

# 夜校为什么多年之后重新变热？

新华社“新华视点”记者 陈席元 熊翔鹤 杜子璇

夜校,这个具有年代感的名词正回归公众视野。

近来,全国多地夜校火热开启。“开课即满”“一座难求”,上夜校成为不少都市青年下班后的新选项,也成为教育市场的新风口。

## 面向职场人的兴趣班

近来,“90后”庄安愚在手机导航软件上,将“苏州大学北校区工科楼”设置为下班后的新目的地。他报了苏州大学夜校的ChatGPT课程。“我不在乎夜校的结业证书有没有用。能学到知识,肯定比在家刷短视频强。”

“我想给8小时外的自己另一种可能。”古典舞学员袁静是一名“二娃宝妈”,虽然工作和生活的压力很大,她还是尽力争取“属于自己的时间”。

白天上班、晚上“学艺”,已成为一些都市青年的新时尚。

去年8月,江苏省常州市工人文化宫焕新开放。睽违20多年,“职工夜校”再度走进职工市民的生活,12个大类65个班的名额被1191名学员“秒抢”。

今年3月,上海市民艺术夜校春季班放出680门课程,500元12节课,吸引73万人线上抢课,“中医石氏伤科”5秒钟抢完。截至5月,武汉青年夜校已累计开设各类课程228节次,覆盖学员8000余人次。

夜校并非新鲜事物,在我国已有逾百年历史。《北京大学日刊》就有记载,1920年1月18日,该校学生会平民夜校开学,蔡元培专门发表演说。

从建党初期创办工人夜校,提高工人文化程度、唤醒工农革命意识,到新中国成立后大力扫盲、教授生产技术,再到改革开放后鼓励提升学历……在各个历史时期,夜校发挥着不同的教育作用。

江苏青年发展研究基地首席专家陈蕴哲认为,与上世紀的夜校主要满足学历教育需求不同,当下夜校主要提供非学历教育服务。此外,课程不仅限于传统的教育培训,还涵盖艺术、文化等多方面内容。换言之,如今的夜校更像是“成人版的少年宫”“青年人的老年大学”,是面向职场人的兴趣班。

夜校的举办主体大致可分为三类。

一是文化馆、共青团、工会、妇联等公共机构,提供低价甚至免费的公益性夜校课程。二是高校继续教育学院、职业院校,它们长期面向社会开展非学历教育;以江苏为例,169所普通高校中有137所举办高等继续教育,非学历教育年度规模400余万人。三是民办社会培训机构,课程以付费为主,有的初期提供免费或低价体验课,或与公共机构合作提供廉价课程。

## 风潮何以席卷多地？

课程时尚多元、兼具社交属性,是不少夜校吸引年轻人的地方。

探戈舞、街头摄影、手冲咖啡、涂鸦心理学、非遗工艺手作、古琴、识别收集矿石……随着年轻人不断

## 近来,全国多地夜校火热开启



一座难求！

(新华社发)

“解锁”有趣的课程,这些“下班后的小确幸”“‘回血’型夜生活”,让夜校成为打工人的“去班味儿”的绝佳选择。

天津美术学院2021届毕业生石远宇去年底和同学创办了南京“叁野灯”夜校。在他看来,轻松、“反内卷”的学习氛围,是夜校走红的重要原因。

“夜校招生消息发出当天,我就收到了近百个好友申请。”石远宇告诉记者,毕业后,他在少儿美术班、高考艺考班、老年大学都工作过,“夜校不仅价格相对便宜,而且学员来自各行各业,彼此不存在竞争关系,大家出于兴趣爱好聚到一起,也可以拓展职场之外的朋友圈。”

积极学习提振了很多年轻人的精神。“下了班就赶夜校,只有上学的时候才有这种感觉,但比那时候要开心。”“上夜校让我觉得人不再内耗了,之前下班后刷手机只会越来越累,上夜校后感觉气色都变好了。”

