

12天360元 暑期学校托管“真香”了

小学暑托班启动

据北京西城”公众号发布的消息显示,西城区暑期托管的报名时间为7月5日上午9:00-7月8日下午5:00。根据这一时间安排,有托管需求的西城区家长们可到孩子就读的学校进行报名。

有家长透露表示:“西城区的政策是按照市教委要求,本校报名,按街道来指定托管学校;东城区是由各校自己负责,预计共两期,每期12天,每个学校负责一期”。同时,北京商报记者也了解到,通州区的暑期托管由区教委统一安排组织,各个学校承办执行。

此外,相关家长也向北京商报记者提供了学校通知暑期托管的文件,截图显示,目前东城区、昌平区、通州区的部分小学已启动暑期托管报名。托管服务的收费标准均为30元/天,午餐费的标准各校不一,一般在16-30元。

东城区家长肖女士告诉北京商报记者,自己孩子所在学校针对暑期托管的事情开了线上家长会:“学校通知的托管时间是8月5日-20日,不包含周六日,每天的托管时间为上午8:30-下午5:30。托管费用是每天30元,一期班12天,共360元,午餐由教委统一配送”。另据部分学校的托管通知显示,还有一期暑托班的时间为7月19日-8月3日,同样不包含周末时间,共计12天。

相较于市场上的高价托管班,12天360元的费用已经让不少家长大呼“真香”。有家长表示,此前在校外找托管的费用是3小时100元,餐费还要另收,现在能把孩子送到学校,不仅省了钱,也更安心。

每年一到假期,不少家长都发愁“看护难”,近期,多地暑期托管班启动,北京的暑期托管班也开始落地。同时,据部分学校发布的托管服务通知来看,暑期托管的收费标准为30元/天,每所学校承办一期或者两期,每期12天。12天360元,远低于社会托管机构的低价官方暑期托管班,让不少家长大呼“真香”。但需要注意的是,并不是每个孩子都能参加暑期托管,暑期托管也存在时间、出行、看护困难家庭优先等方面的限制。

不强制参与

北京商报记者注意到,目前在各大社交平台上,针对暑期托管和寒暑假的讨论越来越受关注:“该不该取消教师寒暑假”这一话题也于7月6日登上微博热搜。实际上,开放学校在暑期的托管并不等同于取消教师寒暑假。

从目前北京市各小学对暑期托管的落地动作来看,目前暑期托管仅在小学学段提供,面向一至五年级学生,不少学校仅开放一期

暑期托管,共12天,并未覆盖整个暑假。同时,各个学校也在通知中明确写到今年每个学生限报一期暑期托管。

而值得关注的是,部分老师对暑期托管的隐忧还在于,是否暑期托管会变成强制性参与?是否暑期托管意味着暑假重新补课?针对这两个问题,从北京市教委此前发布的暑期托管启动文章中均可找到答案。根据文章内容显示,暑期托管服务开展依据的两个原则为公益和志愿,同时要求不组织学科培训和集体授课。

各所学校向家长发布的托管通知也印证了这一点,学校在暑期托管服务的内容只包含:提供写作业的场所,进行阅读和体育锻炼等活动,并不涉及补课等事项。由此可见,北京市暑期托管更多的是发挥看护作用,且时间紧凑,不占整个暑假,不会影响所有老师,也不会影响整个假期。

看护困难家庭优先

如此便宜安全的暑期托管班,并不是随

意就能报名。从目前北京市各小学下发的暑期托管通知来看,虽未框定限制报名人数,但列出了报名条件。具体来看,实际存在看护困难问题,且社区也不具备相应看护条件的家庭优先报名,学校将对此进行一定的了解审核。

在疫情防控方面,托管服务的承办学校将实行校园封闭管理。各所小学也要求参与暑期托管的学生及其家庭成员在每期暑托班开始前的14天,不能到访中高风险地区,不能出现体温异常情况。这一点需要计划在暑期带孩子出游的家长慎重考虑。

此外,部分学校在暑假将进行校舍整修,在这一情况下,孩子将被转至附近的其他小学进行托管。这样一来,暑期托管是否方便接送孩子,也需要家长进行评估。

对看护困难的双职工家庭来说,北京市今年的暑期托管措施解决了他们的实际问题。不少曾经给孩子报名各类培训班的家长表示,自己原本对孩子假期的第一需求就是“托管”。朝阳区家长胡女士目前正期待学校发放暑期托管通知:“原本我们就是要找托管机构的,现在看到其他区已经有学校发托管通知了,所以我们也等着孩子学校正式下发文件”。

根据日程安排,自7月15日开始,北京市小学生将正式迎来暑假,而第一期暑期托管班也将于7月19日开放。对很多家长来说,今年的暑假将更值得期待,也更安心。教育业内人士也表示,暑期是孩子亲近自然、接触社会的好机会,家门口有了“托管班”,家长也不应“一托了之”。

北京商报记者 程铭劼 赵博宇 贾丛丛/制图

多地政策频出“学区房”降温了吗?

