

关注研学游系列报道(上)

【阅读提示】

体验传统文化、接受红色教育、探寻异域风情……当下,研学旅行已成为教育和文旅市场的重要赛道,有效补充了淡季旅游市场,成为市场复苏的新“风口”。

“研学游”领域,蕴含着家长们期待让孩子“读万卷书行万里路”的迫切需求,当新东方等教育巨头下沉到二三线城市,让人心动的新颖旅程背后,是动辄成千上万元的费用支出。

面对即将大规模扩容升级的研学游市场,如何迅速深入挖掘本地资源,为当地潜在客户提供更多高质量、高性价比的研学选择,值得思考。



资料图

研学旅行的“诗与远方”

本报记者 吕坤

壹 “研学旅行”的N种打开方式

听驻华大使讲解自己国家的地理历史和风土人情、学习外交礼仪、学习土著语言、“小记者”提问、为驻华大使介绍沧州的风土人情、体验亲手制作北京传统民俗风物——兔儿爷……

4月22日,来自沧州多所小学的45名学生,体验了一次特别的“小小外交官之旅”。

这是市区一家托管机构联合北京某旅行社组织的研学活动,一天的活动下来,学生们兴奋异常。

“孩子一到家就说不停,讲索马里海盗、教我们当地语言、‘科普’外交礼仪。”市民张女士也为儿子报了名,小家伙平时对政治、历史都比较感兴趣,她报名的初衷也代表了很多家长的想法,“希望孩子能够开阔眼界。”

纸上得来终觉浅,绝知此事要躬行。拥抱自然,感受社会的研学旅行,正在成为学生成长的“第二课堂”。

女儿研学归来的收获超出了张女士的期待。

她的女儿在黄河路小学就读五年级。4月20日、21日,孩子跟随学校的研学队伍踏寻革命先烈足迹,

游学冉庄、狼牙山、西柏坡,参观地道战纪念馆,体验地道战的艰难与智慧,参观五壮士陈列馆,并登顶狼牙山,走进西柏坡纪念馆,感受开创新中国的艰辛。

对于学生们而言,吸引他们的除了研学本身,还有热闹的集体生活。脱离父母跟小伙伴们在一起的集体出游,确实让人期待。

就连幼儿园的小朋友,也开始加入到“研学旅行”的队伍中。

市区一家幼儿园也在22日组织小朋友们集体出游,在家长的陪伴下打卡“国家海洋博物馆”和“天津科学技术馆”。

亲近自然、体验传统文化、接受红



小朋友研学体验制作“兔儿爷”

色教育、探寻异域风情……研学旅行的打开方式可谓多种多样,涵盖群体也越来越广。

贰 按捺不住的市场需求

尽管离“五一”还有一段时间,但张女士已经为孩子安排好了3天的行程——4月29日开始的荒野少年户外运动及野外生存挑战营。

在主办方给出的行程安排中,涉及了野外急救课、野外取火、野外结绳、制作罗马炮台、浑水摸鱼、攀岩体验、飞盘运动、皮划艇、篝火晚会等,并承诺24小时安全保障,教练、急救员都是持有证书的专业人员。

“说是3天,其实第三天下午3点多活动就结束了,收费4280元。”张女士坦言,这收费让她多少“咬牙切齿”了一下,但是想想孩子能有一些特别的体验和经历,也就报了名。

优优今年即将小升初,在“五升六”的暑期,妈妈给她报名了一个夏令

营,营期7天,课程涵盖击剑、橄榄球、架子鼓、英文戏剧、乒乓球等,加上往返路费,花费近万元。尽管对这个价格也有些“肉疼”,但想到能给孩子不一样的体验,优优妈妈还是选择了参与。

今年暑假还未到,妈妈们已经开始筛选今年的夏令营了,想趁着这个相对悠闲的暑假给孩子更多新奇的体验。

“教育是投资不是消费”“再穷不能穷孩子”成了很多妈妈自我安慰的口头禅。在市面上的研学选择中,一些大的教育机构很是抢眼,他们仗着自己教师队伍的知识储备,可以推出更愿意让家长为之买单的研学项目。

某大教育集团推出的研学项目中,涉及故宫、孔庙、天坛、颐和园、观象台等,吸引了全国各地的学

生们去北京深度游。而另一家大型教育集团的研学板块则涉及到人文素养、名校名企、公益支教、自然探索、主题营地等,地点从敦煌到西安,从巴蜀到云南,还有模拟联合国青少年峰会、少年巴菲特商业新生代财富实战营,可以去海南、云南探秘山海,可以去阿拉善沙漠挑战,可以去恩施地质探索,可以去四川大凉山体验英文授课……而收费也多以5000元起,多数项目超万元。

“这些收费都是不含往返路费,如果是亲子营那么收费就要翻倍,如果是独立营,父母其实也需要去营地接送孩子,支出都不算小。”市民姜女士调侃,在选择研学游的时候自己就已是棵“韭菜”,但依然期待能遇到“性价比之选”。

