

指导师标准将制定 家庭教育有道可依



“依法带娃”呼声之下,全国妇联、教育部等11部门联合印发的《关于指导推进家庭教育的五年规划(2021-2025年)》(以下简称《规划》)正式面世。为实现“十四五”时期家庭教育的高质量发展,《规划》提出了推动中小学、幼儿园普遍建立家长学校,并组织开展每学期至少2次的家庭教育指导服务活动。实际上,自《家庭教育促进法》正式实施后,不仅家长越来越看重家庭教育,部分培训机构也盯上这一领域,并试图打着“培训家长”“住家老师”的幌子培训敛财。据悉,家庭教育指导师的相关标准目前正在制定阶段,待标准出台后,将有效规范培训市场。

>>> 家庭教育五年规划部分内容 <<<

推动县级以上人民政府因地制宜设立家庭教育指导机构

推动中小学、幼儿园普遍建立家长学校
每学期至少组织2次家庭教育指导服务活动

依托城乡社区综合服务设施、文明实践所站、妇女儿童之家等普遍建立家长学校
每年至少组织4次普惠性家庭教育指导服务活动

推动妇幼保健机构、基层医疗卫生机构开展婴幼儿早期发展服务



推动建立家长学校

育服务、儿童友好城市(社区)建设等。探索设立家庭教育指导机构,推动县级以上人民政府因地制宜设立家庭教育指导机构,及时向有需求的家庭提供服务,形成有地方特色、有群体适应性的家庭教育指导服务模式。

在家长、学校、社会协同育人的背景下,如何多维度落实家庭教育?北京商报记者注意到,《规划》从三方面提出了要求。在巩固发展学校家庭教育指导方面,《规划》指出,推动中小学、幼儿园普遍建立家长学校,每学期至少组织2次家庭教育指导服务活动,做到有制度、有计划、有师资、有活动、有评估。

在规范强化社区家庭教育指导方面,《规划》指出,依托城乡社区综合服务设施、文明实践所站、妇女儿童之家等普遍建立家长学校,每年至少组织4次普惠性家庭教育指导服务活动。

在完善3岁以下婴幼儿家庭教育指导服务机制方面,《规划》指出,要推动妇幼保健机构、基层医疗卫生机构开展婴幼儿早期发展服务。

“针对家庭教育的五年规划,从2011年到今年,已经是第三次发布。”在接受采访时表示,所谓家长学校的概念,在不同的时间理解也有所不同。从现在的发展来看,家长学校更准确的定位是家校社协同育人机制的一部分。

“未来家长学校应该更分清家庭、学校和社会各自承担的责任,矫正过去只关心孩子成绩的现象。”储朝晖直言,家庭的主要责任在于培养孩子的健全人格,帮助孩子健康成长。“不能让学校‘绑’着家长去看着孩子写作业。家长学校的定位在于育人,而不是知识教学。”

北京商报记者 程铭劼 赵博宇

家庭教育指导师火热

据《规划》显示,未来五年的家庭教育,将因地制宜探索完善协同育人工作协调机制,加强统筹规划和资源整合,形成学校、家庭、社会协同育人合力。充分发挥家庭教育实验区、创新实践基地作用,探索家校社协同育人有效机制和模式,并总结推广鲜活经验和做法。

但从家庭教育的推广现状来看,自《家庭教育促进法》实施以来,社会各界的目光都投向了家庭教育这一既熟悉又陌生的领域。除

了想要科学带娃的家长外,不少机构也看到了家庭教育指导背后的商机,推出五花八门的家庭教育指导师培训。

针对这一乱象,中国国家培训网曾多次发布声明,对各家机构作出警示,要求各家机构不得借用“人力资源和社会保障部”“中国就业培训技术指导中心”等名义进行虚假宣传、误导消费者,也不得对通过考试、获得合格证书,或者对培训效果作出明示或暗示的保证性承诺等。

据中国教育科学研究院研究员储朝晖透露,家庭教育指导师的标准正在制定中,但目前还没有完成。等相关标准发布

后,对机构的规范和治理会有可参照的依据。”在储朝晖看来,目前家庭教育指导师的火热也是部分培训机构炒作所致。“等待标准出台后,参照标准去进行治理和约束,能够让这个市场更加规范。”

