

“托幼一体化”让幼有所育、不负所“托”

■ 本报记者 朱婉菁 颜靖尧 盛轲

随着社会的发展,双职工家庭成为主流,婴幼儿照护问题日益凸显。为更好满足市民对托育服务的需求,近年来,宿迁市不断推进“托幼一体化”的探索,积极拓展“托幼一体化”资源,如今,忙碌在职场上的家长们有了更多托育选择。近日,记者走访宿迁市区多家幼儿园,感受“托幼一体化”如何破解“带娃焦虑”。

“小小班”破解“带娃难”

9月8日上午,在宿城区楚苑幼儿园的托班教室,不时传来孩子的欢笑声。“我们来找一下‘小马’在哪里,好不好?”教师于可欣轻声引导,手把手带着孩子拼拼图。教室内建筑区、美工区、角色扮演区等区域布置合理,粉色的墙面搭配柔软的地垫营造出温馨的氛围。

据了解,宿城区楚苑幼儿园是由宿城区教育局举办、宿迁市实小幼教集团领办的公办幼儿园。本学期,该园首次开设了1个托班,共招收了18名婴幼儿。“我们充分考虑托班孩子身体、认知等特点,在硬件改造、玩教具添置等方面进行针对性规划与建设。班级采用‘两教一保’的师资配置,关注婴幼儿的饮食、午睡、活动等,帮助婴幼儿逐步适应集体生活。在课程设计上,托班同样拥有独立的课程体系。”宿迁市实小幼教集团党支部书记、园长潘红介绍。

随后,记者来到宿城区文瀚府幼儿园,只见托班教室门前,不少家长在此等候,准备接孩子放学。“孩子上托班一周了,我们上班没时间带,这里有专业老师照顾,还有小伙伴一起玩,比在家好太多了。”家长王梦晗笑着说道。

宿城区文瀚府幼儿园园长吴

丹介绍,该园由宿城区教育局举办、宿城区机关幼教集团领办,是一所公办幼儿园。“本学期我们开设了1个托班,目前,20名婴幼儿顺利入园。我们提前完成托育改造工作,增设运动场、添置玩教具等设施,从第一周入园情况来看,孩子们已经逐渐适应了新的环境。为满足更多家长的托育需求,我们计划在现有1个托班的基础上,再增设1个托班。”吴丹说。

今年,宿城区出台《宿城区推进普惠幼儿园“托幼一体化”工作实施方案》,投入270万元,用于公办幼儿园“适托化”改造。目前,宿城区楚苑幼儿园、宿城区文瀚府幼儿园等18所公办幼儿园开设了托班,增加公办托位400个,有效解决了“入托难”的问题,更好地回应社会需求。

“我们支持鼓励有条件的幼儿园开设托班,探索‘托幼一体化’的办园模式,延伸服务2岁至3岁的婴幼儿。下一步,我们将以减轻家庭养育负担为核心,统筹优化教育资源,聚焦提升服务水平,建构‘托幼一体化’课程,配优专业化队伍,提供有质量的托育服务,为建设生育友好型社会贡献教育力量。”宿城区委教育工委委员、幼教中心主任马永红说。



“托幼一体化”助力孩子开心成长

9月8日,记者走进宿豫区机关幼儿园,只见该园的广场上,孩子们正在各类游戏设施上玩耍,在老师的引导下,他们相互配合,完成各种游戏挑战,欢声笑语不绝于耳。在一间教室里记者看到,10余名年纪更小些的孩子,正在老师的带领下列着积木。

“我们幼儿园可对2岁至3岁的幼儿提供托育服务,目前已经形成了‘2岁至6岁托幼一体化管理模式’,托育服务主要突出‘医育结合,科学照护’特色,为婴幼儿提供营养探索、习惯养成、语言表达、社会交往、感官认知、身体运动等方面启蒙内容,助力婴幼儿健康、快乐成长。”宿豫区机关幼儿园园长王小兰介绍。

生活料理台、辅食制作台、幼儿保健台……记者在现场看到,该园配备了完善的基础设施,孩子们的房间还铺设了防止幼儿磕碰的保护材料,小朋友面前的桌子上各类玩具一应俱全。“我和爱人平时

