

记者卧底论文代写代发机构 曝光“黑工厂”背后的秘密 一年发13万篇论文赚8000万 非关系稿不会被录用

今年6月14日,在国家自然科学基金委员会官网上,20多名高校人员因买卖论文、抄袭他人学术成果等学术不端行为被通报批评,涉及多个国家自然科学基金项目被取消。学术造假背后,有着论文代写代发灰色中介的暗影。

为揭开论文中介机构的运转秘密,记者耗时月余,卧底进入两家论文中介机构。

卧底期间记者发现,两家论文机构的核心竞争力在于所谓的“独家发刊资源”,即论文机构自称会与某些期刊杂志社合作,建立内部投递论文渠道,为客户论文的发表录用开绿灯,甚至提供一条龙服务。

一家机构提供的内部资料显示,该机构为帮客户刊发论文,能为客户凭空开具会议邀请函、参会证明等文件。这家机构负责人称,公司去年累计为客户运作发表论文13万篇,年收入超8000万元。

另一家中介机构的内部资料中登记了近110个所谓“合作期刊”名录,机构负责人表示,其中一些与机构“独家合作”的期刊,论文不经机构投稿就不会被录用。

1 “去年挣了8000万元” 自称运作18万篇论文 成功发表13万篇

今年5月,记者通过招聘,卧底进入两家论文代写代发中介机构,成为“学术期刊编辑”和“期刊发表顾问”。实质上,所谓的编辑、顾问只是销售的另一种称呼,其核心业务均为寻找有代写代发论文需求的客户。

“我们公司去年运作了大概18万篇论文,其中有13万篇成功发表,我们一年挣了8000万元。”在某文化传播有限公司面试时,该机构负责人向记者介绍称,公司客户大多来自有评职称需求的教师和医生群体,其中“医护客源占比在50%以上”。

该公司一名职员透露,公司“销冠”人行才一年多,每月能收到近600篇论文代写代发需求,按照一篇论文代投提成30元,“算上底薪月收入能在2万元左右。”该职员鼓励记者:“只要你积累了一定的代理后,每个代理给你一些文章,一个月怎么也能收到100到200篇文章。”

代理是指直接对接论文发表需求客户的人员。一名销售人员在电脑表格中记录下自己近期工作情况:从今年3月到4月,该销售仅通过一名论文代理就获得超20篇论文运作,其中14篇涉及论文代写代发,17篇涉及医疗行业。

对于该企业负责人所说的“一年运作发表13万篇论文”,则每月需运作发表10833篇。按该公司销冠每月最多收稿600篇、普通销售平均每月收稿200篇计算,要实现月发表万篇论文的目标,仅需约50名销售即可。而该负责人宣称,公司已有10支销售团队,记者所在的销售团队就有8人。

至于发表13万篇论文可赚8000万元的说法,记者看到,销售团队收一篇稿件均价普遍在2000元以上。经记者初步估算发现,该公司平均一篇稿件利润只需达到615元即可。

2 宣称有“独家发刊资源” 与期刊杂志社合作 非关系稿不会被录用

记者卧底期间发现,该机构所谓的核心竞争力,在于其和各类期刊杂志社建立起的“独家发刊资源”——通过内部渠道为客户投递论文,在论文过审查发表环节开绿灯。

记者获取了一份该机构与一家期刊合作的内部名单。名单显示,该机构可运作投稿的维普电子期刊超20个;另外还可以运作投稿9个收录于“知网会议”的学术会议电子刊。

该机构负责培训的人解释:“名单上有的期刊,就是我们有合作能帮客户投稿录用的。如果客户想投稿的期刊不在名单上就没法运作,那就争取给客户推荐名单上的期刊来替换。”

记者卧底的第二家中介机构以“行业龙头”自居,自称只接医学类论文,且只做国家级期刊、核心期刊、SCI等级别的论文代投代写业务。记者获取的该机构内部资料中,也详细登记了近110个自称能运作投稿的“合作期刊”名录,其中包含超50本核心期刊和超40本普通期刊。

该机构负责人提到,他们拥有的“独家合作”资源中,有一本长期合作的“独家代理”杂志名为《××医学》,系机构“关系稿”能快速审核发出:“别的论文机构都发不了,只有我们能帮客户发。”该机构负责人说,“所以即便买家拿着同一篇论文去投稿,不通过我们背后运作,这篇论文也不会被录用,因为不是‘渠道稿’就会被杂志社拒收。”

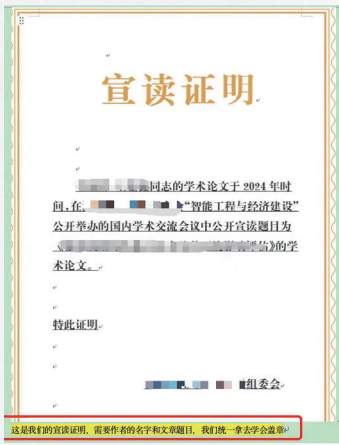
但该杂志官网公开的《约稿函》中明确:本刊未与任何论文中介网站、机构或个人建立稿件合作关系,严禁采编人员以本刊名义接受“中介”投稿。为了验证该负责人的说法,记者以买家身份询问其他论文中介能否代发《××医学》期刊,这些机构均称无法运作。