家校社协同育人

据《规划》显示,在今后一个时期内,将把构建覆盖城乡的家庭教育指导服务体系、健全学校家庭社会协同育人机制、促进儿童健康成长确立为家庭教育的根本目标,推动“十四五”时期家庭教育高质量发展。

这类家庭北京租房可免中介费

为配合做好住房保障工作,切实减轻低收入家庭的租房负担,4月13日,北京房地产中介行业协会发布《关于减免市场租房补贴领取家庭租房佣金的倡议书》(以下简称《倡议书》),联合链家、我爱我家等8家会员单位,共同向全市房地产经纪机构发出减免市场租房补贴领取家庭租房佣金的倡议,部分符合条件的家庭在租房时,可以享受免佣金的服务。

取得补贴资格家庭可免佣

哪些家庭可以享受“免佣”的服务,是市民最关心的。根据《倡议书》,对于经住房保障管理部门审核认定,取得市场租房补贴资格的家庭,通过倡议响应机构新承租住房的,凭《北京市市场租房补贴发放通知单》等证明可减免租房佣金。

目前,响应这项减免政策的机构包括北京房地产中介行业协会8家会员单位——链家、我爱我家、麦田、中原、21世纪不动产、金色时光、兴商和金城卓业。有租房需求的家庭,可携带身份证,就近找到上述8家中介机构的门店,让他们帮忙去确认。

具体来看,北京链家介绍,凡凭有效身份证件在北京市住房和城乡建设委员会网站(<http://zjw.beijing.gov.cn/>)查询到市场租房补贴资格的市民,在签约前,经纪人通过市住建委网站查询确认后,截图保存查询结果页面,作为0佣金费率申请条件,然后通过内部流程审批即可签约,每人每年可享受佣金全免优惠一次。

北京我爱我家方面在接受北京商报记者采访时也表示,将为符合条件的家

庭免除新承租住房佣金,目前服务流程已经下发至全北京近800家门店和所有经纪人,客服中心也对所有接线人员进行了“市场租房补贴”政策的专项培训。“我们要求所有门店和经纪人,佣金免除,但是优质服务不能有任何减免,一定要提供同等服务。”

北京租赁市场开始“抬头”

一般来说,中介机构会收取一个月租金作为佣金,该笔佣金由租客和房东各承担一半。不过,因为北京市场租赁供给方“强势”,所以租客一直承担着佣金的全部支出。

作为一线城市,北京租赁市场需求旺盛,紧密结合不同群体的需求,才是做好住房保障工作的目的。

回归到市场层面,北京住房租赁市场也渐趋告别低谷,迎来快速升温。根据贝壳研究院数据,一季度北京租金水平为84.7元/平方米,环比基本持平,同比保持微涨,不过仍低于2019年同期1.2%。

北京商报记者也采访到近期刚刚换租的毛女士,她表示,房子到期要换租后,也陆续跑了几个此前关注的区域,房租价格基本上都有小幅上调,调

整区间在100-300元。”跟房东谈了续租,对方也提出要涨价,并表示不怕空置,因为不愁租。”

今年1月由于临近春节,外来人口返乡过节,北京租赁市场热度曾淡季触底。春节后外来人口返城“金三银四”求职旺季带来新增及换租的租赁需求推升租赁市场热度,2、3月租赁市场成交量连续保持环比增加10%以上。随着5、6月份高校毕业生进入租赁市场,新增租赁需求增长强劲,预计二季度租赁市场将快速升温。

加大保障性租赁住房建设

无论是行业协会联合中介机构的减免举动,还是政策层面的顶层设计,住房保障工作成为今年北京的核心命题。

3月30日《北京市住房租赁条例(草案)》提请市十五届人大常委会第三十八次会议进行二次审议,二审稿中明确规定,本市合理规划租赁住房供给规模、优化空间布局,促进职住平衡,将租赁住房纳入住房发展规划。细化租赁住房供给方式,多渠道增加租赁住房供给。

随后3月31日,北京市住建委印发了《关于加强保障性租赁住房项目认定书服务管理有关工作的通知》,加强了保障性租赁住房项目认定书的管理工作,充分调动企业参与建设运营保障性租赁住房的积极性。

而就在一周前,北京市刚刚放发了两份《保障性租赁住房项目认定书》(京保租认定[2022]1号、2号),这也是北京的首批保障性住房项目认定书。彼时北京市住建委方面表示,保障性租赁住房用水用电用气用热执行居民价格、保障性租赁住房建设导则等一系列配套政策或将在近期出台。

北京商报记者 王寅浩

轻资产模式 达芙妮的救命解药?

