

2021年07月14日 星期三
责编:王鸿
美编:刘昭彤
校对:袁一平

2021金秋助学 哪些学生可申报?

一、资助对象:具有我市户籍,在我市就读普通高中(或中职学校)考取大学的家庭经济困难学生,或在我市务工一年以上的家庭经济困难外来人员子女。

二、符合下列条件之一的可以申请资助:

1. 孤儿,事实无人抚养儿童,烈士子女,优抚家庭子女;
2. 城乡低保户子女;
3. 防返贫监测家庭子女;
4. 家庭困难职工子女(要求加入工会组织);家庭困难的进城务工人员子女(要求与企业签订一年以上正式劳动合同);新经济、新业态形势下的八大群体困难职工家庭子女,即使没有成立工会组织的也可以申报(包括货车司机、快递员、护工护理员、家政服务员、商场信息员、网约送餐员、房产中介、保安员);

5. 因家庭主要成员患重大疾病或家庭遭遇重大意外等原因造成特别困难的家庭子女;

6. 家庭经济困难的残疾学生或经济困难的残疾人家庭子女;

7. 外地来我市务工的家庭经济困难人员子女(其父或母务工时间要满一年以上,且须签订劳动合同);

8. 其他有关政策明确规定需要给予特殊救助的学生。

在同等条件下,优先考虑孤儿、事实无人抚养儿童、烈士子女、优抚家庭子女、残疾学生。

三、资助标准:家庭一般困难的学生,一次性资助5000元;家庭特别困难的学生,每年资助5000元,至大学毕业;孤儿、事实无人抚养儿童一次性资助一万元。

四、如何申报?

由学生本人向就读学校申请,填报《2021年株洲市困难家庭大一新生资助申请表》、《株洲市普通高中家庭经济困难程度调查表》;并根据《2021年株洲市困难大一新生资助申报材料清单》提供相关证明材料的原件及复印件。(填写的具体要求及相关表格下载,详见掌上株洲、株洲新闻网、知株微微信公众号、株洲晚报微信公众号)(7月20日前)



▲2021“大爱株洲·金秋助学”活动组委会第一次会议现场。实习生/郭志丕 摄

不让一个大学生因贫困而失学! 2021“大爱株洲·金秋助学”活动组委会昨成立

本报讯(株洲晚报融媒体记者/郑伟青 实习生/郭志丕)昨天上午,2021“大爱株洲·金秋助学”活动组委会第一次会议决定,将集社会各界的爱心力量,帮助今年考上大学的贫困大一新生迈进大学校门。

市教育局学生资助办主任罗荣华介绍,2020年度金秋助学,从筹备到活动结束,历时3个月,共募资401.5万元,分两批发放助学金382万元,资助贫困学生764人。今年,助学工作从5月份就已经开始筹备,县区学校的贫困生申报工作正在进行中。

会议决定成立株洲市“大爱株洲·金秋助学”活动组委会。市委副书记胡长春担任组长,市人大常委会主任、市总工会主席朱振湘,副市长杨胜跃担任副组长。市总工会、市慈善总会、市教育基金会、市教育局、市财政局、市民政局、市乡村振兴局、团市委、中国航发南方工业有限公司、市红十字会、株洲小风唐教育扶贫基金会、市关工委、株洲晚报等14家单位为会员单位。在昨天的会议上,各主办单位就助学工作各抒己见,但一致表示将尽力参与筹款,确保应助尽助,不让一个大学生因贫困而失学!

副组长朱振湘在分享他本人两次助学经历后表示,助学工作,意义重大,不让一个大学生因贫困失学!这是党和政府的庄严承诺。各主办单位一定要统一思想,精心组织,建立长效机制,要当好二传手,在三方面形成合力:一是筹集资金要形成合力,要广泛动员,让社会各界都来参与,比如可以开展微信众筹的形式来筹集款项;二要在工作上形成合力,统一部署,分类实施;三要在宣传上形成合力,充分利用各媒体、各个宣传平台的作用,让助学工作家喻户晓。

