邊學邊玩嘆世界 少年海外遊學忙

市場規模逼千億 年均增長率逾兩成

▲李玥美璇是班上唯一的亞洲人

新經濟浪潮

7月，法國南部小鎮Charols正忍受着40°高溫的炙烤，15歲的廣州女孩李玥美璇一邊擦汗一邊收拾行李，「我終於要回到有冷氣的地方了」。去年此時，通過內地一家教育機構，一句法語不會的她拖着箱子來到這個從未聽說過的小鎮，成為當地中學裏唯一的亞洲面孔。但她並不孤單，隨着中國海外遊學市場的不斷升溫，據艾瑞諮詢估計2018年有約105萬人次走出國門，通過五花八門的遊學項目探索世界，其中57.1%都是像李玥美璇一樣的中學生。

大公報特約記者　孫琳

▲李玥美璇（中）特地從內地帶了一套漢服，希望讓更多的法國人了解中國之美

掃描微信公眾號二維碼
關注新經濟故事

十幾歲出國旅遊對大多數80後來說是一種奢望，而如今許多00後卻已將出國遊學視為「寒暑假標配」，初次體驗海外遊學的年齡也不斷走低。攜程數據顯示，2017至2018年，中國用戶首次出境遊學的平均年齡在12.1歲，較上年減少0.8歲。同時隨着國際幼兒園和雙語課程的推廣，3至6歲的幼兒日益增多，佔今夏出境遊學的近10%。

李玥美璇的第一次海外遊學是在2016年暑假，那時她只有12歲，小學六年級剛畢業。她身為大學老師的媽媽，通過朋友推薦的一家教育機構，為她選擇了「治安好，離家近，文化相似」的新加坡遊學。

一個月的全英文課堂和生活讓李玥美璇「看清了自己的英文水平有多差」，也激發了她學習外語的興趣，回到廣州後開始惡補英文。但她覺得更重要的是，這次遊學讓自己實現了從「開不了口」到「與陌生人談天說地」的交際能力的提升。這些「看得見的成長」都令她的父母相信，近2萬元（人民幣，下同）的遊學費「花的值得」，亦成為李玥美璇一年後赴英國遊學的動力。

項目豐富引「回頭客」不斷

艾瑞諮詢發布的《中國泛遊學與營地教育行業白皮書》顯示，2018年中國泛遊學與營地教育用戶規模約在3121萬人次水平，市場規模或在946億元水平，且將會以20%以上的增長率逐年上升。2019年，這一市場規模將突破千億元。如此誘人的蛋糕不僅吸引到了各個旅行社、教育機構的目光，許多中小學也躍躍欲試，憑藉自身獨特的優勢吸引顧客。李玥美璇的英國遊學項目便是由她的初中組織，「班裏一半的同學都參加了」。有了第一次的經驗，李玥美璇在英國的一個月過得十分愜意，一邊學英文一邊把倫敦大大小小的景點玩了個遍。

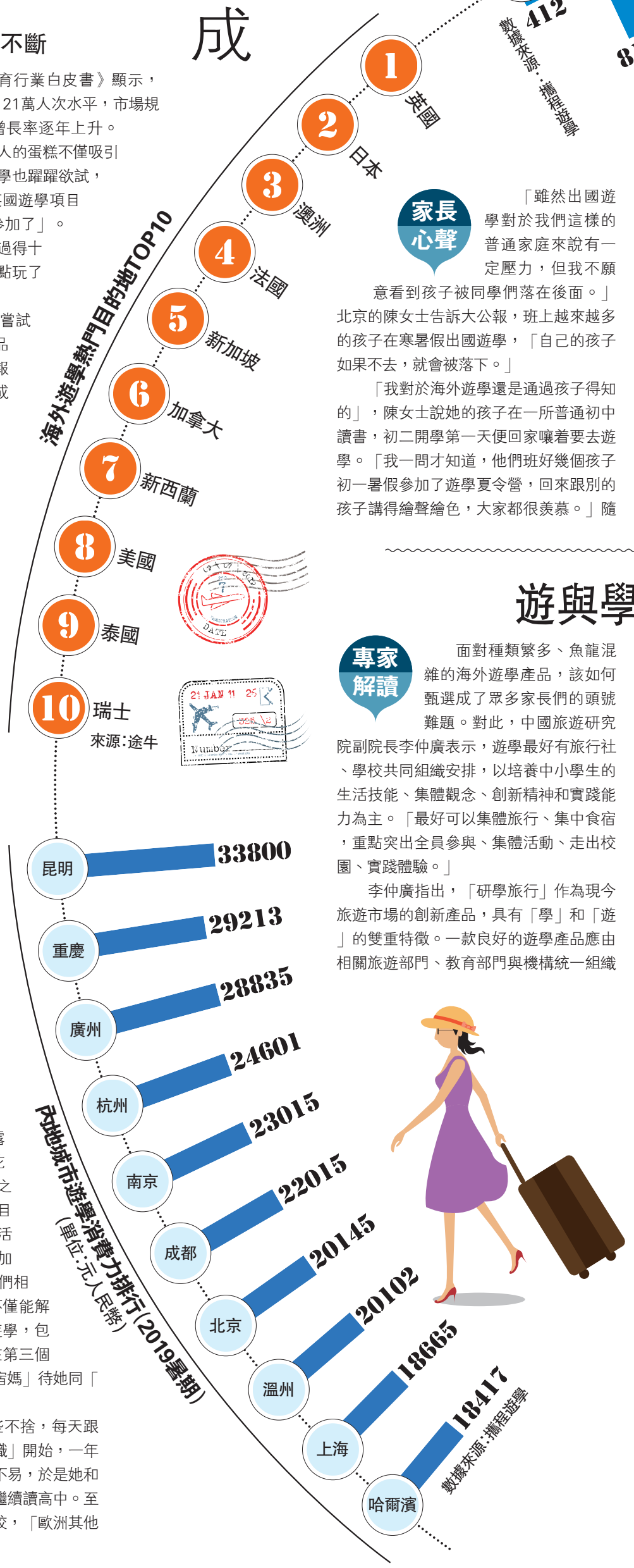
像李玥美璇的父母一樣，很多家長在孩子嘗試過海外遊學後，會繼續為孩子購買海外遊學產品。攜程遊學低齡遊學業務部總監劉娟告訴大公報，在攜程上購買過遊學產品的客戶基本上都會成為「回頭客」，除了良好的體驗，不斷豐富的遊學產品線也是吸引他們復購的關鍵。目前，從2000元的馬來西亞插班遊學到73600元的瑞士夏令營，攜程遊學平台上的海外遊學產品逾百項，產品系列包括優選高端夏校、海外K12插班、國際語言課堂等。上海、北京、廣州、杭州、南京、成都、西安、重慶、昆明、武漢是最主要的遊學客源地。其中昆明海外遊學花費最高，人均達到33800元。

