

社会能见度

阵痛中迭代 转型中新生

衢州民办幼教机构跨界寻新机

记者 郑丽芬

当下,学前教育生源锐减,一些抗风险能力差的民办幼儿园已经关门歇业,一些中高端的幼教机构也在积极寻找自救之路。记者调查了解到,面对种种困难,衢州的民办幼儿园并没有消极面对,而是在“上下求索”,努力转型。

紫荆幼儿园在进行融合教育活动。受访者供图



盘活存量园所,老牌幼教跨界试水社区康养

幼教行业的转型突围,根植于人口结构深刻变革的时代背景。数据显示,2025年全国60岁及以上老年人口突破3.2亿,而当年出生人口仅792万。一减一增的人口变局,重塑了“一老一小”服务市场的供需关系。曾经的幼儿园如今出现大面积空置;而社区便民化、近距离、综合性的社区康养阵地供不应求。

“来,我们先找低音,手掌根部扎实落在鼓中心,不要敲太急,稳住节奏!”近日,记者来到位于柯城区荷花街道兴华社区的牵手合和园,一间教室里,老年大学非洲鼓课程正火热开展。四年前,

原牵手手幼儿园(总园)正式转型为牵手合和园,将昔日的幼儿教室、舞蹈房、户外活动场地、食堂等存量空间,改造成为面向社区老年人开放的综合性活动阵地。

“低出生率、老龄化加速,使养老托育服务供需关系发生变化,主动改变才能迎来机遇。”衢州牵手手幼教集团总园长曾一飞介绍,兴华社区是典型的老龄化社区,60岁以上老年人有1500余人,养老服务供不应求,转型提供社区养老服务势在必行。而养老与托幼服务在硬件设施、服务团队、服务内容上都有一定的共通性,为幼儿园转型提供了可能。

牵手手幼教集团是一家老牌民办幼教集团,创办于2003年。2023年成立牵手合和园之前,牵手手幼教集团曾联合兴华社区开展问卷调查,80%的被调查对象同意把幼儿园改成养老机构。同年9月,在街道和社区居民的支持下,牵手手幼教集团正式启动社区养老服务项目,通过资源共享、社区参与、服务融合,将幼儿园场地打造成一个以大教育、大健康为核心,集学习、娱乐、社交、康养为一体的综合性活动中心,实现老有所学、老有所乐、老有所医、老有所养。

“为了更好地发挥场地作用,

我们主动对接老年大学,联合成立了‘衢州老年大学和合园校区’,打造老年教育‘15分钟学习圈’。”曾一飞说,园区还深度挖掘老年群体价值,搭建供销社群与自媒体空间,助力有手工技艺、农特产品资源的老年人开展线上线下销售,发挥余热。

目前,牵手手幼教集团旗下设有幼儿园新湖园区(总园)、有礼托育园、牵手合和园,同时衍生出老年健康咨询服务,形成“托育幼教+社区康养+老年健康咨询”的多元业态格局。

深耕细分赛道,布局特教融合+母婴服务

周显琴是衢州希望幼教集团创始人、总园长,该集团曾是衢州本地规模最大的民营幼教集团,高峰期集团旗下拥有9所直营园区以及早教中心、艺术培训中心,在园幼儿有3000余名、教职工300余名。

如今,曾经的热闹场景不复存在。集团只剩下5个园区,在

园幼儿不到700人,员工缩减到100余人。“转型不是一件容易的事,盲目跟风极易陷入新的困境,立足自身优势深耕细分领域,才是稳妥的破局之道。”周显琴说。

与牵手手幼儿园转型养老机构不同,周显琴开辟了两条属于自己的转型赛道:学前融合特殊教育与母婴月子服务。

走进柯城区紫荆幼儿园(星语儿童发展中心),记者看到,一楼是普通幼儿班级,二楼是特教教室,三楼是一对一干预室。这里是衢州为数不多的民办全日制幼儿融合特教点,其中一项业务就是为言语发育迟缓、多动症等特殊需要儿童提供服务。

“公办特教学校,孩子病症普遍较严重,且位置远,缺少日常干预课程,家长接送难。”周显琴告诉记者,市面上很多康复机构主要做小时制的课程,紫荆幼儿园提供的是全日制教学融合小时制模式。“特教班是全日制教学,一个班仅五六个孩子,配备一名特教专业教师和一名幼儿教师,重点训练生活自理能力、幼小衔接课程;小时制是一对一干预,主要面向有特定需求的儿童。”目前,园区已累计接收近50名特殊儿童,用专业服务填补本地民办学前特教缺口。

在深耕特教赛道的同时,希望幼教集团积极延伸产业链条,

跨界布局母婴服务领域,打造“妈咪呗呗”月子中心。该中心与柯城区妇保院达成深度合作,由医院提供专业场地与医疗资源支撑,集团输出成熟的运营管理团队与服务体系,实现医疗资源与民生服务资源的优势互补。