本报15年筹资754万元 资助学生1785人

今年是株洲晚报助学的第16年。

2002年8月7日,晚报以《架起爱心桥 牵手贫困生》为题,在头版头条刊出牵手贫困生的第一篇报道,历时十余年的金秋助学拉开帷幕。

从2011年开始,活动升级为“大爱株洲·金秋助学——牵手贫困生”大型公益活动,由市委宣传部长牵头,市教育局、市总工会、市慈善总会、株洲晚报等14个单位联合主办,直至今日。

过去的15年里,株洲晚报一家累计筹款754万元,资助贫困学生1785人。

株洲晚报为株洲日报社旗下媒体之一。今年的金秋助学,株洲日报社将发挥全媒体优势,在知株侠、株洲晚报微信公众号、株洲新闻网、掌上株洲等新媒体上进行广泛宣传发动,将金秋助学工作做得更出彩!

为此,晚报在此发出呼吁:让我们以爱的名义,一起来牵手贫困生,助他们顺利迈入大学校门。

株洲晚报金秋助学回顾(一)

2002年,助学第一届,筹款14万元,资助55名贫困学子。

2002年8月7日,株洲晚报《架起爱心桥 牵手贫困生》助学活动启动,8月26日举行见面会,活动结束。当年,20个爱心单位、17名爱心人士真情牵手55名贫困学子(包括大、中、小学生),总助资金额14万元。

这一年,唐人神集团慷慨捐助4.8万元,集团董事长陶一山亲自为12名贫困大学生各发放助学金4000元。

湘银房地产公司捐款2.51万元,公司总经理齐建湘现场“认亲”4名本科生、7名中学生、7名小学生。

另外,捐款4000元以上的单

位和个人还有:株洲百货大楼、醴陵建设集团分别捐款8000元,各资助两名大一新生。醴陵吴再德先生捐助一名贫困生8000元,汇仙楼酒店沈素芳女士资助一名贫困生6800元,醴陵爱心实业有限公司、国泰君安证券营业部、荷塘区国税局、伊丽莎婚纱摄影楼彭小员各捐款4000元。



▲2020'株洲晚报金秋助学见面会,协办单位——市烟草局(公司)代表为贫困生发放助学金。(资料图)记者/刘震 摄

爱心捐赠电话:28829110;
手机:13873320022(微信同号)。
捐赠银行账号:开户单位,株洲晚报志愿者联合会;
开户行,中国银行黄河路支行;
开户账号:584674810292。

2021年07月14日 星期三
责编:肖星平
美编:陈春艳
校对:曹永亮

从小众爱好渐渐步入大众视野 靠天吃饭的“露营热”能走多远



▲网络供图

3年前的一个夜晚,在互联网行业工作的95后男生碳化松果和朋友到上海郊外的沙滩上体验了一次露营。深夜时分,他独自坐在篝火旁,看着帐篷上方的煤油灯在海风的吹拂下轻轻晃动,感到周围的一切都静了下来。

现在,周末骑着摩托车去露营,已成为碳化松果日常生活的一部分,每个月他都至少要露营两次。近两年来他注意到,体验这项户外活动的人越来越多了。

露营话题在社交媒体上的火爆,也在侧面印证着碳化松果的发现。截至今年6月30日,在社交平台小红书上搜索“露营”,与之相关的笔记已超过29万篇,涉及露营地选择、露营装备品牌、露营玩法等多个方面。

当露营从小众爱好渐渐步入大众视野,新的市场需求也在酝酿之中。

在露营中发现不一样的自己

作为一名露营Up主,碳化松果喜欢与人分享自己的露营心得,但他也非常注重隐私,在视频里戴着头盔出现,不公开真实身份。一个人露营,是他为自己选择的一种解压方式。

“我喜欢独自到山间或是海边的露营地,大脑放空,慢慢就会全身心放松下来”。在碳化松果看来,接触自然、自在随性,是露营文化的精髓所在。在露营地的选择上,他更倾向于具备饮水、网络、厕所等基本设施的收费营地。

80后媒体从业者Van,则从

家庭露营的角度探索出了更多“玩法”。“露营可以包容的场景很多,从搭营、准备食材、做饭,到手工、运动、交友,基本上所有家庭成员都能在露营中找到适合自己的放松方式。”平时很少下厨的Van在露营地“解锁”了户外做饭技能,“在露营中,我们期待能够发现不一样的自己”。