价格也是吸引力之一。“不是兴趣班上不起,而是夜校更有性价比。”这句网络流行语解释了夜校受青睐的部分原因。

在北京、上海等一线城市,商业培训机构的课程往往价格不菲,如一节瑜伽小班课要200多元,私教课要500多元。而夜校相对低廉的费用,让更多人愿意为自己的兴趣买单。

记者梳理发现,大多数夜校平均每小时收费在百元以下,且多为30人以内的小班化教学。采访中,“便宜实惠”“性价比高”是不少学

员的集中评价。有学员认为,与动辄数千元、上万元的私教课、兴趣班相比,夜校的举办主体多为公共机构,不必担忧“跑路”风险,消费更放心。

也有人上夜校是为弥补职业能力短板。“人工智能的应用已是大势所趋,要跟上岗位最新需求、克服本领恐慌,就得不断学习。”庄安愚说。

“观察哪些夜校课程火、需求大,可以看出社会上要什么、缺什么,这对高校调整人才培养方案有借鉴意义。让学生在在校期间就储备好相关技能和素养,有助于进一步增强就业创业能力。”南京信息职业技术学院就业指导中心主任韩伟说。

## “夜校热”如何持久

在满足青年学习技能、培养爱好、治愈焦虑、增进社交等多元需求的同时,部分夜校也存在质量、运营等方面的隐忧。

一些公办夜校在运营模式上缺乏可靠支持,面临难以持续的尴尬局面。

中部某市青年夜校由一家社会工作服务中心承担,每周有6节课,每节课约30人。“有的课程成本较高,如一节调酒课就需1500元。”该中心负责人说,属地街道是目前主要的经费来源,“不少年轻人希望我们扩大规模、增加种类,但我们能调动的资源毕竟有限,未来如果一直免费,维持运转也很困难。”

东部某市主城区共青团组织负

责人也坦言,目前他们的夜校仍为公益免费模式,“现在市面上的夜校越来越多,鱼龙混杂,我们对于收不收费很慎重,担心砸了招牌。”此外,一些高校拥有丰富的教育资源,但对办夜校仍持观望态度。

27岁的武汉小伙侯卿(化名)说:“有的夜校课程价格明显偏低,其实是‘试听课’‘福利课’,课上老师大部分时间在推销正价课程。新瓶装旧酒,最终还是卖课、办卡、办会员那一套,体验感很不好。”

受访夜校学员、举办方以及高校学者认为,防止“夜校风”变成“一阵风”,不同举办主体可分类施策,在教学内容、经营模式等方面加强监管提供扶持,多措并举促进夜校健康发展。

“学员最看重的是上课质量。”石远宇认为,教育、市场监管等部门需加强监管,可定期公示夜校机构“白名单”,建立健全学员评课反馈机制,督促夜校机构不断调整课程安排和教学方法,诚信经营。

在陈蕴哲看来,公共机构办夜校需兼顾公益性和持续性,重点把好课程的师资质量关、教务管理关、思想导向关,不宜大包大揽,更不可当“甩手掌柜”,可与国企、民办社会培训机构等合规第三方合作,发挥后者更贴近市场、更为灵活的优势。

共青团南京市鼓楼区委书记于文建议,发挥“夜校+”的平台效应,深度整合区域文旅资源,融入技能提升、健康养生、婚恋交友、就业创业等服务,将夜校带来的青年流量转变为区域发展的青春力量。

(新华社北京6月11日电)

# 近期牛肉价格为何持续下跌？

新华社“新华视点”记者

近期,牛肉价格持续大幅下跌,引发社会广泛关注。国家统计局12日发布的最新数据显示,5月份,牛肉价格同比下降12.9%,价格跌至去年以来新低。

如何看待本轮牛肉价格下跌?未来还会“跌跌不休”吗?“新华视点”记者日前分赴北京、湖南、福建等地,聚焦牛肉价格形势和市场供应,走访有关部门、养殖大户和权威专家,回应社会关切。

## 价格跌至去年以来新低

事实上,早在去年2月,国内牛肉价格就开始走低。国家统计局数据显示,去年2月份,牛肉价格由1月份同比上涨0.9%转为下降1%。自此,牛肉价格“一蹶不振”,同比降幅整体呈逐月扩大之势。

