

墜機未嚇退赴美 暑期迎出境高峰

內地夏令營熱爆 幼稚園生也遊學

韓亞航空客機在美國三藩市失事，同機共有70名中國師生，悉數為赴美遊學團成員。這只是內地學生暑假赴美火爆的縮影，因為一些機構的暑期赴美遊學名額早在3個月前就已售罄。近日，在上海浦東機場，滿目皆是成群結隊的中小學生按原計劃赴美。令人匪夷所思的是，連幼稚園小童都開始「衝出亞洲」，出國「遊學」。

香港文匯報記者 孔雯瓊、朱筱麗、章蘿蘭 上海報道

內地學生參加遊學團的年齡越來越小，幼稚園學生也參加。

上海浦東機場近日迎來夏令營出行高峰。

據上海機場邊檢站數據顯示，7月1日至7日，從浦東機場出境的中小學生為18,400餘人，高中以上的學生人數為16,700餘人。今年以來，已經分別有16.67萬中小學生和32.34萬高中以上學生從浦東機場赴境外留學或短期交流，比去年分別增長32.7%和11.6%。

收費逾4萬 仍覺值得

今年4月，陸先生就為高二的兒子訂了赴美22天的遊學夏令營。根據行程，小陸將先後至美國紐約、費城、華盛頓、舊金山、洛杉磯等5個美國城市，其間參觀拜訪的大學有哥倫比亞大學、普林斯頓大學、斯坦福大學以及加州大學伯克利分校。全程收費逾4萬元人民幣，雖然投入不菲，但陸先生覺得很值。他對本報表示，待兒子讀完高三後，原本就計劃送他赴美留學，此次遊學等於是「先頭作戰」，讓孩子先了解適應美國的風土人情。

據業內人士透露，每年4至5月左右就是赴美遊學預訂的高峰，知名機構的名額往往在短短幾日內就售罄。春秋旅行社負責人高佳晶介紹，他們的暑期赴美團早在3個月前就已經全部訂滿，現在下單只好排到國慶檔了。中小學生赴美遊學的時長一般為2至4周，內容為短期教學結合當地旅遊觀光，旅遊項目中一般添加了哈佛、耶魯、斯坦福等名校作為噱頭，報價則要比一般的赴美遊線高出1至3萬元人民幣，有的甚至高達8萬元。

每四個留美生 即有一華人

早年內地家庭喜歡送孩子去香港遊學，現在卻是越遊越遠，赴美遊學成為主流。經濟條件的逐漸寬裕當然是原因之一，除此以外，

想法如陸先生的內地家長亦不在少數。若參考留學市場的數據，就不難理解為何美國成為遊學市場上最炙手可熱的目的地。統計數據稱，2011至2012學年赴美留學的中國學生總人數達到歷史峰值19萬人，同比增加23%，佔在美國所有國際學生的比例為25.4%，即在美國四個外國留學生中，就有一名中國學生，令中國連續三年成為向美國輸送學生最多的國家。

荷里活文化的滲透，亦催熱了赴美遊學市場。李亞平13歲的女兒去年參加了約3周的赴美遊學團，他在接受本報採訪時坦言，當初猶豫過，因為孩子年紀太小，但她自己堅持想去，「孩子說她喜歡電影裡的蜘蛛俠和超人，一定要去美國看看那些『英雄』。」至於美國之行是否學有所成，李亞平倒並不在意，稱主要目的是讓孩子開闊眼界，「其實她在英語方面並沒有明顯提高，唯獨生活能力倒有不少長進，現在起床能自己疊被子了。」現在李亞平的女兒上了遊學的「癮」，據透露，今年暑期女兒將出發去澳洲遊學，「女兒看過《雷神奇俠》，想去看影片中澳洲帥哥的家鄉。」

未接到家長退團請求

據記者的調查，幾天前的墜機事件，絲毫沒能為赴美遊學市場降溫。上海多家中介機構在接受本報查詢時表示，尚未接到家長要求退團的請求。一位正在旅行社拿赴美行程表的嚴姓家長更是反問：「飛機失事就要退團，那以後是不是都不用坐飛機了？」而據經常往返中美的旅客透露，每逢暑期幾乎就是整飛機去遊學的孩子，這幾天也不例外，「有些孩子似乎連一句英語都不會講。」

高中生掃名牌 購買力驚人

在洛杉磯一家旅行社內，重點推介的一條橫跨美國東西岸大學的遊學線路，為期兩周。儘管安排有哥倫比亞大學、哈佛大學和普林斯頓大學參觀，但時間都控制在3小時內，相比而言，迪士尼、環球影城、拉斯維加斯等地的娛樂購物，在行程中異常醒目。

購物興趣遠超遊學

陸先生亦打算讓兒子在「遊學」之餘，擔當購物大任。他向記者展示了購物清單，蘋果電子產品、美國本土名牌的包和鞋，還有陸太常用的美國品牌化妝品，「這些物品如果在國內購買的話，總價要比在美國購買貴

出1萬多元人民幣，如此算來，4萬元人民幣團費減去購物能省下的錢，也就相當於普通赴美旅行團的收費。」

據悉，有一篇關於美國遊學的微博，曾引發網友熱議。該微博稱，在紐約Woodbury購物中心外看見一群席地而坐的女孩子啃漢堡，上前一問才知道來自北京的一所小學，由老師帶着出國遊玩，此時帶團老師們卻在名牌折扣店內瘋狂購物。在另一些高中遊學團，學生對購物的興趣顯然遠遠超過了遊學。一位張姓導遊稱，國內大城市來的高中購買力令人吃驚。「我接待過一個團，跑到Outlets的人手一個名牌包包，最多的是一個人買了5個。」