家庭寄宿的樂與憂

目前內地的海外遊學項目大致分為高校遊覽式、純學習的「插班式」、半遊半學的體驗式、冬夏令營式四類。李玥美璇此次的法國遊學屬於「插班式」，這是她的第三次遊學，也是最久最貴的一次，一共花了約20萬元。為了參加一年的遊學，本應在華師大附中讀高一的她索性休了一年學。「人人都問我為什麼來這裏，其實我也沒料到。」李玥美璇說當初只是申請了法國，她以為自己會去巴黎、里昂等大城市，「可是沒有寄宿家庭接受我」，於是她「被選擇」到了Charols。誰知道這個曾熱情歡迎她的寄宿家庭卻在幾個月後將她趕了出來，理由是「洗澡時間太長」。花了一番工夫跟機構負責人協商後，李玥美璇終於找到了第二個寄宿家庭，誰知好景不常，幾個月後她又因為「家裏孩子不喜歡我」而被迫搬家。

事實上，內地遊學市場火爆的同時也暴露出諸多問題，只遊不學、價格虛高、走馬觀花、貨不對辦等等問題也屢見不鮮，住宿是其中之一。除了酒店、營地和宿舍，內地很多遊學項目都為學生提供了「幫助更好融入和體驗當地生活」的家庭寄宿（homestay）。李玥美璇的新加坡遊學就被安排在了當地一名華人爺爺家，他們相處得非常融洽，通過接收國際遊學生，爺爺不僅能解悶，還能獲得一筆額外的收入。而此次法國遊學，包吃包住的寄宿家庭卻都是志願者。李玥美璇在第三個寄宿家庭的日子終於「沒了什麼坑」，「宿爸宿媽」待她同「家人一般」。

告別之際，李玥美璇開始對這個小鎮有些不捨，每天跟法國學生一起上課下課，從「一個單詞也不認識」開始，一年不到她已能跟法國人順暢交流。這份收穫來之不易，於是她和媽媽商量，回國後轉去國際學校的中法融合班繼續讀高中。至於下一次遊學，她希望明年去美國上個暑期學校，「歐洲其他國家也在考慮」。



遊學產品人均消費

「開銷有壓力，更怕孩子落後」

家長心聲

「雖然出國遊學對於我們這樣的普通家庭來說有一定壓力，但我不願意看到孩子被同學們落在後面。」北京的陳女士告訴大公報，班上越來越多的孩子在寒暑假出國遊學，「自己的孩子如果不去，就會被落下。」

「我對於海外遊學還是通過孩子得知的」，陳女士說她的孩子在一所普通初中讀書，初二開學第一天便回家嚷着要去遊學。「我一問才知道，他們班好幾個孩子初一暑假參加了遊學夏令營，回來跟別的孩子講得繪聲繪色，大家都很羨慕。」隨手一搜，動輒三五萬的價格嚇壞了陳女士，她一邊想着「花這麼多錢，能有什麼效果」，一邊拿起電話跟老公商量。「他一開始是不支持的，但是一次家長會後，他動搖了。老師也很推薦孩子去遊學，並表示班上很多孩子都有了明顯的成長。」於是，陳女士夫婦在班主任老師的推薦下，為孩子報名了今年8月的泰國英語學校全真插班課堂2周遊學，7499元不包含往返機票。「就當作試試水吧，價格也在可承受範圍之內。」陳女士說。

