

见习记者 胡玲玲

成都西语导游Pablo：
团单排到10月
与翻译相比收入打对折

涉外导游一般分为三种：入境地接、出境领队或是两者兼顾。

入境地接有工作底薪，以成都市场为例，小语种导游的基本日薪在600元左右。客人一般会给予小费，有时也会增加自费项目，日薪在800元到1000元之间浮动。

出境领队主要工作是陪伴出国游玩的团队，负责各个环节沟通以及紧急情况处理。因为不用做讲解工作，所以工资偏低，不得不做代购补贴收入，一个成熟的出境领队普遍收入在一天500元—1000元。

领队和地接的工作一起做，对个人的综合能力要求特别高，收入也是行业内的天花板。这份工作一般是从业多年的导游才能胜任，行业里能年入百万元的都是这批人。

导游这份工作与旅行社的关系较为松散，大多是兼职，证件挂靠在旅行社，需要自己买社保，淡旺季的收入也有明显差异，对于应届毕业生来说并不算理想选择。

至于小语种导游短缺的问题，同样的工时，小语种翻译的收入是导游的两倍，但导游的工作又要比翻译杂一些，达到语言要求的人并不愿意干导游。

“免签”政策实施之后，我接手过不少于二三十人的大团，工作已经排期到10月份，感觉上是“小爆”的一年。

来到成都，大多数外籍游客主要是为了看熊猫，顺带也会参观武侯祠这样的景点。一些人还会主动要求体验坐三轮车、喝奶茶、当熊猫义工，尝试以本地人的生活方式“打开”这座城市。饮食方面，钵钵鸡这类看起来辣、吃起来不辣的食物很合他们胃口，有些餐馆已经更新了外文菜单。

西语地区的人一般会源源不断地问我平时生活中的各种问题，主要是文化差异方面的，只需要认真回答就行，不用担心冷场。他们会关心中国的房价、工资、学制，以此来观察这里的生活和自己国家有何不同。

西安俄语导游Sherry：
时常加班
今晚接通知明早去接人

我一个朋友是开翻译公司的，有次他问我是否愿意带团，在学校我也负责过外宾接待工作，就接了这个活。第一单按照翻译的价格结算，后来就定了基本底薪，一天能收入上千元没问题，当月结账。不同地区薪资差异挺大，一个广西的朋友在当地花500元就能招聘到小语种导游。

作为导游，在餐食和纪念品方面一般有返点，因为我一开始就是帮朋友忙，所以没研究过这些“隐形收入”，工资相对固定些，不过我的工作时间会很“灵活”，时不时得加班，大巴司机超过规定时间后能收到加时费，我就没有任何保障。

西安的俄语导游数量确实不多，听到的说法是好像总共不到



入境游利好政策越来越多，相应配套的旅游人才依然奇缺

随着免签政策、便捷支付手段等各项措施推行，越来越多外国游客前往中国旅游。中国旅游研究院预测，今年外国人入境游市场有望恢复到2019年的五成。在此背景下，小语种导游紧缺成为普遍现象。小语种导游为何紧缺？他们的工作内容是什么，收入水平如何？为此，齐鲁晚报·齐鲁壹点记者对话三位小语种导游，以下为他们的自述。



免签政策实施后，外国游客增多，小语种导游成了“香饽饽”。受访者供图

20个，我一般带的是比较小型的家庭团，6—8个人那种，而且接到过不少急单，就是今天晚上才收到消息，明天一早就得去接人。

游客来西安的首要目的，主要是看兵马俑，我会讲些有趣的事情，例如告诉他们发掘兵马俑是一项很庞大的工程，干这个工作可以保证不会轻易失业。还有就是用“类比法”，做时间上的横向对比，这样更便于游客理解文物的意义。

在旅行过程中，也有人会去体验汉服，观赏大型实景演出，在他们那里热带水果相当昂贵，所以很中意杨枝甘露这样的饮品。

有些中亚人还会主动问我可以购物的地方，游客所指的并不是大型商城，而是能买到“物美价廉”商品的批发市场，他们想购买衣服当作纪念品送给家人朋友。

北京法语导游Liang： 导游流失严重 带团补贴填补小费空缺

我从事这个行业有十多年时间，小语种导游紧缺的现象确实存在，日收入过千也是大多数人的常态。不过现在还没有那么多团可带，我们的工作量和外国客源的假期挂钩，经常是“有一搭没一搭”的状态。