叁 机遇背后的更大挑战

比起对性价比的期待,在现有的选择中,更多妈妈将落脚点放在了师资力量上。

尽管还未到5月份,但市民刘女士已经开始为7月的出行做准备。这一次她打算选择一场三峡游轮的研学游,而她最看重的,就是在研学游中负责讲解的老师。

这是一家国内的“大语文”机构,老师风趣幽默的授课方式和强大的知识储备、文史脉络梳理,让自己的女儿也成为了忠实粉丝之一,因为知道喜欢的老师会面对面授课,这让小粉丝兴奋不已。这家机构推出的研学游行程共5

天,线路是宜昌到重庆段,全程会有不同老师讲解,包含三峡与民族苦难、屈原与离骚、三峡精彩文学作品、巫山写景、烽烟三国、苏轼从三峡一路进京赶考开始的跌宕人生等,其间也有游览白帝城、神农溪、三峡博物馆、中华鲟实验基地等,每人收费5000元至7000元。

数据表明,在过去一个多月的时间,全国有数百场大大小小关于研学旅行的行业大会在各地举办;有近千条研学线路集中发布;有超过8成的景区、文化场馆、主题乐园等场所开设研学旅行基地。

以青少年群体为主要客群的研学旅游有效补充了淡季旅游市场,也吸引着越来越多的上下游企业切入文旅赛道,成为市场复苏发展的新“风口”。

“孩子们可能更看重‘游’的体验,而妈妈们则更需要选择有干货的研学路线。”刘女士表示。随着人们生活水平的提高,更多家长不再只想单纯到景点“打卡”,而希望能够有更高水平的导游给孩子讲出更深层次的知识,让游与学相互成就。

如果遇到的老师知识储备不足,只能讲一些野史,或者拓展不足,那这样的研学体验就会大打折扣。妈妈们表示。

经济观察

省优秀新闻专栏

重回“C位”

素心

连续登上热搜榜一个多月,话题阅读量2.3亿+,淄博还在持续爆火,无论是为烟火气买单,还是为不敷衍的诚意打动,还是为当地政府的决心行动点赞,网络流量持续转化为线下流量,淄博靠着“烧烤”再次站上“C位”。

网友调侃,淄博上次的高光时刻,还是在齐国。春秋战国时期,依靠临海有渔盐之利和纺织品贸易,齐国建立了当时世界上最大的城市之一——临淄(现为淄博市临淄区),不仅如此,齐国掌握的先进冶铁和冷兵器制造技术,让临淄成为最大的工商业聚集地和重要的手工业发展中心之一。加上丝绸、陶瓷、琉璃等产业,已然在齐国工业版图上赫赫有名。

凭借烧烤出圈儿以前,淄博曾经是一座老工业城市,创造过中国工业史上许多“第一”:第一家生产金属镗的工厂、第一家氧化铝厂、第一个刚玉磨料专业化生产厂、第一个日用细瓷厂……经济排名曾经在山东省内仅次于济南和青岛,车牌也是鲁C。

近年来,随着落后产能的出清,曾经的“C位”淄博,经济增长开始乏力,重工业城市的产业转型成为绕不开的话题。淄博放下身段,十年磨一剑,抓住了“一碗美食带火一座城市”的契机,逆袭翻盘,并借助烧烤爆红破圈,打造网红城市品牌,目的在于吸引优秀人才和招商引资,将网络流量转化为城市发展动能。

网络“C位”好占领,现实中的“C位”回归,却需要走很长很远的路。

仔细梳理淄博的爆红脉络不难发现,淄博在回归“C位”的过程中,是先让众多的个体经济站上了“C位”。

一家家烧烤摊哪个也不是第一眼就联想到GDP,但个个又都在贡献着GDP。早在10年前,这些小草般的经营主体,就开始在政府的引导下规范、升级、蓄势,无论是必须绿色烧烤还是按烧烤地图各就各位,他们从未曾被忽视,隔三差五的严查让摊主对诚信经营不敢懈怠。而这些,都成为后来淄博厚积薄发的潜能。

个体经济是一个重要而又脆弱的基本盘,它们的任性生长,撑起了亿万普通人的生计和梦想。就在3月31日,浙江省成为了全国首个个体工商户在册总量破千万的省份,个体工商户已成为江苏经济“家底中的家底”“基本盘中的基本盘”。

数据显示,截至2023年1月,中国在册个体工商户带动就业人口近3亿。一个个体工商户平均从业人数为2.68人,中国平均每户人口为2.62人,这意味着每护住一个个体工商户,就能保住一个家庭的就业。