“从幼儿教育延伸到母婴服务,很多逻辑是相通的,但护理专业完全是新的挑战。”周显琴介绍,集团从原有幼教队伍里调配经验丰富的幼儿园教师转入月子中心,承担客服、宝妈陪伴、育儿指导等岗位工作,同时面向社会招聘护士、护理师等专业人才,组建近四十人的服务团队,保障母婴服务标准化、专业化。

凭借多年深耕幼教的育儿经验与服务优势,月子中心持续拓展服务链条,孵化出月嫂外派、低龄婴幼儿短期托管等特色业务。“有双职工父母外出休疗养,几个月大的宝宝放在我们这里托管,这是普通月子中心很难做到的。”周显琴说。

采访手记

人口结构变局之下,学前教育行业的存量竞争、结构升级已是大势所趋。对于广大民办幼儿园而言,告别粗放式扩张、拥抱精细化服务,是必然的转型方向。客观看,民办幼儿园跨界转型仍面临诸多挑战,比如“幼转老”模式盈利周期长、特殊教育赛道社会认知度不足、母婴服务赛道行业竞争激烈等问题。不过,两个民办幼教机构的积极探索,为民办行业跳出单一办学困境、盘活存量资源提供了可参考的本土样本,也让人们看到传统民生服务行业自我革新、主动破局的韧性与活力。

龙游法院化解一起扬尘噪声扰邻纠纷

本报讯(通讯员 王元欣 万谊)“方法官,您看,现在这门口清清爽爽,家里终于能开窗了!”近日,龙游县人民法院法官方嘉媛回访一起相邻污染侵害纠纷案件时,当事人徐某指着窗下的空地说。

徐某家窗户上方,新装的遮阳网轻轻晃动,窗外不远处的空地上,水泥袋码放整齐,用防水布盖得严实。

此前,这里还是另一番景象。翁某在村里经营一家建材店,店面紧挨徐某家。店门口空

地长期堆放水泥,离徐家窗户仅几米。装卸时扬尘扑窗,衣物、窗台常落灰;早上七八点拖拉机轰鸣,常惊醒徐某及其家人。多次沟通无果,徐某诉至法院。

案件分到方嘉媛手中,她先到村里向村党支部书记路建平了解情况,随后到现场查看,对堆放场地、与徐家的距离及影响程度有了直观判断。

调解当天,方嘉媛请路建平到场帮忙。翁某与徐某两人各执一词,互不相让,调解陷入僵局。

见双方僵持不下,方嘉媛与

路建平决定分别做工作。方嘉媛向翁某释明《中华人民共和国民法典》相邻关系及《中华人民共和国生态环境法典》对扬尘、噪声污染防治的相关规定,引导其规范经营;同时劝导徐某体谅翁某营生不易,建议以限定数量、规范作业的方式解决问题。路建平则从乡邻情理入手,劝翁某主动给徐家安装遮阳网以示诚意,劝徐某给对方一个台阶下。经过多轮沟通,双方心结逐步化解。

方嘉媛顺势提出调解方案,双方最终达成协议:翁某为徐家

安装遮阳网,长期堆放点迁至别处;日后确需临时中转,单次堆放不超过二十包;装卸避开清晨、午休及夜间,作业前先行洒水降尘。

回访当天下午,方嘉媛借机在村委会门口给村民和周边经营户上普法课,结合《中华人民共和国生态环境法典》讲解扬尘、噪声污染防治,提醒大家:生产经营是权利,但不能越过他人安宁边界。

一阵风吹过,遮阳网轻轻晃动,窗前空地清清爽爽,没了呛人的水泥味。横在两家之间的那堵看不见的墙,也随扬尘散去。

民生大家谈

老年人出游
该如何选择和避坑

记者 郑丽芬

今年十月是第17个全国“敬老月”,主题为“强化权益保障 守护银龄安全”,重点关注银发消费、出行安全、权益维护等民生热点。近年来,随着居民生活水平不断提升,越来越多老年人走出家门、畅游山水,银发旅游已然成为文旅消费市场的重要增长点。

记者采访发现,如今的银发旅游早已跳出传统走马观花的模式,康养慢游、旅居度假、小众采风等多元出游方式备受老年群体青睐。但蓬勃发展的市场背后,低价陷阱、诱导购物、虚假宣传、维权困难等乱象依然存在,引发社会的广泛关注和讨论。

银发出游更重品质

市民王阿姨:我今年58岁,9月份和三位好友一起报名了成都14天康养慢游团,体验非常好。这个旅行团是专门为老年人定制的,整个团一共12个人,人数不多不拥挤,每个景点都预留了充足的游览、拍照和休憩时间,走累了就能随时停下休息,不用追赶行程、匆忙赶路,我和朋友们都觉得这种漫游产品非常适合老年群体出游。