从批发市场看,农业农村部数据显示,截至今年6月11日,全国农产品批发市场牛肉平均价为60.76元/公斤,较今年1月1日的71.46元/公斤下降了15%。

记者实地走访多地商铺、批发市场了解到,牛肉价格大多有不同程度下降,有的地方甚至逼近猪肉价格。

“最近牛肉批发价是近年来最便宜的,每斤在30至32元,比去年同期下降8元左右。”在湖南长沙红星全球农产品批发中心,从事牛肉批发近20年的商户傅圣龙说。

多地商超开展形式多样的促销活动。“年初卖40多元一斤的牛肉,现在降了10元左右。”北京牛街清真食品超市售货员金女士说。

一些商户告诉记者,按照往年市场行情,节假日期间,牛肉价格会小幅上涨,但今年“五一”、端午假期期间,牛肉价格均未抬升。

不过,记者走访也发现,部分高端品牌牛肉价格未出现大幅波动。

“我们卖的是山东鲁西黄牛,肉质较好,市场认可度高,很多客户专门来店里买。”北京鲁润牛羊肉直营店销售员胡先生说,当前客源基本稳定,定价不会受到太大影响。

另外,与动辄超10%的牛肉价格降幅相比,牛肉熟食、牛肉干等包装肉制品价格跌幅相对不明显。安徽的孙先生一直在某电商平台选购牛肉制品,他告诉记者,年初至今,常买的牛肉熟食每斤只降了2元左右,牛肉干价格基本也没变。

对此,业内人士分析指出,出于分摊前期成本、维护品牌形象等方面考虑,包装肉制品价格相对稳定。在一定时期内,商家很少会大幅调整标价,但多会采取促销方式向消费者让利,相应产品价格会有小幅下降。

## 价格缘何走低？

业内人士分析指出,牛肉市场供应充足,叠加牛肉消费整体回落,是本轮牛肉价格走低的主要原因。

一方面,肉牛存栏和进口快速增加,供应相对过剩。

中国农业科学院北京畜牧兽医研究所研究员朱增勇说,2019年以来肉牛存栏持续增长。跟猪肉相比,牛肉价格一般比较坚挺,因看好牛肉消费市场行情,叠加多地出台支持政策,全国很多肉牛养殖户纷纷增加存栏。

截至2023年末,全国牛存栏10509万头,比上年末增加293万头。今年一季度,全国肉牛出栏1199万头,牛肉产量186万吨,同比增长3.6%。

牛肉进口也在增加。海关总署数据显示,今年前4个月,我国进口牛肉100万吨,同比增长22%,其中4月份进口22万吨,同比增长23%。“当前牛肉供应已处于历史同期最高水平。”朱增勇说。

“和国内相比,国外肉牛养殖以草饲为主,具有成本优势,进口白条牛到岸价基本为国内批发价的一半。年初以来,牛肉贸易商看好国内消费需求,签订合同增加,价格相对便宜的进口牛肉大量进入中国市场,对国内肉价形成较大冲击。”朱增勇说。

另一方面,牛肉消费需求不旺,与替代品消费价格下降有关。相对于供给端的快速增长,牛肉消费增速则趋于平缓。有关数据显示,去年全年,中国牛肉消费量为1027万吨,增长4%,增幅处于低位水平。

朱增勇说,今年以来,猪肉、鸡蛋等替代性动物蛋白价格整体处于低位,带动市场消费增加,相应造成牛肉消费需求减少。上半年国产牛肉和进口牛肉消费均有不同程度下降。

价格持续下跌令消费者欢喜,但让不少养殖户感到压力。

黄金龙是湖南省汨罗市桃林寺镇养牛大户,从事规模养殖16年,目前养了36头牛。“整头牛按毛重卖,最近价格是每斤16元,去年同期是20元左右。每头牛出栏重量在1200斤到1400斤不等,跟去年同期比,卖一头牛就要少赚3000至5000元。”

## 未来走势如何？

朱增勇表示,跟去年下半年牛肉供给仍在增加不同,经过不断消化,当前可供屠宰的活牛小幅缩减,下半年牛肉供应面有望收窄。此外,按照往年惯例,秋冬季属于牛肉消费旺季,下半年消费有望实现季节性增长。

“尤其要看到替代品猪肉价格持续反弹,5月份,猪肉价格环比上涨1.1%,同比上涨4.6%,涨幅较上月扩大。当前,生猪供应过剩局面基本得到扭转,下半年全国猪价将进入季节性上涨通道,这将有助于刺激牛肉消费需求,给牛肉价格带来一定程度的提振作用。”朱增勇说,但综合来看,下半年牛肉供给仍将处在高位,牛肉价格重新进入上涨通道或许还需要一段时间。

中国价格协会副会长许光建建议,有关部门应进一步加强生产和市场监测,及时发布预警信息,引导养殖户合理调整生产结构,同时采取措施加快推动行业转型升级,提高行业应对风险的能力,防止牛肉价格过度波动。