同樣是海外遊學的初次試水家庭，武漢趙女士則受到同事們的「比拼壓力」。「辦公室裏好幾個同事都給自己孩子報出國遊學，他們也總給我『洗腦』，我就咬了咬牙，不就是一個少買一個包的事麼。」

「要去就去好的」，趙女士在眾多熱門遊學目的地中選擇了英國，「名校雲集、英式英語、文化底蘊」。3萬多元的學費相當於趙女士一個月的薪水，但她覺得「這錢花的值」，「我兒子回來英文進步不少，在學校裏也積極了」。兒子的成長讓趙女士十分自豪，「同事、親友都誇我懂教育，為培養兒子捨得付出」。今年8月，她為自己和兒子報了新西蘭名校插班半自由遊學，兩個人花費3萬多，「我也要強化一下外語，學習國外的教育理念，得跟孩子一起進步呀」。

遊與學需並重 避免盲目跟風

專家解讀

面對種類繁多、魚龍混雜的海外遊學產品，該如何甄選成了眾多家長們的頭號難題。對此，中國旅遊研究院副院長李仲廣表示，遊學最好有旅行社、學校共同組織安排，以培養中小學生的生活技能、集體觀念、創新精神和實踐能力為主。「最好可以集體旅行、集中食宿，重點突出全員參與、集體活動、走出校園、實踐體驗。」

李仲廣指出，「研學旅行」作為現今旅遊市場的創新產品，具有「學」和「遊」的雙重特徵。一款良好的遊學產品應由相關旅遊部門、教育部門與機構統一組織，在老師或輔導員的帶領下集體活動。「沒有家長的直接陪同，也並非私下的小規模非正式組織類的活動。」同時，還應具備研學課程體系，根據研學旅行的目的而開發相應的課題體系，不能是簡單的參觀等形式，學生必須要有體驗，要有動手、動腦、動口的機會。教育部2014年發布的《中小學學生赴境外研學旅行活動指南（試行）》也特別指出，舉辦境外研學旅行要與中小學的教育教學計劃統籌安排，具有明確、有益的教育目的和適當、周密的教學內容，把素質教育和體驗學習貫穿始終。境外研學旅行的教育教學內容和學習時長所佔比例一般不少於在境外全部行程計劃的一半。

攜程低齡遊學部總監劉娟表示，旅遊機構的特長在吃住行等旅遊配套服務方面，而「學」則需要專業的教育機構來做，「課程、學校和師資都是教育機構的專長」。劉娟表示，攜程還專門推出了遊學選品標準，從口碑、執行經驗、安全管理、課程設計、接待標準等5大維度15細項，對於平台產品進行審核及公示。攜程遊學平台總監姚釗則建議家長應該綜合考慮遊學目的、預算、孩子興趣、年齡勝任力、目的地、遊學機構、服務品質和保障等7大要素進行訂購，還應與孩子溝通，充分考慮孩子的獨特性，避免盲目跟風。

創業迎風口 項目設計具「中國特色」

市場差異

儘管中國遊學市場規模巨大，未來幾年或將保持20%以上的增長率，但分析指該行業仍處於起步階段，頭部機構的市佔率僅不足2%，有66%的機構都是在最近3年內才創立或涉足該領域。「不足百人的團隊、不到十個遊學項目、去年暑假僅發了4個遊學團」的北京見悅旅行就是其中之一。創始人殷淑芳在文化旅遊行業摸爬滾打了10餘年，創業不久就趕上了遊學的風口。人們對海外遊學的趨之若鶩給她帶來了不錯的收益，也讓她摸索到了一些行業的「中國特色」。

據介紹，海外遊學在歐美國家已發展較為成熟，目前中國的一些項目採取跟歐美學員混搭方式進行，尤其是營地類遊學。「家長們不希望整個班都是中國學生」，殷淑芳說，但同時「安全」是幾乎所有的中國家長最關心的事情，許多家長都提出諸如「我的孩子能不能接受這樣的挑戰，我的孩子在外面會不會受傷」的問題。「歐美家長更希望孩子去嘗試，而中國的家長更擔憂孩子脫離了父母不能完全自理」，殷淑芳指，據此她的團隊在設計行程時，很受歐美人歡迎的「攀岩」就因「難度過高、危險系數大」而被取消，替代為一些動手能力強的「搭建屋舍」等內容。

「中國家長目的性非常明確，孩子參加一個項目能學到什麼、參加一個比賽能有什麼名次是他們最關心的」，殷淑芳說，而外國家長普遍對結果不是那麼看重，「西方孩子更重視體驗，目的性沒有那麼強，如孩子本身就特別喜歡足球，那就會來學習或者提高技能」。針對這種差異訴求，殷淑芳的團隊在設計項目的時候會為中國孩子量身定製「證書」，「比賽名次、學習成果」都會得到展示，「遊學經歷會被用來提高孩子升學競爭力，如環保植樹、志願經歷、足球特長等等都是『加分項』，這也是一個中國特色」。