考了。

“如果不通过艺考进院校，通过自学成才的话，在当今国内的艺术界基本没有发展空间。”清华大学美术学院艺术史论系主任陈岸瑛说，国内外搞当代艺术的绝大多数是从院校毕业的。在美国，真正成功进入当代艺术市场的也只是艺术学院毕业生的一小部分，那里的竞争和淘汰更激烈。那里的学生毕业两年不能进入主流画廊，就要放弃做职业艺术家了，在国内可以挺十年，机会比美国多。

马鸣的女儿在美院附中学习3年后，就准备到美国读艺术大学了。“国内学艺术专业的发展非常渺茫。国外申请上艺术学院不存在什么黑幕，看孩子的文化课、雅思成绩和创作水平。”马鸣说。

“艺考和高考一样，虽然对大学专业教育有一定负面影响，但是目前实现教育公平的唯一手段。”陈岸瑛认为。艺术本应是远离“功利”的学科，却因成为升学捷径，而让其成为功利的工具，高校艺考必需对公平和专业严格坚守，让艺考渐渐回归艺术本真。

“高考网”，二是“高考派”。今年5月，“好未来”全资收购了“高考派”，可见其对高考志愿服务市场的看好。

在线旅游备足毕业旅行套餐

每年高考后至7月暑期旅游旺季之前，考生“减压游”、毕业旅行等都是旅游市场期待的热点。今年也不例外，早在高考之前，各大在线网站就已开始预热。

据携程旅行网旅游营销高级经理顿继东介绍，“携程”集合了超过1000家旅行社的产品，每个目的地线路超过500种，并根据点击率、客户评价综合排序，天天都能出发，方便游客选择行程安排最合理、性价比最高的线路。

同时，随着旅游消费升级，专注日本地接服务的“仙贝旅行”、提供全球私人导游服务的“丸子地球”等，更为精细的私人定制旅行正在成为市场新宠。

“‘仙贝旅行’主打包车、导游、线路定制等地接服务。和在线旅行社只有线路和价格介绍不同，在我们网站或APP上有景点介绍，还有日本各地经过认证的导游照片、简历和旅行故事，游客可以挑选自己中意的导游定制旅行，很适合深度亲子游。”“仙贝旅行”联合创始人兼CEO孙俊龙介绍说，目前来申请的导游上千，经严格审核通过不到100名。上个月，“仙贝”大概成单上百，为回国后的游客提供日本商品的直邮服务也有不错的收益。

高考经济，正在不断考验着家庭的教育投入

近日有媒体计算了近年来高考的成本，同时也翻看不同年代的高考账本。期间的差距却是让人惊叹不已。

现在很多人都在记录一笔账：高考经济。如今家有考生，普遍趋势是：陪读，在学校附近租一套房子，按一年计算；请家教，从考前几个月就开始辅导，甚至是一对一辅导；复习资料；营养保健品；还有专门制定的营养套餐，考后各种谢师宴各种奖励。统计下来预计要花费10万元。

在看看90年代的考生们：吃饭每天一元，零花钱每月10元、复习资料学校免费发、学校利用课余时间免费给学生补课。那个时候市场上也没有那么多复习资料，全凭考生自己努力。

如此大的经济差距不得不让人惊叹不止。这不仅仅是时代的进步和物价飞速上涨的因素。更是一种家有考生草木皆兵的趋势。90年代的大学生可谓是凤毛麟角。但那时的家长似乎并非一定要考上大学，即便是考不上，还可以上一个职业院校，出来同样是受人欢迎的人才。

如今，大学入取率已经达到了80%。如此高的入取率却让家长们焦虑无比。10万元的高考费用对于一个普通的家庭来说不是一笔小的费用，甚至是全家一年或者几年的总收入。高考成本的上涨正在考验着普通家庭的承受能力。

对独生子女过高的期望、对孩子未来的担忧、竞争不断加剧的就业环境，这些都不断刺激着家长对高考的无底投入。而家长的焦虑犹如一种病毒一样快速地在社会蔓延，最终导致孩子厌学、弃学。家长的忧虑又更加严重了？

高考难道是在孩子唯一的出路吗？当然不是。没有高考，你会做什么？或上职业院校，或出入社会开始就业。很多家长会认为只有那些成绩差的人才会选择职业院校或者出入社会。难道上职业院校或者直接踏入社会的人就一定低能吗？

也有很多学生曾经放弃高考，而选择职业院校。他们大多考上大学，但是放弃了读大学的机会，原因是大学教育太过理论化，而且面对就业，空有理论没有技能很难引起企业的关注，对于企业，看得不是你在学校考多少分，而是看你会做什么，以想着学好一门高端的技术，反而更适合一些企业的胃口。

曾经有一位校长说过一段话至今是教育的典范，他提倡，学校要善待差生，因为他们将来可能会为学校建设做贡献，善待中等生，他们是构建学校的基础，善待学校的优生，他们会为学校争得荣誉。差生为母校做贡献的例子不少见，网上甚至流行高材生远不如曾经让学校头疼的差生。

特别是对于家长们，抛开差生的观念。人生全凭自己奋斗。当今大学毕业生就业，绝大多数是从零基础开始累积的。我们不必过多的重视高考，而是重视学生自身对事业对将来的奋斗。

