

“研学旅行”还须依法规范

随着暑期的到来，旅游市场持续火爆，其中“研学旅行”更是异军突起。一组中国旅游研究院发布的研学旅行数据显示，近年来，参加研学的学生人数持续上涨。2019 年为 480 万人次；2021 年达 494 万人次；2022 年研学旅行突破 600 万人次，达到历史新高。

市场火爆的同时，也引发了价高质低、游而不学等诸多质疑。

对于“研学旅行”，2016 年教育部等 11 部门曾发布《关于推进中小学生研学旅行的意见》（下称《意见》），其中明确：“中小学生研学旅行是由教育部门和学校有计划地组织安排，通过集体旅行、集中食宿方式开展的研究性学习和旅行体验相结合的校外教育活动，是学校教育和校外教育衔接的创新形式，是教育教学的重要内容，是综合实践育人的有效途径”。

从上述意见可以看出，“研学旅行”的组织主体应该是教育部门和学校，组织“研学旅行”不是从事旅行社业务经营，并非必须由旅行社承办，教育部门和学校可以自己组织和承办，无需办理旅行社业务经营许可证。

当然，教育部门和学校也可以委托旅行社承办“研学旅行”，但受托旅行社应具备相应资质，比如组织出境研学旅行活动，受托旅行社应当具备出境旅游资质。

此外《意见》还强调：“学校委托开展研学旅行，要与有资质、信誉好的委托企业或机构签订协议书，明确委托企业或机构承担学生研学旅行安全责任。”

因此，教育部门和学校还可以将研学旅行活动委托给有能力的其他主体（如研学旅行基地）承办，该承办主体亦无需具备旅行社业务经营许可证。

对于“研学旅行”的性质，《意见》提出：“研学旅行不得开展以营利为目的的经营性创收，对贫困家庭学生要减免费用”，即“研学旅行”活动应具备非营利性。

不论教育部门与旅行社之间属于委托合同关系还是承揽合同关系，因其是由“教育部门或学校预先安排行程”，不属于包价旅游业务，且旅行社组织的包价旅游业务一般都具有营利性，基于此，不应将研学旅行与一般的

旅行社包价旅游业务相混淆。

那么，如今市面上那些收费高昂的“研学旅行”，是真正的研学旅行么？

首先必须厘清的是，“旅游”和“旅行”这两个概念的内涵和外延不同，“研学旅行”是在旅行中进行研究和 Learning，而非单纯组织学生旅游。

而现在市面上名目繁多的研学旅行，实际上有很大一部分产品实际就是旅行社、旅游公司甚至是培训机构设计的旅游产品，只不过打上了“研学旅行”的旗号，“旅游”是其本质，而“研学”则是走马观花，其实质与真正的“研学旅行”理念完全相左，本质上就是一种包价旅游产品，应当受到《旅游法》及相关法律法规的约束。

市场经济体制下，法律法规往往具有一定的滞后性。在去年一场关于“研学旅行”的讨论会上，笔者也曾提出，如今“研学旅行”的客户群体其实已经不只是中小学生们了，对于非学校或教育机构组织或承办的研学活动，例如针对老年群体的研学、某领域的对外文化交流等，其组织者、承办方和供应方是否可以用“研学”的名义自己组织、承办？或者自行委托旅行社、票务订酒店、订餐、定场地、订票等？上述行为是否违反了旅游法？这些都是有待厘清的。

许多打着“研学旅行”幌子的活动，要么组织主体并非教育部门或学校，要么参与活动的人员并非中小学生，已经涉嫌未经许可经营旅行社业务，应当受到文旅部门的监管。

总之，现在研学市场非常火爆，各级部门都颁发了包含“研学旅行”部分内容的规章制度，如原国家旅游局于 2016 年发布的《研学旅行服务规范》、前文提到的教育部等 11 部门发布的《关于推进中小学生研学旅行的意见》、教育部于 2017 年印发《中小学德育工作指南》《教育部基础工作司 2019 年工作要点》等，但尚没有统一、健全、具备强制效力的相关规定，导致研学旅行目前多头管理、野蛮生长的市场环境。

希望未来文旅部门、教育部门能够联合颁布适用于研学旅行的规范性文件，彻底规范研学旅行的市场秩序，还研学旅行以本来面目。

律师与写作

很多看过我文章的同行和当事人除了夸我勤奋之外，还会问我一个同样的问题：繁重的工作之外，你哪有那么长时间写作？哪有那么篇文章可写？

我始终认为，笔和嘴是律师两样不可或缺武器，而律师的思想指挥着笔和嘴。勤于笔耕的律师，一定是善于思考的律师；擅长写作的律师，也一定是有思想的律师。

笔和嘴是律师两样不可或缺武器，而律师的思想指挥着笔和嘴。勤于笔耕的律师，一定是善于思考的律师；擅长写作的律师，也一定是有思想的律师。

写作法律文书是每位律师的基本功，无论诉讼律师还是非诉律师，办案过程中撰写各种法律文书必不可少。法律文书不需要太多煽情和文采，能把法理用最简练的语言表达出来就是功夫。

有的律师认为，写作发表文章和写法律文书是两码事，对于律师来说，写法律文书属于基本功，是律师工作的一部分。但由于工作繁忙，无法再抽出更多时间去写法律文书以外的文章了。但我认为，办理的案件越多，就会有更多写作的机会。因为在办理案件过程中，针对双方争议焦点会认真收集材料，进行思考和设计，办理案件越多，写作的题材就越多，一篇优秀的有思想的法律文书，掐头去尾、稍加调整并安上一个好标题，就可能变成一篇好文章。