市民陈师傅:我是老年大学摄影班的学员,摄影采风是我退休后的主要乐趣。今年以来,我已经和班里的同学组织了两趟短途采风旅游。目前我们已经规划好了11月的行程,准备结伴奔赴皖南,拍一拍秋日山林美景。现在我们出游,不再追求打卡多个景点,更看重旅途的体验感和氛围感。

南孔洛嘉森乐园相关负责人:一直以来,大众都觉得乐园、主题园区是年轻人和孩子的专属天地,但如今银发游客已经成为乐园不容忽视的客流群体。自开园以来,我们接待了大量老

年游客,他们一部分是陪同孙辈、家人前来游玩,还有不少老年人自发相约结伴而来,主动尝试旋转木马、蘑菇飞椅等游乐项目。可以明显感受到,当代老年人的出游心态更加开放包容,不再局限于传统山水景区,也愿意尝试各类休闲场景,文旅市场的银发消费活力持续释放。

江山市八方旅游有限公司负责人陈荣贞:今年以来,面向老年人的私家团、定制游预订热度同比攀升超25%,银发游客的人均消费也同比提升约18%,出游主力集中在55至64岁的“低龄老人”,占比接近七成。传统“夕阳红”旅游线路,基本都是“多景点、短停留”的常规大巴团,追求一日多景,快速打卡。但近两年来,老年游客不再一味追求低价和多景点,更加注重旅途舒适度、体验感和康养价值。10天、15天甚至30天的长线康养旅居产品咨询量、预订量持续走高,每年春秋两季气候宜人,更是银发旅游的高峰期,相关产品订单占比稳步攀升。

谨防各种消费套路

网友“清姐”:客观来说,出行途中的交通、住宿、票务等事宜十分繁琐,跟团游省心省力、安全性更高。但是,老年跟团游的乱象实在让人担忧。我身边有老人报名参加199元游云南的低价团,被诱导消费带回了价值超2万元的玉器,好在他家人及时介入,和旅行团多次协商,最终成功退回了款项。老话讲“羊毛出在羊身上”,这类低价团专门瞄准节俭、辨别能力较弱的老年人,尤其是农村老人,看似亏本的低价出游,实则是精心布置的消费陷阱。

市民范女士:今年9月,我陪妈妈去某地旅游,行程中标注了“湘西苗寨”民俗景点,我们原本以为可以体验当地风土人情、感受少数民族文化,没想到整个景点内部遍布银饰推销店铺。导游以“学习传统手工艺、了解民俗文化”为说辞,引导游客消费,最终行程变成了高价银饰推销会,让人十分糟心。这种把购物店伪装成“文化体验区”“民俗体验馆”的套路,让老年人防不胜防,也让很多人对跟团游充满顾虑。

旅游从业者胡先生:老年旅游团的陷阱主要集中在三个方面:一是超低价引流,旅游变相变导购。以“百元跨省游”“老年公益游”为噱头,报价远低于出行成本,这类行程普遍密集安排玉石、家纺、保健品等购物点位,通过长时间听课、轮番推销诱导老人消费;二是口头承诺优质服务,合同暗藏猫腻。报名时许诺

纯玩无购物、宽松舒适行程,但纸质合同刻意模糊服务标准,多数老年人没有仔细核对合同细则就签字确认,后续出现服务缩水、临时加购等问题时,商家以口头承诺无效为由拒绝担责,老人维权无门;三是假借康养名义,设置预存圈套。部分机构假借康养旅居、养老度假的名义,组织免费体验游,夸大宣传旅居服务,诱导老人缴纳高额会员费、预存款,许诺返利优惠。一旦机构资金链断裂,就会直接关门失联,老人缴纳的钱很难追回,损失惨重。

浙江六和(衢州)律师事务所律师毛建荣:一分钱一分货是旅游消费的基本逻辑。如果旅行团团费远低于市场正常价格,明显不符合出行成本,大概率暗藏隐性消费、强制购物、服务缩水等问题。消费者报名旅游时,一定要主动索要详细的费用明细,警惕背后的消费陷阱。此外,签订合同前务必逐条核对行程安排,重点看清购物条款,明确购物次数、停留时长、退货政策,不要轻信口头承诺;同时约定好,如果旅行社单方面更改行程、降低服务标准,需要有明确的赔偿方案,以免事后维权无据。旅途过程中也要妥善保管好旅游合同、购物小票、产品包装、聊天记录等凭证。一旦遇到虚假宣传、强制消费、服务缩水等侵权行为,可及时拨打12345政务服务便民热线投诉反映,依法维护自身合法权益。



监督施工

近日,柯城区荷花街道新荷社区监察联络站联合党员志愿者,对辖区广电通信管线改造项目开展现场监督,核查施工安全、管材质量及围挡降噪、路面恢复情况,保障居民出行安全。

报道组 郑晨 通讯员 陈溪 摄