实地向上向轻资产转型,达芙妮实现了扭亏。4月13日,达芙妮发布2021年全年报。数据显示,实现营业收入1.06亿港元,同比下滑71%;实现净利润5270万港元,上年同期亏损2.42亿港元,由亏转盈。

针对此次业绩扭亏,达芙妮在财报中表示,受惠于新的轻资产业务模式、精细化的人力资源结构、合理调整的经营成本,集团的经营业务于下半年成功扭亏为盈。

不过,在2021年1月期间,达芙妮因出售土地获得了1.1亿元的补偿款,而在2021年中期报中达芙妮也提到,上半年实现扭亏主要由于中国福建省莆田市荔城区政府土地征收的出售土地及物业的收益所致。

1.1亿元的土地补偿款对于达芙妮的止亏起到了一定作用。在2021年之前,达芙妮一直处于亏损状态。财报数据显示,2015-2020年,达芙妮分别亏损3.79亿港元、8.19亿港元、7.34亿港元、9.94亿港元、10.7亿港元、2.42亿港元。

关于营收大幅下滑的原因,达芙妮并未在财报中提及。在战略定位专家、上海九德定位咨询公司创始人徐雄俊看来,大环境影响下,达芙妮不断关闭线下门店,加上品牌老化、用户不断流失等因素影响,该公司营收出现下滑在所难免。

就此业绩问题,北京商报记者致电达芙妮进行采访,截至发稿电话未接通。

此前在多年业绩亏损下,达芙妮走上了一条关店转型轻资产的发展道路。2019年4月,达芙妮着手进行供应链方面的轻资产转型,并借助苏宁物流的“智能供应链”系统,建设一个虚拟的“中央鞋柜”,实现商品在全国网络的布局。

在这一年,达芙妮核心品牌业务净关闭2288个销售点。2020年继续进行销售渠道网络调整,净关闭183个销售点,店铺网络规模由2020年初的425家进一步缩减至2020年底的242家。

随着门店的不断关闭,达芙妮收益不断减少。数据显示,截至2020年底,达芙妮收益减少17.63亿港元至3.64亿港元。

徐雄俊表示,达芙妮转型轻资产发展模式,有着一定的可行性,尤其是在疫情影响下,线上渠道成为主流消费渠道,达芙妮的转型也契合了消费场景的转移。

转型轻资产,成为了不少鞋服企业的选择。2020年9月,迫于业绩、债务压力,拉夏贝尔公开表示,将线上业务由“企划设计-自主采购-平台运营-线上销售”的传统模式,调整为“品牌授权+运营服务”的轻资产模式。

2016年,星期六一直围绕“打造时尚IP生态圈”的战略发展方向,构建“媒体和社交平台”“时尚IP孵化运营平台”及“时尚IP集合平台”,向新零售平台进行转型。2019年星期六出售了鞋履生产的全资子公司佛山星期六科技研发有限公司100%股权,不再保留生产职能。2022年初,星期六出售了星期六鞋业100%股权,完全剥离了制鞋业务。随后专注于互联网营销业务的发展,专注品牌授权、品牌管理、供应链服务的轻资产运营方式。

鞋服行业独立分析师程伟雄表示,多家鞋服企业抛弃重资产走向互联网业务的轻资产,并非明智之举。运营艰难或者在异国他乡鞭长莫及才会考虑做“轻”规避风险,授权品牌管理看起来是很轻,但只剩下品牌的同时,也会透支过往品牌美誉度的剩余价值。

“轻资产模式或品牌管理与供应链管理也是一种商业模式,A股也不乏类似的上市公司存在,但这些转型企业能否真正凭借此业务实现盈利甚至长期成为业绩支撑,还要看企业自身的经营能力。”业内人士表示。

不过,达芙妮自身对于轻资产模式寄予厚望。达芙妮在财报中表示,作为轻资产品牌商,集团取得良好的进展,并已做好充分准备投入更多资源,进一步改善其品牌授权业务、供应链管理以及加盟商和授权商。

在快消品新零售专家鲍跃忠看来,对于企业而言,转型是一个很复杂的课题。从目前来看,轻资产模式想要实现挽救达芙妮业绩并不容易,达芙妮需要在营销、产品等方面作出系统性深刻变革。

北京商报记者 张君花