刚出道时，为了宣传和塑造自己的专业形象，我在几家主流网站上了博客，发表的文章颇受好评。当时办理的案件不多，业务类型也少，写作题材从哪里来？我认为年轻律师办案经验不多，正是学习和积累的阶段，文章类型可以放在普法和社会热点上。

在这一阶段边学习边总

□广东丹桂律师事务所 颜宇丹

化“敌”为友

最近接到几个希望委托代理的业务，当事人都是以前案子中的“对手”。

律师这个职业，必须在法律规定范围内尽量为自己的当事人争取权利，一个能替甲争取权利的律师，自然也能替乙争取权利，这个乙很可能就是某起案件中的“对手”。

我母亲年纪大了，她对我当律师、打官司这件事大不理解，担心“二者必有一输，你替这边打赢了，那边不恨你？”

虽然我也听说过一些代理律师被对方当事人攻击报复的事，但是也许接触的案子不同，我所接触对方当事人，大部分还是非常明白事理的，他们知道律师只是代理人而非当事人，其职责就是尽量维护己方当事人的利益。

当然，律师与当事人毕竟不同，维护利益归维护利益，律师在案件代理过程中应该尽量给双方以客观、理性的感觉。有些有必要表达又不适合律师表达的话，不妨让当事人亲自表达。

我所碰到的对方当事人，还鲜有对我恶语相加的，很多公司之间的案子双方代理人在法庭上唇枪舌剑，庭下依旧可以友好闲谈。有时甚至会出现

化“敌”为友的事，纠纷结束后，对方当事人找到我表示有其他案件希望委托代理。

律师无论是让其他人认识自己，还是让当事人了解自己，除了通过各种媒体宣传、朋友介绍等方式外，在诉讼和纠纷处理过程中展示形象和力量也是十分重要的，有时甚至是更准确、有效的方式。

当然，身为律师，必须谨记一点：化“敌”为友，接受曾经的对方当事人成为自己新的客户，必须是在案件纠纷结束之后。

而且即使在纠纷结束后，也不能利用自己原来所掌握的案件事实和证据、客户相关信息来侵犯原当事人的利益，哪怕律师在原来的案子所得的只是较小的利益，而现在面临更大的利益。

这不单是执业纪律和职业道德的问题，更是律师从长计议的问题。

律师可能是很多人一生的职业，一个不顾自己当事人利益的律师，肯定不是一个可以长期合作和信赖的律师，这一点任何当事人都是明白的。

要真正化“敌”为友，除了必须展示经验、能力外，展现良好的职业道德也是必须的。

化“敌”为友的事，纠纷结束后，对方当事人找到我表示有其他案件希望委托代理。

律师无论是让其他人认识自己，还是让当事人了解自己，除了通过各种媒体宣传、朋友介绍等方式外，在诉讼和纠纷处理过程中展示形象和力量也是十分重要的，有时甚至是更准确、有效的方式。

当然，身为律师，必须谨记一点：化“敌”为友，接受曾经的对方当事人成为自己新的客户，必须是在案件纠纷结束之后。

而且即使在纠纷结束后，也不能利用自己原来所掌握的案件事实和证据、客户相关信息来侵犯原当事人的利益，哪怕律师在原来的案子所得的只是较小的利益，而现在面临更大的利益。

这不单是执业纪律和职业道德的问题，更是律师从长计议的问题。

律师可能是很多人一生的职业，一个不顾自己当事人利益的律师，肯定不是一个可以长期合作和信赖的律师，这一点任何当事人都是明白的。

要真正化“敌”为友，除了必须展示经验、能力外，展现良好的职业道德也是必须的。

化“敌”为友的事，纠纷结束后，对方当事人找到我表示有其他案件希望委托代理。

律师无论是让其他人认识自己，还是让当事人了解自己，除了通过各种媒体宣传、朋友介绍等方式外，在诉讼和纠纷处理过程中展示形象和力量也是十分重要的，有时甚至是更准确、有效的方式。

当然，身为律师，必须谨记一点：化“敌”为友，接受曾经的对方当事人成为自己新的客户，必须是在案件纠纷结束之后。

而且即使在纠纷结束后，也不能利用自己原来所掌握的案件事实和证据、客户相关信息来侵犯原当事人的利益，哪怕律师在原来的案子所得的只是较小的利益，而现在面临更大的利益。

这不单是执业纪律和职业道德的问题，更是律师从长计议的问题。

律师可能是很多人一生的职业，一个不顾自己当事人利益的律师，肯定不是一个可以长期合作和信赖的律师，这一点任何当事人都是明白的。

要真正化“敌”为友，除了必须展示经验、能力外，展现良好的职业道德也是必须的。

化“敌”为友的事，纠纷结束后，对方当事人找到我表示有其他案件希望委托代理。

律师无论是让其他人认识自己，还是让当事人了解自己，除了通过各种媒体宣传、朋友介绍等方式外，在诉讼和纠纷处理过程中展示形象和力量也是十分重要的，有时甚至是更准确、有效的方式。

当然，身为律师，必须谨记一点：化“敌”为友，接受曾经的对方当事人成为自己新的客户，必须是在案件纠纷结束之后。

而且即使在纠纷结束后，也不能利用自己原来所掌握的案件事实和证据、客户相关信息来侵犯原当事人的利益，哪怕律师在原来的案子所得的只是较小的利益，而现在面临更大的利益。

这不单是执业纪律和职业道德的问题，更是律师从长计议的问题。

律师可能是很多人一生的职业，一个不顾自己当事人利益的律师，肯定不是一个可以长期合作和信赖的律师，这一点任何当事人都是明白的。

要真正化“敌”为友，除了必须展示经验、能力外，展现良好的职业道德也是必须的。

□四川华旅律师事务所 何琳琳



资料图片