新学年临近,随着北京、上海、深圳、成都等城市加快学区改革,施行多校划片、分配名额、教师轮岗等措施促进基础教育公平,记者调查发现,一些地区学区房已出现降温迹象。业内人士认为,仍需多措并举,持续扩大优质教育资源覆盖面,淡化学区房概念,让教育和住房均回归本位。

多地定向施策 促进义务教育均衡

今年4月,北京教育资源最为丰富的西城区、海淀区、东城区等分别发布义务教育阶段入学工作的相关实施办法,指出将坚决执行对特定时间节点后购房家庭的子女入学执行多校划片政策。

其中,海淀明确2019年1月1日后新登记并取得房产证的家庭,申请入学时将不再对应一所学校,而是变为多校划片;西城区则明确2020年7月31日后新购房或户籍从本市其他区迁入西城区的,不再对应登记入学划片学校,全部以多校划片方式在学区或相邻学区内派位入学。

在上海,意在进一步促进校际均衡发展的政策也已陆续出台。今年1月,上海市教委等部门出台《关于进一步加强上海市中小学教师人事管理制度建设的指导意见》,提及促进校长教师合理流动、优化中小学教师资源配置的关键信息。3月,上海发布“中招新政”,到2022年,上海每一所不挑生源的初中,原则上都能拿到市优质高中分配下来的名额,最大限度保证学校之间的平等。

记者注意到,除了出台一系列政策促进义务教育优质均衡,多个城市相关部门也在着力整治以学区房的名义违规宣传和炒作房价的行为。北京、成都、石家庄、南京等城市展开行动治理房地产领域虚假违法广告。今年4月,北京市住建委会同相关部门针对房地产经纪机构炒作学区房行为,对海淀区万柳、翠微,西城区德胜、金融街,东城区交道口等价格快速

上涨区域进行专项执法检查,包括链家、我爱我家等6家炒作学区房的门店暂停营业整改。

易居研究院智库中心研究总监严跃进表示,学区房是近年来每一轮楼市行情的领头羊,炒作明显,有损教育公平。当前,楼市调控越来越微观、精准,此轮针对学区房的“定向调控”所传递信号非常明确。通过严厉打击学区房炒作、给价格高企的学区房降温,对促进教育资源的公平和均衡具有积极意义。

部分城市学区房 价格已经松动

根据相关机构数据,近几个月来,西城区除了3月、4月入学前高峰期成交量较大外,其余月份二手房成交量基本都在1000套左右。在11个学区中,德胜、月坛、金融街3个学区二手房均价最高,一套上世纪80年代60平方米的老房子标价在1000万元左右。

“如果房源与优质学区不再有明确挂钩,短时间对过去极为优质的顶尖学区,会形成价格下调。”合硕机构首席分析师郭毅说,在执行“731”政策后,北京西城区整体二手房价格有所下调,其中德胜、月坛、金融街3个学区内二手房价格可以预期将出现下探。记者在相关平台查询发现,近两周来,金融街、德胜学区均有业主调低了二手房挂牌价格20万元至30万元。

在新一轮调控政策下,深圳楼市也有所降温。其中,曾经异常坚挺的深圳学区房价格出现松动,在南山区,名为“观海台”的楼盘房源,两天内报价下调140万元。该楼盘位于南山区商业文化中心区,

有配套名校。

在上海,因均衡教育政策出台,学区房购房者观望心态加重。上海市教委在要求确保全市每位中小学教师十年内有规定的流动记录之外,还设立了同年龄段学区、集团每年教师交流轮岗人数以及跨年龄段学区、集团每年教师交流轮岗人数比例指标。一些孩子家长说,目前并不是出手学区房的好时期,听到教师轮岗制的消息就叫“叫停”了购买计划,准备观望一段时间再做决定。

教育公平进一步 学区房效应弱一层

业内人士指出,学区房的存在以及以学区房名义炒作房价的行为在各地屡见不鲜,根源在于教育资源不均衡。只有不断弥合教育资源差异,缩小同一地区“牛校”与“普校”间的差距,教育资源日趋均衡,学区房的概念才会日渐弱化。

解决高价学区房问题,还是要回归义务教育公益属性,以及义务教育均衡发展。专家建议,有关部门和地方考虑继续加强推进校长教师交流轮岗,制定严密的工作方案,让优质教育资源顺畅流动起来。

加大教育投入和改革力度也必不可少。有关专家建议有关部门用改革思维推动义务教育阶段提质增效,把部属、省属和部门所属的优质教育资源统筹起来盘活,让校长教师流动起来,从而让百姓在改革进程中分享更多的红利。

