

# “等旅游行业回暖后，我们会回来的”

## 导游生存现状众生相：

### 多无基本工资社保、转微商做直播仰仗客人消费



“五一假期，我在线上做了三场带货直播，销售额也有30万元。”娜娜算是无锡导游圈的“老人”了，自2008年大学毕业从事导游这行后，她有9个年头没在家过年了，疫情发生后，娜娜在家过了一个安稳年。当她偷偷窃喜终于可以借机偷懒，没想到这个“懒”持续至今，因没有旅行团可带，她被迫转行在线上做起了“带货主播”，仰仗的均是多年积累下来的客户。

在这次疫情中，一线旅游从业者由于“手停口停”的职业性质，让他们不得不考虑转型或寻找新出路来度过暂时的生存危机。



导游鲍云疫情期间运送500公斤医疗物资回锡。

## 导游们歇的时间有点长

自新冠疫情发生，1月24日文旅部便下发了《关于全力做好新型冠状病毒肺炎疫情防控工作暂停旅游企业经营活动的紧急通知》，要求即日起，全国旅行社及在线旅游企业暂停经营团队旅游及“机票+酒店”产品，并妥善处理好善后事宜。这意味着本该处于黄金期的旅游业被紧急摁下“暂停键”。而导游作为其中的重要一环受到了相当大的冲击。

接到停团通知时，万达国旅的导游小邓正带团去韩国，“15个人的旅行团，24日从南京机场出发到韩国，当天去机场的路上就收到了各方的消息，从导游到旅客难免忐忑不安。到底能不能上飞机？如果不能去，是否能退款？”小邓告诉记者，大巴车上就炸锅了，最后还是顺利到了韩国，一开始玩

得挺开心，后两日发现在韩国街头大家都开始戴上了口罩，原本受亲戚朋友所托购买“化妆品”，瞬间变成了“口罩”大采购，同旅行团的团游们也是满韩国商场买口罩。最后，小邓带回了一行李箱的口罩，足足500个。同样经历还有导游小晴，她告诉记者，过年前后是导游的红利期，所以每年春节自己都在外面带团，接到“暂停”通知时，自己带团在日本，回到无锡后还曾与家人开玩笑，今年春节终于可以在家过年了，希望可以过得安稳。“没想到真的还挺安稳的，疫情刚爆发时，我还是比较乐观的，就当给自己放个长假好好陪陪家人，没想到，这一休息就休到了现在。”小晴告诉记者，现在的情况早已超出了大家的预估，就在国内旅游市场开始出现回暖

迹象后，海外疫情的暴发又让“风暴”调整风向向境外游吹去，而无锡导游大部分都是出境类的，只能歇业了。

导游小邓和小晴“歇业”的情况并非个例，在无锡大多数导游都同他们一样，从疫情暴发初期至今都宅在家中。导游同其他行业不同，无团可带就没有收入可言，如果说疫情之下旅游业是重灾区，那么导游的遭遇则是重中之重。80后导游魏先生说：“从我身边同行群体的年龄结构来看，大部分人都是家里的顶梁柱，每月的房贷让家庭支出压力十分巨大。”90后导游丽丽表示，毕业多年了，这还是第一次当啃老族。现在没有收入的她全靠家里接济，想起自己现在的惨状，她很发愁，也不知道何时能恢复正常的工作生活。

## 求生欲满满被迫转型自救

“无锡导游圈的人基本都是停工停薪，小部分在做线上售卖。”

“我和免税店的关系好，能拿到好一点的折扣，代购化妆品。”

“正在卖老家的特产，销量还是不错的。”

“电商的营销模式还不错，我正在努力学习中。”

记者采访了解到，受新冠疫情影响，90%的导游都宅在家里不能出团，他们很多都在自谋出路，四处寻找求生的办法。做了3年导游的甜甜，平时她借工作之便干起了兼职代购，刚开始宅家时，她就开始整理手头的囤货，拍照修图后发朋友圈、小红书、抖音等社交软件，用她自己的话就是“能发的都发了”，不仅如此，甜甜与几位同行还抽出时间，好好经营起了抖音，设计剧本、拍摄录制，每天也挺忙的，“对于一个新领域，需要花费更多的精力和心思，为了活下去，需要拼一下。”甜甜说。