上忙忙,孩子没人照顾,把他送到专业的幼儿园托育,我们很放心。”家住宿豫区的赵女士说。

据了解,在宿豫区,能够开展托育服务的幼儿园不止宿豫区机关幼儿园一家,宿豫区筹措600多万元专项经费,用于托育环境改造、保教用具添置、生活物品采购、师资培训、托育宣传等工作,宿豫区恒山路幼儿园、宿豫区庐山路幼儿园、宿豫区黄浦江路幼儿园等开设了托育班,为辖区2岁至3岁的孩子提供托育服务,深受家长认可。

“目前,宿豫区部分幼儿园开设的托育班非常受欢迎,接下来,我们将继续组织幼儿园园长到外地学习办班经验,不断提升托育服务质量。同时,在现有基础上增设更多符合条件的‘托幼一体化’幼儿园,通过不断完善服务标准,强化师资培训,更好地满足更多家庭对婴幼儿照护的需求。”宿豫区教育局副局长张明敏表示。

多措并举打造“托幼一体化”普惠托育服务体系

近年来,宿迁市积极回应群众对普惠托育服务的新期待,加快建立普惠的托育服务体系,通过扩大托育服务供给,提升托育质量水平、降低托育服务费用,为家庭真正“托底”。

记者从宿迁市教育局了解到,2025年,宿迁市紧扣统筹配置学前教育资源目标,聚焦2岁至3岁婴幼儿托育需求,纵深推进幼儿园“适托化”改造,全面启动“全市改造提升102所普惠托育幼儿园”工程,该工程完成后,预计增加托位2000余个。普惠性幼儿园托育收费基本参照小班保教费标准,或在

此基础上上浮10%。

“我们落实双月报制度,定期跟踪项目实施进度,目前102所幼儿园均能按序时进度推进改造任务。构建‘南北共建配套、地方财政保障’多元筹资机制,预计项目总投资约2000万元,重点用于托班教室改造、园舍设施设备升级等。同时,在2025年幼儿园招生方案中,明确鼓励有条件的幼儿园面向2岁至3岁婴幼儿提供托育服务,到今年年底,各地提供普惠托育服务的幼儿园需占辖区幼儿园总数的40%以上。”宿迁市教育局相关负责人介绍。



市井街巷里的“热辣滚烫”

■ 本报记者 朱婉菁

9月13日傍晚,位于宿城区古城街道的府前市集热闹非凡,一些美食摊位香气四溢,吸引着市民驻足品尝。在府前市集,有一家名为“老巷麻辣烫”的小店,成为不少食客心中的“宝藏店铺”。

记者走进店内,简约的装修风格和木质桌椅营造出温馨的用餐氛围。尽管店铺面积紧凑,但店内布置得井井有条,不少食客在大快朵颐。“您的麻辣烫好了,小心烫。”店主刘超将一碗热气腾腾的麻辣烫端到食客的面前,轻声提醒。

今年35岁的刘超已在小吃行业摸爬滚打多年,积累了丰富的餐饮经营经验。后来,一次偶然的机会,他接触到麻辣烫加盟项目,与爱人一同经营的过程中,不仅摸清了麻

辣烫的运营模式,更坚定了开一家属于自己的麻辣烫店的想法。“2023年,我和爱人商量后,决定放手一搏,打造一家有自己特色的麻辣烫店。”刘超说,这个决定并非一时冲动,而是他深思熟虑后的决定。

为了寻找合适的店面,刘超耗费了数月的时间。“当时,我对店面的要求很明确,一方面不想投资过大,要控制成本;另一方面,人流量必须有保障,毕竟餐饮行业,客流是关键。”刘超说,那段时间,他每天穿梭在城市的街街小巷,对比不同地段的租金、人流量等,最终在府前市集找到了一处满意的店面。