至于如何与期刊杂志社建立的合作关系,该负责人从未透露过,称“系公司高级别商业秘密,不对外公开”。机构工作人员告诉记者,因为销售和渠道建设是完全独立的两条线,拓展杂志社关系均由机构负责人进行,自己入职以来对此也一无所知。

记者多次尝试致电《××医学》期刊杂志社,打公开电话始终无人接通。同时,记者也就此事联系上该杂志第二联合主办单位“全国卫生产业企业管理协会”,一名接线工作人员称:“我们已向《××医学》杂志社了解情况,这种情况不可能发生。”

3 会伪造论文录用通知 客户没参会也能开学术会议参会证明

论文机构利用建立起合作的期刊杂志社,不仅能为客户投稿,还能提供



记者卧底的第一家中介机构内部培训资料截图

更多“一条龙”服务。

在第一家中介机构进行新人培训时,一名工作人员提到,为规避学术不端,部分单位明确要求,如有论文发表在学术会议期刊上,必须提交对应学术会议的邀请函、参会证明、所写论文在会议期间公开的“宣读证明”等。

“我们的客户即便没有参会,我们也能开出这些证明。”该机构负责培训的工作人员宣称,因机构与一些学术会议举办单位有合作,即便客户未参会,也可开具会议邀请函、论文在会上的“宣读证明”,并加盖会议举办单位公章。

在该机构提供的内部培训材料中,记者看到,一张个人信息被打上马赛克的“宣读证明”显示,某人的学术论文已在一场学术会议上进行公开宣读,下方落款处也写着某组委会。该证明下方批注写着:“这是我们的宣读证明,需作者名字和文章题目,我们统一拿去学会盖章。”

入职培训的老师告诉记者,机构在帮客户投递论文后,往往需要3~6个月的审核周期,审核通过后发出论文录用通知。然而,为了催客户尽快缴纳尾款,中介机构也会伪造论文录用证明骗取客户信任。

4 论文运作有“报价表” 有人自称运作一篇论文卖了6万元

在记者卧底期间,两家论文机构都会向员工提供一份内部论文运作“报价表”。其中,记者卧底的第一家机构的论文运作费在800元到3000元不等,每成功代投一篇稿件,销售就有30元的提成。

“如果遇到终端客户,那就加价收,提成更多。”这家机构的工作人员称,中介机构销售的客源多来自论文代理,即沟通中介与客户的中间商:“比如一篇论文代投我们向代理收费800元,代理就在此基础上向客户加价赚差额。”

但如果中介机构的销售能跳过论文代理直接找到客源,就能随意加价赚更多差额。该工作人员向记者解释,因普通客户不懂行,所以就能报高价赚差额。

为核实该说法,记者的一名同事假扮买家向第一家中介咨询论文代写费用,对方加价报价达到500元。记者支付写作费后,该机构员工对记者说:“早知道就要800元了。”

第二家机构销售人员的收入,则主要取决于客单价的高低:“比如我们运作一篇论文,公司底价3000元,销售溢价越多,拿到的提成就越多。”这家中介机构负责人表示。

记者卧底的其中一家中介机构印发的宣传手册,以便销售到医院拉客户。



这名负责人在培训时还提到,自己曾以6万元的价格,为某客户在《××康复科学》的核心期刊上发表论文。对比该公司提供的内部报价表,该期刊运作底价为32000元,该负责人在溢价近3万元后,自己挣得近2万元提成。

5 销售进医院逐科室拉客 很多医护人员个人信息疑似被泄露

作为一名论文销售,记者在两家公司卧底期间的绩效工资,直接与每月收到多少论文代投的订单量和溢价率成正比。

以第二家公司为例。记者在入职后,薪资绩效的一项考核指标,是每周加了多少医护QQ群、发了多少推广朋友圈、与多少人在线聊天等。而这些工作的完成情况,员工需写入工作周报。

此外,记者卧底的第二家论文中介机构还规定,每名销售人员还需不定期前往各大医院,逐层逐科室敲门推广,暗示医护人员可协助写发论文、申请课题,争取添加医护人员私人微信,以便发展成为潜在客户。而添加医护人员微信的数量,也同样被纳入销售业绩考核。

值得一提的是,该机构还会向员工提供多份“医学客户名录”,其中详细记载了医护人员的姓名、身份证号、家庭住址、私人手机号等信息,并要求员工每日电话联系相关人员,询问对方是否有论文写发需求。

据记者不完全统计,该机构提供的多份名录中,有数万名医护人员的个人信息遭到泄露。

此外,为更好地让销售在医院推广获客,机构还自行印发了一本所谓《职称申报与评审指南》。但事实上,这份指南却是该机构用于获客引流的“宣传手册”,其中不仅放上了机构自己的公众号二维码,还有每名销售人员对应的工作微信二维码及电话号码。

“如您有职称评审、论文结题、期刊发表、课题申报,或者后续有考研、申博等需求,都可以联系我们。”该机构一名销售向记者传授起自己到医院做地推时的行业话术。这名销售还告诉记者:“让这些医护人员收下册子,再让他们加自己的微信,其实很大概率就能成为未来的客户。”

今年6月,记者跟随这名销售来到当地一家医院进行地推获客工作,当日该销售称自己“刷楼”后已成功加到十余名医护人员的微信。

据红星新闻