Van的儿子今年上小学一年级,Van和家人会在露营中搭配不同的亲子活动。“我比较中意有野趣、人工设施较为克制的营地,也带着孩子试过钓鱼、桨板、冲

浪、徒步、岩洞探索等项目,但我认为露营带给他的更多是一种潜移默化影响,比如家庭成员在户外是如何协作的,与其他小朋友社交要注意什么,要如何处理负面情绪,等等。”Van说。露营次数多了,Van常以“冯Van记”的名字在社交平台上更新露营笔记。

在Van和碳化松果看来,露营作为户外活动,对露营者户外知识储备以及装备的要求都比较高,存在一定的门槛,“新人可以先参加‘拎包入住式’露营,看看能否适应户外过夜”。

“拎包入住”的创业灵感

2020年之前,朱显是一家出境游公司的创始人,小云和丈夫在泰国经营面向国内游客的户外婚纱摄影工作室。

一场疫情,朱显和小云的公司都按下了“暂停键”,露营恰在这个时候进入了他们的视线。“疫情发生以来,人们更愿意在空间开阔的自然场景里游玩,在这样的心理下,露营既连接自然,又有一定的私密性,热度也跟着上升了。”朱显说。

一次偶然的契机,小云来到广东省惠州市盐洲岛。早已“入坑”露营的她,一眼相中了盐洲岛被山海包围的原生态环境,立马租下一个民居,逐步改建为小白屋营地。营地帐篷区最多可以容纳30个营位,其中一半可以“拎

包入住”,另一半则为自带帐篷的营友准备。“如果来的客人不习惯睡帐篷,我们还有两间民宿房。”小云说。

小云注重营地的“小而美”,朱显的露营地则更具商业性和规模化特点。

在与家人自驾露营的过程中,朱显按照社交平台上的热门推荐,一路购置了露营装备,大到帐篷、睡袋,小到驱蚊水、压缩毛巾,粗略数数,竟有近百种。一长串的露营装备清单让朱显看到了这个产业的潜力。

“为体验一次露营,会有多少人愿意购置这么多装备?如果降低门槛,提前配备了这些装备,让‘拎包入住’成为可能,又有多少人愿意来尝试?”朱显说。

露营会不会是“一阵风”

企查查数据显示,目前国内共有2.1万家露营地相关企业,2020年是相关企业注册量的爆发期,全年注册量为7933家,同比增长331.6%,今年前5个月注册量为6941家,同比增长了286.5%。

市场火热,可露营地运营面临的问题也不少。

“露营地的维护是一项长期工作,细节要做到位。此前我们在广东清远一处营地露营时遇上了暴雨,一棵大树就倒在离帐篷不到4米的地方,真的很危险。复盘原因,应与2020年疫情后营地空置、管理者没有坚持去检查有关。”Van说。

露营地的运营情况还受季节、天气等各种户外因素的影响。“露营也算是靠天吃饭,天气一变,季节一换,露营就不好开展了,我们在全国各地设置露营地,也是考虑到这个原因。”朱显说。

小云的惠州小白屋营地受当地旱情和疫情影响,开业以来收益寥寥,“这是之前没有想到的,这个行业就是充满了各种不确定性”。为了提高收入,小云计划在露营地增加商业摄影、滑板体验课程、夏令营等服务。

朱显也在带着团队探索更多“露营+”的玩法,“我们在尝试与更多本地景点融合,比如近期在与河北崇礼大舞滑雪场合作产品,客人可以先在大舞小镇住一晚,第二天再去露营地搭帐篷、烤篝火,体验更丰富”。

与露营几乎同期在社交媒体上“爆红”的野餐,如今已无太多声音,露营会不会也是“一阵风”?

在Van看来,这是一个大浪淘沙的过程,“流行什么,大家就会一窝蜂去做什么,但热潮之后能留下来的,都是在商业性或专业性上有过人之处”。露营在国内还处于初创期,未来的路还很长”。

朱显认为,“未来由露营出发还会出现哪些新的趋势,现在也难以预判,我们只能一步步跟着年轻人的需求去迭代产品,毕竟,‘一招鲜’的时代早就过去了”。

(据中国青年报)