



02 行业调查

进入初夏,在湖南各大旅游景点和文化场馆中,穿着统一校服的学生们成为十分“显眼”的风景。这些,都是来自各地的“研学者”。随着“研学游”热潮的出现,家长们对研学营表现出非凡的热情,于是越来越多的机构、旅行社推出研学项目,虽然价格是普通旅游团的2—3倍,但依然受到追捧。三湘都市报记者调查发现,火热的研学市场中,部分研学游脱离了本质,把“研学”变成了“一门生意”。

■三湘都市报全媒体见习记者 曾冠霖

研学游爆火,教育还是生意

调查:部分产品名不副实,备受诟病 业内:建议提升准入门槛



游学少年参观张家界市气象局。受访者供图

【从业者】

研学机构“井喷”:不乏浑水摸鱼的

研学横跨“教育+旅游”两大市场,未来市场价值是巨大的。网红名师张雪峰近期入局研学游受关注度颇高。

记者在调查中也发现,短短几年,研学相关企业注册量出现“井喷”。企查查数据显示,2018年研学热度初现,注册量猛增100.95%达6360家。截至2024年,从区域来看,湖南以5255家,居全国第一。

“但现在行业前行困难重重。”一线从业者周正(化名)向记者反馈,“一方面是新人局者带来流量和价格战,让研学‘乱’象丛生。另一方面,懂‘教育+旅游’的人才稀缺,导致研学教师不足。”

“这两年研学机构如雨后春笋,其中有正规的,也有些是进来浑水摸鱼的。他们把研学当成赚钱的‘蓝海’。”周正说。

已在研学行业打拼8年的吴全元也观察到目前存在的一些市场乱象,“普通的旅游路线定价较低,加上研学名头后就可以提高售价。”

吴全元告诉记者,研学旅行既是一个完整的体系,又是一个完整的产业链条。“一家机构很难从头到尾提供所有服务,因此市场上出现了大量不同类型的研学机构,鱼龙混杂,这也导致了研学行业质量参差不齐的混乱局面。”

声音

提升行业准入门槛,助力研学机构练好内功

“一个好的研学产品需要经过多次踩点勘查,反复修改课程设计,还要请人来体验寻找漏洞,研学当天还需要配齐教师,确保后勤安全。”吴全元说,“但是很多家长还是把研学定义为为了‘旅行’。”

研学被定义为旅行,从业4年的研学教师雷元元也深有感触。“我是从自然环保志愿者转行到研学游行业来的,就是想把更多自然生态的知识传递给孩子们,让他们不再局限于课堂、教室,在自然里亲身感受并实践,同时树立起保护环境的价值观。”雷元元认为,“近年研学游行业不断传出负面新闻的一个重要原因,是许多非专业的机构纷纷‘杀’进研学圈,没有研学游相关的行业人才与教育产品,必然是会存在问题的。”

如何规范研学旅行,推动行业健康发展?吴全元认为,研学机构应当练好内功,做好教学内容的开发和创作,避免同质化、模式化、流水线的研学产品。

雷元元则表示,期待教育、文旅等相关政府部门可以建立联合工作小组,推动政策规范的落地,严把关,做好审核。同时要提升行业准入门槛,防止一些无资质的研学游组织机构混入其中。

【消费者】

货不对板,研学如同“开盲盒”

“我非常支持孩子去研学,能有机会多开开眼界,培育独立的生活技能,但现实总是事与愿违。”长沙的唐女士表示,这两年陆续给孩子报了5个研学团,“但孩子总是‘乘兴而去,败兴而归’,学不到知识、货不对板、安全难保障,总体感受就是‘不如和家人去旅游’。”

长沙家长陈女士告诉记者,下半年孩子上初一,打算寄宿,“为了让孩子提前感受集体生活,锻炼生活能力,就给孩子报了为期一周的研学游。”

但陈女士发现,在研学机构的选择上“就像是‘开盲盒’一样”,虚假宣传问题严重。“报名前把研学行程说得天花乱坠,等到真正出行时就成了计划仅供参考,许多项目均未如约举行。”

“研学方案里恨不得把所有时间都排满,执行时只想赶快结束,一团乱麻。”身为初二学生家长吴先生也表示,以后可能再也不会参加类似活动了。“这种活动预算高,实际效果大打折扣,场地接待量有限,基础设施配备也不足。无平台无保障,甚至无处可投诉。”

相比价格参差不齐,机构“偷工减料”、服务不好,家长们“吐槽”更多的是:为什么要引导孩子去“研学”?

“孩子4岁,幼儿园就安排研学游,还安排了课程。我觉得这些课程孩子是学不懂的,直接说郊游不行吗?”长沙薛女士说。

选择对的研学产品,让孩子“研有所学”

相比不少家长抱怨“研学”,长沙雨花区学生家长孔女士有不同的看法。

“和旅游比起来,研学有专业老师的讲解,丰富的课外知识,还能和同学一起培养团结互助的精神。”孔女士说,有次孩子参加了一个生物调查研学,带回来了一只竹节虫,“他跟我讲述了虫子的习性、种类、身体结构。晚上还写观察日记,拍摄照片。第二天又将它放归了野外,还不停地对我们强调要保护生态多样性。”

“这就是研有所学了。这些自然科学教育是在学校课堂上学不到的,需要他们走出去。”孔女士说,选择研学产品时,她会重点关注机构是否正规,以及研学导师是否专业。

【调查】

湖南两年成立千余家研学企业

“教育+旅行”的研学本应该是素质教育的生动实践。早在2016年,教育部等11部门印发了《关于推进中小学生研学旅行的意见》,其中以集体旅行生活为载体,以提升学生素质为教学目的,依托旅游吸引物等社会资源,进行体验式教育和研究性学习的一种教育旅游活动。

记者通过天眼查搜索“研学”这一关键词发现,截至5月22日,与湖南有关的企业共计7045家,其中1107家是近两年内成立的。数据显示,2023年全国中小学生研学实践教育基地超过1600个,预计2026年中国研学游整体市场规模将达2422亿元。

“千亿市场”带来的热度,也影响了不少家庭。“带孩子出门,从电梯间到学校能看到无处不在的研学游广告,这些广告还会充斥在你的朋友圈和短视频平台。每年,研学夏令营成了我们家最大的消费。”长沙家长丁女士说。

记者调查发现,研学市场繁荣的同时,大量营利性机构介入,部分研学游脱离本质,让“研学”成为“一门生意”。收费高、体验差、导师水,致使研学游“名不副实”,备受家长诟病。