以前旺季的时候，特别缺小语种导游，就会跑到高校里面紧急招人，有点像是“赶鸭子上架”的感觉。有时法语导游找不上，只能招会英语的顶上，实际上，来自法语地区国家的游客并不喜欢英语导游来接待，这也是实在没其他解决办法。

由于大多数外国游客会提前计划自己的行程，所以我预计“免签”后还需要半年以上的时间，才能看到明显的客流量爆发，这会有一定延迟性。目前所掌握的预

□马上点评

小语种导游紧缺刺激旅游服务升级

随着入境游旅客的增多，外语导游出现紧缺。据央视报道，目前俄语等部分小语种导游，单天收入可以达到千元以上。为此，不少旅行社将外语导游招聘也提上了日程。

小语种导游的紧缺，首先反映了当前旅游市场的多元化需求。随着国际交流的加深，越来越多的外国游客选择来到中国旅游，他们不仅希望欣赏到中国的自然风光和文化遗产，更希望深入了解中国的历史、文化和社会。这就需要有具备专业知识和语言能力的导游来提供高质量的旅游服务。而小语种导游正是这一需求的最佳满足者，他们不仅

能够用流利的语言与游客沟通，还能够向他们介绍中国的风土人情，为游客提供更加深入和个性化的旅游体验。

小语种导游的高收入，则是市场对他们专业能力和服务质量的认可。相较于中文导游，外语导游需要具备更高的语言水平和跨文化交流能力，他们的服务范围也更广，需要面对不同国籍、不同文化背景的游客。因此，他们的收入也相应地更高。这不仅是对他们专业能力的肯定，也是对他们辛勤工作的回报。

更重要的是，小语种导游的崛起，对于提升旅游服务水平和推动旅游产业升级具有重要意义。

据北青快评

订情况不太乐观，我们预判理想状态下，至少需要一到两年才能逐渐恢复到2019年的客流量。

去年国内旅游复苏以后，门票成为困扰行业的难题。黄牛甚至会将故宫门票炒至千元以上，我们经常找黄牛买高价票，有时候也订不上票。只能建议游客不要在中国大型节假日期间过来，如果参观不了故宫，他们会非常遗憾。

乘坐地铁、公交，去胡同体验生活，或是在公园看广场舞、相亲角，这些外籍游客也享受体验本地人的日常生活。

现在的市场上，有常规的旅游团，也有定制化的旅游团，我会接手一些法国学生的旅游团，这些孩子一般在校期间就学习过中文，各方面的体验交流会更深入些。

坦白来说，来中国旅游的成本要远高于周边其他国家，中国太大了，游客只能在几条路线中择一而行，常规的路线是“北京—西安—洛阳—苏州—上海”。如果是深度游，可能会更倾向于花更多时间去探索一个区域，比如像云南、贵州的少数民族风情。

过去几年，导游的流失率还是比较高的，我所掌握的数据中，流失率超过了70%，其中一部分是退休了，还有人找到了更稳定或者收入更高的工作，去非洲工作的人不在少数。

对于新入行的年轻人来说，工作时间和收入不稳定，在北京的生活成本高，很多人受制于现实条件很难坚持下来，前期真的像是在“熬”一样。

带团确实很辛苦，一天基本上两万步起步，但我还是能从这份工作中找到价值感。在陪伴游客的过程中，会发现很多新奇的角度来看待之前习以为常的事情。

因为语言不通的关系，这些游客在旅行期间的所有关注点大多聚焦在导游一个人身上，如果能得到认可，他们会非常信任你，小费是收入的主要来源之一。现在的小费明显不如以前多，旅行社就会给导游带团补贴，不然很难留住人。

如果是几年前，我一个月的工资在三四万元，现在除了接法语国家的游客，英文的团也带，还会接手中文的研学团。我拼命找活干，收入也不能达到之前的一半。我甚至想要拾起以前学过的西班牙语，这样就能再多带些团。