部分團只遊不學 貨不對辦

在內地，讓孩子出國遊學已經成為一種風尚。據英孚教育此前一項調查顯示，18.2%的被調查者曾參加過海外遊學，北京、上海和廣東名列前茅，分別佔12%、7.6%和5.4%，一線城市總計達25%；47.2%的人在16至24歲第一次參加海外遊學，26.9%的人在16歲以下就參加海外遊學。

親子遊學8天收費4萬

英語寄宿營、頂尖名校夢遊、親子遊學營……在洛杉磯一家旅行社，各種關於暑期培訓的宣傳冊和海報被擺放在最顯眼的位置。暑期剛剛開始，老闆Julia的電話就被打爆。「去年生意就夠好了，今年還要火，我們接的學生團數量比去年多了50%。」最初幾年，赴美遊學團的主要消費群體是本科生和高中生，現在則慢慢轉向中學生、小學生，

甚至是剛讀幼稚園的小童。

連小童都加入遊學大軍？此言不假。據浦東機場邊檢站工作人員介紹，最近兩年，「出境遊學」小童族就增長明顯，身着各色校服、背着書包或提旅行袋的小旅客團不時在機場出現。

頒「證書」自編自導

李女士報了今年暑期的親子遊學營，她將與正在讀幼稚園的6歲兒子共同赴美兩周。對「遊學」甚至已蔓延至幼稚園階段，李女士感到很無奈，「兒子告訴我，全班小朋友只有他一個人還沒出國，暑假讓我帶他出國玩，最好要走出亞洲。」另有一份針對小童的澳洲遊學項目顯示，主要內容是讓孩子與當地幼稚園的小童一起玩耍，其中包括到農莊擠牛奶、剪羊毛，為期8天收費4萬元。

事實上，幼稚園小童加入遊學大軍並不足為奇，因為大部分的遊學原本就是「只遊不學」。一位業內人士透露，所謂名校遊學，也就是到名校標誌性建築前拍張集體照而已。

據悉，不少參與遊學的學生和家長屢屢投訴「過度包裝」、「貨不對辦」，所謂「與國際學生一同上課」，事實上夏令營多在暑假，學校早已人去樓空；所謂「名校教學體驗」，往往是浮光掠影式的校園遊覽，甚至還有不少機構設置了隱形消費陷阱。在遊學結束後，有些機構還會頒發「遊學證書」，並聲稱對日後申請國外大學有幫助。北京市某知名民辦高中學生蕭蕭說，收到了聯合國青年大會的證書和參觀世界銀行的證書，「證書像獎狀一樣，是遊學組織者自己打印的，蓋的是遊學組織機構負責人的章，很失望。」

校長教師成推手 利益鏈一環

韓亞空難折射了當今內地遊學市場的亂象，但僅是冰山一角。楊先生是上海一家民辦學院的董事長，學院主營各類培訓項目。他坦言，遊學夏令營只是一個名目，暗地裡則是利益的分配。據稱，除了零散的遊學報名，來自學校的「團客」，才是遊學市場的主力，校長、教師不但是中介機構的主要公關對象，更是利益鏈上的一環。

中介靠關係贈送「福利」

生源在哪裡，錢脈就在哪裡。各種教育項目、教

育產品如何進入學生的視線，讓家長心甘情願買單，學校是主要推手。據一位遊學機構的工作人員透露，他們會允諾校長，若該校報名人數達到一定數量，就可以免費贈送隨同名額，學校可以將此作為「福利」，分派給老師。

儘管上海教育局有規定，學校不能強行推薦活動給學生，但對策亦有不少。據透露，若與學校關係好，學校就會幫忙在遊學宣傳活動中暗暗助力，既可以利用學校開家長會的契機，直接發宣傳手冊，也可以打着公益講座的名頭進校，夾在講座資料內

發給學生。「做到了這一點，機構就會給相關教師300至1,000元面值的購物卡以示感謝」。上述工作人員說，「校長這邊就不太好說，反正挺複雜。」

退休教師當顧問賺20萬

更有退休老教師利用自己人脈，在利益鏈中起到「四兩撥千斤」的關鍵作用。儲老師退休前是某校副校長，因人脈廣、資源多、退休後到一家教育公司擔當高級顧問。這家教育公司主營赴美遊學項目，而儲老師的工作則是有關係的學校推動這些項目。「教育公司都會聘用剛退休的教師，因為關係多，容易與學校打交道」。儲老師說，「有的學校校長還是我的學生呢，到學校該找哪位領導批

示，或者哪位老師能說上話，我都清清楚楚。」

儲老師透露，她的收入構成是底薪加提成，提成一般為10%至15%，具體視乎項目而定。今年暑假，儲老師通過區教育局的關係，為這家公司招到了100名去美國夏令營的學生。公司承諾儲老師，她可以從每位學生身上收到2,000元人民幣提成。這樣算下，單從這筆生意上，儲老師就能穩賺20萬元。

李先生是上海一家旅行社赴美、赴英海外遊學線的負責人，對於遊學團的利潤空間，他毫不諱言「蛋糕很大」。以一個報價4萬多元的美國遊學項目為例，主辦機構至少可在每個孩子身上賺取1萬元的利潤。