一位住建部门负责人认为,住房还是要回到原本的居住本质上,而不是畸形的教育资源属性和其他附加属性。

“学区房价格不是一直坚挺的,买了学区老破小后,不仅难有居住品质保障,而且在多地‘学区房’调控加速的风向下,存在资产贬值的风险。”郭毅说。

“公众在购房的选择上,建议应该基于真实的居住需求配置资产。”严跃进说。

据新华社电

文化+旅游热 OTA借势打造目的地IP

北京商报讯(记者 关子辰 吴其芸)随着暑期的到来,各大OTA平台又打出了一张新牌,试图在国内旅游市场继续分羹。7月6日,飞猪宣布启动大西北目的地IP项目,还推出了超200条精品旅游线路,覆盖宁夏、陕西、甘肃、青海、新疆5个省份。

其实,近一年来,飞猪已经在国内诸多目的地做布局。据了解,以川渝为例,飞猪除推介主题路线、官方玩法指南和直播外,还首创了“景点剧本杀”的玩法。同时,飞猪相关负责人还表示,云南和川渝目的地IP是以“超级目的地”的概念去做的,而这次大西北,则是上升到了目的地IP。

其实,早在几年前,飞猪就在全球打造目的地IP,进入当时火热的出境游赛道抢夺客源。但随着疫情这只“黑天鹅”的降临,出境游停摆,从而迫使各旅企只能是深耕国内旅游市场。

北京商报记者了解到,早在2016年,飞猪就推出了芬兰“极光专线”。据了解,“极光专线”由飞猪和芬兰旅游局、芬兰航空独家合作推出,同时推出了极光专线9999元的青春版和12999元的豪华版两种机酒自由行套餐产品。

此后,飞猪紧接着又推出了极地之旅。北京商报记者了解到,飞猪在2018船季南极游包船4个船期,组织了2000名游客赴南极。一年后,飞猪又推出了南极专线2.0,而此次飞猪又包船了5个船期,包含新的航线、新的玩法。显然,飞猪的IP战略也为其带来了新的发展机遇。

如今,尤其是在2020年疫情变化之后,出境游处于暂停状态,而国内旅游市场率先复苏,至此,飞猪又不得不把打造目的地IP的布局转向国内市场。

在北京联合大学在线旅游研究中心主任杨彦锋看来,目前,受全球疫情影响,出境游和入境游的这部分消费暂时会向国内进行区域性的转移,旅游产品也会向国内转移。同时,在这种背景下,国内的大旅游目的地引来了发展的机遇,各旅企都会非常重视国内大型目的地的开发。此外,为了深度掌握目的地资源,各旅企就需要和政府进行品牌合作,这样不仅能够有效增强资源的力度,还能够强化在线旅游平台在消费者心目中的权威度和影响力,所以更容

易取得比较好的效果。

事实上,分食国内旅游这块大蛋糕的OTA平台并不在少数,各旅企也都加紧布局国内市场,纷纷使出新招数招揽客源,就目前来看,国内旅游市场短兵相接的现象已不可避免。

北京商报记者了解到,同程艺龙于近日打出了一张新牌。在前不久正式宣布对爱电竞酒店的战略投资,投资额数千万元,此次投资主要用于爱电竞酒店品牌形象升级、营销推广和门店扩张。而此举也正是同程在旅游市场逐渐“年轻化”时,吸引年轻旅游群体的一种手段。

同时,在“机+酒”自由行方面,同程也打出了“看家本领”。北京商报记者了解到,继“空铁联运红色旅游”之后,同程航旅又在“航空+旅游”产业融合发展上继续深化,旗下湖南航空和同程旅游两大服务品牌近日联合推出了主打“机+酒”自由行的“鸿鹄旅行家”产品。据悉,线路主要包括湖南航空通航的长沙、成都等网红城市,以及云南、新疆、青海等热门旅游目的地。

而另一边,携程更是持续深耕国内游市场。去年10月底,携程就喊出了“深耕国内”的口号,然而距离该战略发布不到半年时间,又在今年3月初发布了“旅游复兴2.0”计划。不仅如此,携程又马不停蹄地接连与地方旅游局加紧签约,其目的就是为了进一步捆绑地方旅游资源,为市场增加新的产品供给。同时,面对暑期市场,携程也同样上线了暑期盲盒等活动。近日,携程还在金寨落地了首个度假农庄,布局乡村旅游赛道。

各家旅企也是在用不同的方式来解读国内旅游市场,加速旅游产品的创新,来进一步抢占更多的市场份额。由此可以预见,各旅企势必会在暑期来一场“血拼”。

“在未来,像这些大的国内目的地有可能会越来越吃香,也会变成OTA在疫情防控新常态下竞争的主要战场。”杨彦锋还谈道:“未来谁能和政府的目的地资源推广结合得更紧密,探索出更好的政府推广目的地并取得成效,使消费者获得实惠,平台也会有深入的产品供给这三方共赢的局面,谁就有可能在这个大的国内目的地竞争当中取得先机。”