“县里正在研究起草全产业链优化支持政策,从减免进驻租金、鼓励牧草加工、贴息贷款等方面扶持肉牛产业发展,帮助养殖户早日摆脱亏本困境。”福建省诏安县畜牧技术服务站站长李益彬说。

“从长远来看,规模化和产业化是肉牛养殖业发展的重要方向。当前,要进一步调整优化产业结构,提高规模化养殖水平和养殖效益。”许光建说。(记者魏玉坤、韩佳诺、周楠、吴剑锋)

(新华社北京6月12日电)

## “晒”出来的大市场！

# 防晒衣里有“流量密码”

新华社记者 张欣欣 张晓洁

炎炎夏季,防晒衣是很多人的心头好。

云朵凉感、原纱防晒等一众概念走俏市场;从头到脚,从连帽、斗篷等款式到多巴胺配色,防晒穿搭成为夏日潮流。

防晒衣火了,这个产业有多大?艾瑞咨询联合相关品牌发布的数据显示,2023年我国防晒服配市场规模达到742亿元,预计2026年将达958亿元,防晒衣占比将超50%。

消费升级,供给“进阶”、科技赋能……“晒”出来的大市场里,有“流量密码”。

有需求,才有商机——

由“皮肤风衣”发展而来的防晒衣,之所以火爆市场,和防晒需求上升紧密相关。

一方面,大众防晒意识强了。“防晒抗初老”“全年防晒”等话题在社交平台上盛行,不仅有流量,也带

火了防晒用品、防晒穿搭,不仅女士防晒,儿童、男士防晒也成为市场新增长点。

另一方面,户外生活方式火了。登山露营、亲子出行、徒步骑行……随着人们越来越多地走向户外,防晒衣有了更丰富的应用场景。满足多样化需求的新型防晒产品不断涌现,融合时尚元素也成为防晒服饰的“加分项”。

五一前两周,京东平台儿童防晒衣、户外防晒衣成交额环比增长超100%,男士防晒衣、时尚防晒衣成交额环比增长超80%。

不止是服装,“防晒腮红口罩”“冰袖”“脸基尼”等也销量剧增。防晒产品正打破单一季节限制和固化标签,在审美和社交属性方面提供更多价值。

从头到脚“捂”起来,防晒衣也讲科技——

随着先进技术“织”入一丝一

布,“千丝万缕”正走向“千变万化”。

比如,相比之前的涂层防晒,近期流行的原纱防晒就是在服装的源头——纱线中加入了防晒因子,制作成面料。这种工艺的加持,既保持了防晒效果,也更加透气舒适。

中国纺织工业联合会有关负责人表示,防晒衣卖的不仅是产品,也是功能,还要主打“科技内核”。不仅防晒,凉感、轻薄、透气、时尚同样是研发的主要方向。

这是材料的变化:凉感面料通过纤维材料组合、加工制造技术等,实现穿着干爽清凉;绿色环保的竹纤维和抗皱性强的聚酯纤维织在一起,更加透气吸湿、抗菌防皱……

这有制造的变迁:不少品牌在网络上生成3D数字化服装,缩短市场反馈周期,提升开发“爆款”的效

率;通过工业互联网,服装、面料拥有“身份证”,柔性生产更普及……

防止以次充好,要在真防晒上下功夫——

市场快速增长,防晒衣品种也是纷繁复杂。有些用概念炒噱头,有些虚标功能,有些打“擦边球”,单衣、外套都当防晒衣。一些消费者也反映,是否真防晒,有时也“傻傻分不清”。

产品好不好,消费者用脚投票。做到真防晒、满足真需求,防晒衣才能从“网红”到“长红”。

这其中,相关部门要进一步完善防晒产品标准体系和检测体系,加强监管;商家要树立诚信经营意识,做好产品;企业也要不断创新,创造高品质供给,回应多样化需求。

用供给“晋级”满足消费升级,“防晒经济”才能健康成长。人们期待着,未来能有更多美“布”胜收,在炎炎夏日,来个清爽出行。

(新华社北京6月11日电)

## 助力求职就业



人力资源社会保障部6月11日宣布实施2024年百日千万招聘专项行动,利用100天时间集中为高校毕业生等提供超千万就业岗位,助力劳动者求职就业。

(新华社发)