

两河漫话

让研学游成为“研学优”

□ 张颖

随着暑期临近,五花八门的研学活动也进入报名高峰期。作为一种寓教于乐的教学新业态,研学游本应是学校教育的有益补充,然而随着市场的快速发展,研学游暴露出游而不学、质价不符、安全缺位等诸多问题,暴露出一些隐患。

读万卷书,行万里路。研学本是好事,然而,有些“研学团”却悄然变了味,“名校访学”变成“校内观光”,“文化体验”变成“景点打卡”,“研学团”变成“旅游团”,价格虚高、货不对板的研学游成了“吸血”家长、折腾孩子的“杀猪盘”。

作为“行走的课堂体验”,研学游如何实现教育利益最大化?解决之道在于加强监管、规范市场、理性消费,让研学游回归教育本位,实现其应有的价值和功能。

造成研学市场乱象频发的根本原因,在于监管缺位和市场失序。虽然国家和地方政府出台了一系列鼓励和规范研学游的政策措施,但在实施过程中仍存在不少监管漏洞。为避免不法机构“钻空子”,监管部门要对社会上各种研学游组织一一“过筛子”,对临时搭建的“草台班子”坚决取缔,防止不具备资格的机构混入市场,侵害学生和家长的合法权益。同时,完善行业标准,提高准入门槛,加强全流程监管,严厉打击违规定

价、虚假宣传等问题,引导研学游规范化发展,不断提升产品质量和服务水平,促进服务机构良性竞争。

研学的本质是教育,主办机构可以有合理的利润空间,但不能丢掉教育的初心,陷入“赚快钱”的逐利冲动。研学游的水平和质量,关乎旅游、教育等行业的发展,研学活动从业者应做好活动规划,规范活动备案与审批手续,做好活动课程设计与安全保障,注重孩子眼界的开阔、学习能力和方法的培养,以及兴趣和潜能的激发,用优质服务赢得市场。

成长无捷径,面对“研学热”,家长也要保持“冷思考”。虽说研学是锻炼孩子

独立性的良好方式,但教育和成长无处不在,有意义的假期生活方式有很多种,家长要重视因材施教,避免随着机构的“套路”起舞。理性看待和选择研学游,不要轻信广告宣传,而要仔细核实机构资质、产品内容等信息,选择社会信誉好、有正规运营资质的机构,以及适合孩子的研学项目,防止个人利益受损。

教育无小事。希望学校、相关部门和全社会共同努力,让研学游走上健康发展的快车道,让家长不花冤枉钱、孩子不白费时间、研学机构也赢得市场和口碑,真正实现“研学优”。

画里画外



“静”待佳音

李太斗 作

有一说一

充电难不能成为拦路虎

□ 侯莎莎

随着新能源汽车的日益普及,充电难问题逐渐凸显,成为制约行业发展的瓶颈。近日,有新闻报道指出,在全国多地,新能源汽车车主常常面临充电桩不足、充电设施被占用等困扰。

新能源汽车充电难,原因在于公共充电桩的数量不足且分布不均衡。在城市,虽然充电桩的覆盖情况相对较好,但在高峰时段仍难以满足大量新能源汽车的充电需求;而在乡镇及偏远地区,公共充电桩数量相对较少。此外,充电桩车位被燃油车占用等情况屡见不鲜,这进一步加剧了充电难问题。

安装私人充电桩也是一大难题。很多

车主在安装私人充电桩时常常遭遇各种阻碍,如小区物业不配合、老旧小区缺乏合适的位置等。

如何破解新能源汽车充电难问题?个人以为,政府应加强政策支持,鼓励多方主体投资建设公共充电桩。这不仅包括增加充电桩的数量,还要注重其分布的合理性,加快建设形成城市面状、公路线状、乡村点状布局的充电网络。同时,应规范充电桩的使用和管理,防止燃油车占用充电桩车位。

企业和科研机构应加大技术研发力度,提升充电设施的技术水平。比如,开发更高效的快充技术,缩短充电时间;研究智能充电管理系统,优化充电资源的

分配和利用;探索换电模式,为新能源汽车提供多元化补能方式。

车主和小区物业应积极合作,推动私人充电桩的安装和使用。车主应与物业充分沟通,明确充电桩安装的需求和方案。而物业应从安全角度出发,为车主提供必要的支持和协助。

去年,广州、深圳先后启动“超充之都”“超充之城”建设,广汽集团、比亚迪等龙头企业,也在通过投建充换电站、改进快充技术来破解新能源汽车充电难题,两地的先进经验可为其他地方破解这一难题提供借鉴。相信通过政府、企业和车主的共同努力,在不久的将来,新能源汽车充电将变得更加便捷高效。

□ 辛音

近日,网店店主“米粒麦子妈妈”发现,有买家疑似两次将7双一盒的袜子买下,退货时在盒里仅留下1双。电话沟通无果后,该店主驾车从上海到河南通许县,千里奔袭上门讨说法。据报道,经民警调查和村委会协调,买家表示愿意退还袜子,并承担店主维权损失费3500元。

为了讨回几十元钱,付出几十倍的代价,还不确定结果如何,这番操作划算吗?“纵容一次的后果就是他会更加肆无忌惮。”女店主表示,“我想通过这件事给所有‘羊毛党’上一课。”

此案例中的买家其实比“羊毛党”更为可恨,他并非合理利用规则漏洞占点便宜,而是直接践踏和打破规则。

《网络购买商品七日无理由退货暂行办法》明确要求,消费者退回的商品应当完好,不能实质性地影响其再次销售的可能性。可这名买家实际上恶意侵占了12双袜子。

令很多卖家郁闷的是,类似的恶意消费不在少数。比如,一些线上买家频繁地买了退、退了买,在无购买意图的前提下无偿使用商品。遇到诸如此类情况,商家往往举证困难、有苦难言。七天无理由退货是《消费者权益保护法》的明确规定,可一些消费者滥用这一权益,让商家屡吃哑巴亏。往小了说,涉事商家要吃哑巴亏,要么高成本维权;往大了说,放任“鸡贼”买家薅羊毛,会让退换货制度失灵,既不利于市场公平的维护,也有损营商环境的构建。

治钻空子占便宜的“小人”,不能全靠较真儿店主千里跑腿。平台应参考双方往日交易的信誉记录,查清事实真相,对胡搅蛮缠者予以警示和限制。买卖公平,从来都是针对双方而言。平台要保护消费者的权益,也要保护商家的权益。

能让当事人认错并承诺赔偿,那么多网友站到店家一方,这次千里追袜就是值得的。电商平台和监管部门也应该学学女店主,每一次都这么较真儿,这种不诚信退货行为才会越来越少。据《北京晚报》

千里追袜,不是小题大做