“现在很多导游领队转行

去卖保险、做房产中介了。”无锡康辉旅行社的导游鲍云表示，“手停口停”的职业性质，让他们不得不考虑转型或寻找新出路以度过暂时的危机。在疫情期间，在泰国带团的鲍云曾无偿带回97箱、500公斤的医用物资，她从2003年从事导游工作，她真心喜欢导游这份工作，觉得在旅途中总能看到很多不一样的风景。鲍云主要带泰国团队，虽然在5月7日已开始恢复签证业务，却无团可带。如今的她，每天在朋友圈发各类商品赚点“生活费”，“歇在家里靠着这几年积累的客人做做代购。”她告诉记者，一开始主要发旅游产品，慢慢地什么都发了，化妆品、农产品、奢侈品，平均一天可以赚200元左右，但是做代购的人越来越多，并不是长久之计。此外，据鲍云介绍，她身边还有同事曾打趣说想在疫情停工期间兼职做网约车驾驶员，体验不同工作的同时又可以补贴些家用。“大家满满的求生欲，一切都会好起来的。”鲍云感慨道。

## 多数导游没社保零收入

在采访中，记者发现，无锡持有导游证的人员约有2万人，小部分导游专职服务于一家旅行社，大部分导游为自由职业者，服务于多家旅行社。“很多导游在主要为一家旅行社带团的同时，也兼顾多家旅行社，而这些导游是没有购买社保的，也就是说超过60%的导游自己购买社保，由旅行社购买社保的导游占比很少。”多家旅行社负责人说。据了解，与旅行社签订劳动合同的导游，多数购买了社保。不过，也存在部分旅行社让导游全额承担社保费用的情况，另一部分导游则作为灵活就业人员，自己购买或由协会代为购买社保。

尽管目前省内游已恢复，但团量还有待提升，对更多导游来说，目前仍然无团可带，没有带团收入，导游们普遍面临较大压力。大部分旅行社处于复工状态，如无锡万达国旅旅行社的工作人员每天只上半天班，导游是按照全市最低工资的80%发放，也就是1616元每个月；但大部分导游是“计工资”性质，收入是带到团，没有团是没有收入的。“以往导游带团补贴是300元左右，正常每月带团20天左右，一年收入在7万元左右，其实并不高。”万达国旅负责人邓云岗说，危难之下，导游们不得不开启一场自救行动。



导游小邓为旅行社客整理护照。

## 导游行业将会细分和专业化

4月28日，中国旅行社协会导游专业委员会作为指导单位，携程当地向导平台、携程旅游学院联合对国内导游群体推出关怀支持计划，支持疫情期间导游群体拓展就业、提升技能、积极自救，转战互联网执业。“导游关怀支持计划”向所有持证导游提供免费培训、认证，支持导游考取当地向导资质。导游获得向导资质后可以加入平台、发布产品、接单、获得就业机会、增加收入。

无锡市旅游行业协会会长王洁平表示，庞大的导游群体是旅游业快速持续发展基础力量之一。在今天的突发疫情下，导游问题更加紧迫突出。而充分发挥导游行业协会、大

型在线旅游企业、专业院校的力量，加快推进供给侧改革、开放、创新，从提升导游的职业技能、职业认证与就业方式入手，给不同专长的导游进行分类。携程相关负责人认为，互联网执业平台的发展目标是实现导游的优质优价，导游通过细分服务和专业化实现可持续收入。未来导游服务将走上细分、多元，彰显个人特长和品牌。“我们会回来的。”小邓直言，如今只是为了生存被迫转行，但等旅游行业有序恢复后，还是会回到导游岗位上的。甜甜、鲍云等无锡导游亦是如此：“从事旅游行业的人，很少会想转行，或许是太热爱旅游工作了吧”。（晚报记者 璿璐）