个体经济是市场经济的汪洋大海,有了个体经济的活跃,才有小微企业的茁壮成长,才有上规模民营企业的健康发展,其他市场主体健康发展才有基础。

在推动经济复苏的背景下,多省出台了一系列政策,政策着力点颇为一致,都围绕降低个体户经营成本,提供金融扶持和税收减免,优化营商环境等重点展开。我省市场监管局等十六部门联合印发方案,决定今年在全省组织开展“服务个体户 助力稳增长”活动,明确9项重点任务,鼓励、支持和引导个体经济健康发展,发挥个体工商户在稳就业、促增长中的基础作用和关键作用。

这些政策中既有疫情影响下扶持政策的延续,也有一些着眼于体制搭建,比如营造公平有序的市场环境、持续加大“个转企”支持力度、推进包容审慎监管执法等。

抓大不放小。如果能制度化地守住个体经济这个基本盘,我们的家底定会更厚实些,经济也能更快活跃起来。

毕竟,人人乐见人间烟火气。

【阅读提示】

近日,我省出台17条金融措施,从强化融资支持等5方面提出17条措施,为专精特新中小企业提供全方位、多层次、个性化的金融支持。一方面是企业持续科技创新跻身“专精特新”队伍,一方面相关部门不断优化营商环境支持企业发展,良性循环下——

梯度培育 锚定“专精特新”

本报记者 吕坤

单项冠军产品“秀肌肉”

日前,在位于盐山县的国家级专精特新“小巨人”企业河北汇东管道股份有限公司机械化流水线上,公司自主研发的无缝外护管保温弯头、无缝外护管保温异径管等系列产品正在加紧生产。

“这是我们采用新工艺生产的保温管件产品,它们是整体成型,外层光滑无缝隙,解决了传统工艺焊缝易开裂的技术难题。”公司董事长吴月兴说。

在集中供热行业,传统工艺生产的保温管是一节一节焊接而成,受技术水平影响,难以保证焊缝质量,易发生泄漏,造成安全事故。

技术难点就是创新突破点。汇东迅速成立“外护管为整体成型的保温管件”专业研发项目进行科技攻关,历时两年多、19次试验、设备更新了三代,先后成功研制出无缝外护管保温弯头、无缝外护管保温异径管等12个系列近50个规格型号保温管件产品。产品投入市场后,不仅缩短了施工工期,还极大提高了产品的保温性能,延长了产品使用寿命。

2021年7月,汇东被工业和信息化部认定为第三批专精特新“小巨人”企业,2022年入选全省首批县域特色产业集群“领跑者”企业,主导产品“无缝外护管保温管件”获批“河北省制造业单项冠军产品”。

不仅如此,公司作为第一起草人编写的《高密度聚乙烯无缝外护管直埋保温管件》国家标准,也于2021年10月正式颁布实施,其中智能加热熔接装置通过一种能设定热熔加热温度、电压、电流,和具有加热自调、记录数据、定位监控、上传云端以及存档等功能的数字化补口管控系统,一键完成操作,彻底改变了国内外集中供热管网用板式热熔套补口的传统工艺,杜绝了补口纵缝易开裂的世界性难题。产品使用寿命40年以上,远超国家标准设计使用寿命10年以上。

梯度培育 极速办理

近日,在位于沧州经济开发区的沧州夏盛酶生物技术有限公司厂区内,利用“奶牛专用复合酶饲料技术”升级改造的生产线一派繁忙,这是去年通过验收的省重点研发项目。

受益于区内政策支持和帮扶机制,公司拥有发明专利2项、实用新型专利5项,成功晋级省级“专精特新”企业。

去年以来,沧州经济开发区实施了重点入库、分类施策、定向培养、遴选示范的“专精特新”梯度培育计划,逐一摸排全区68家规模以上工业企业,精选30多家产品科技含量高、市场潜力大的中小企业列入“专精特新”培育库,建立“一企一档”,实施“一企一策”,引导中小企业走专业化、精细化、特色化、新颖化发展之路。

近日,在沧州渤海新区黄骅市金融超市首贷续贷服务中心,经过现场审核、信誉度调查等,黄骅市农商银行现场为沧州临港华捷建筑安装工程有限责任公司审批了续贷项目,并为其办理了1000万元的续贷额度。

沧州临港华捷建筑安装工程有限责任公司董事长赵福龙表示,以往办理“续贷”业务时,因为审核材料繁多、审批流程复杂,常常要跑多家银行比较续贷时间、额度。如今,各金融机构业务政策和产品资讯一站式驻首贷续贷服务中心,开通绿色通道,大大方便了企业,节约了时间和成本。

在创新产品为实体经济提供精准化金融支持的同时,我市积极围绕企业“首贷难”“续贷慢”,推进首贷续贷服务中心试点工作。着力建设集首贷培植、续贷周转、银企对接、咨询服务为一体的综合性首贷续贷服务平台,真正将其打造成为金融政策“集散地”、金融服务“示范点”、金融创新“试验田”。目前,续贷业务申请材料要件缩减至最多14件,审批时限压缩到10个工作日内,融资对接效率大大提高。