接手店铺后,刘超和爱人亲力亲为,精心打理。“当时起店名想了很久,因为府前市集有不少街巷,我和爱人商量后,决定店名就叫‘老巷’,希望这个店名让大家觉得亲

切。我们还希望顾客来店里,不仅能吃到美味的麻辣烫,还能有好的用餐体验,所以从店内的装修布置到餐具的挑选,每一个细节我们都力求做到最好。”刘超笑着说。

刘超告诉记者,为了保证食材的新鲜与品质,店里所有的菜品都由他和爱人亲自采购,每天天不亮,他们就会前往农贸市场,挑选新鲜的蔬菜、肉类、豆制品等。如今,店内的菜品种类近百种,涵盖了各种时令蔬菜、肉类、海鲜等,能满足不同食客的口味需求。

值得一提的是,刘超还将擀面皮加入麻辣烫中,这一独特的搭配成了店里的“招牌特色”。“之前在经营小吃时,发现很多人喜欢吃擀面皮,我就想着能不能把它和麻辣烫结合起来,没想到试了之后,效果特别好。”刘超介绍,煮过的擀面皮吸

收了麻辣烫的汤汁,口感筋道,受到不少顾客喜爱。

凭借着新鲜的食材、丰富的菜品、贴心的服务,刘超的店铺开业没多久,就积累了一大批顾客,他们不仅自己常来,还会主动向身边的朋友、同事推荐,为小店免费“打广告”。“很多老顾客像朋友一样,经常会给我们提一些建议,我们也会根据他们的反馈不断改进。”刘超说,顾客的认可与支持,是他坚持下去的最大动力。

对于未来,刘超有着清晰的规划。他表示,接下来会继续坚守品质,不断优化菜品和服务,努力提升顾客的用餐体验,同时也会考虑推出更多新的特色菜品,吸引更多食客。“我和爱人最大的心愿,就是把这家店经营得越来越好,也让我们的日子越过越红火!”刘超笑着说。



9月15日,在泗阳县龙池芡实种植专业合作社,种植户正在采收成熟的芡实,现场一派繁忙景象。

近年来,泗阳县李口镇充分利用水塘、洼地水面资源种植芡实、莲藕等水生经济作物,并通过电商平台将芡实销往各地,带动农户增收致富。

本报记者 郑明高 摄

“中秋”临近忙“备战” “金蟹”满塘迎丰收



本报记者 臧子青 姜飞雪
通讯员 程 虎

随着中秋节日益临近,宿城区霸王蟹养殖示范产业园内的景象愈发忙碌。9月14日一早,在宿城区中扬镇的霸王蟹养殖水域里,养殖户们划着小船穿梭其间,加紧清理水草、查看蟹情。47岁的养殖户周云清手持刚捕捞的霸王蟹,向记者展示着这份即将在中秋节餐桌上“亮相”的“致富密码”。

“眼看中秋节就要到了,大家都在跟时间赛跑,就为了让新鲜肥美的霸王蟹准时端上消费者的餐桌!”周云清笑着亮出手中的螃蟹,外壳青亮,蟹爪粗壮。有着20多年养蟹经验的他,从事霸王蟹养殖已是第二个年头。今年他养殖了700多亩霸王蟹,每亩投放蟹苗2000多只。“按以往55%左右的成活率算,每亩成蟹产量最低能有350斤,高的能到400多斤,且母蟹占比居多,普遍规格是3两至4两,刚好能赶上中秋节旺季。”周云清高兴地说。

不过,今年的气候条件给螃蟹生长带来了小插曲,也让中秋节供应的筹备更显紧张。“原本想着今年有闰月,或许能让螃蟹早上市,赶上中秋节前的销售热潮,结果一段高温天气耽误了脱壳,上市时间整体推后了。”周云清说,目前螃蟹硬度已有7成,母蟹还有10天左右可陆续上市,届时膏肥味美,正好赶上风味最佳的时期。

中秋节临近,品质与供应“两手抓”成为螃蟹养殖的核心任务。“现在在每天的的核心工作就是清理水草,必须一周内全部完成!”周云清指着水面忙碌的身影说,养殖前期用水草净化水质、为螃蟹脱壳提供隐蔽环境,但临近中秋节,螃蟹进入生长

关键期,过多水草会导致水体溶氧不足,影响螃蟹品质。现场负责水草清理的养殖户马夫强补充道:“现在要把多余的水草去除,让螃蟹长得更肥,能卖个好价钱。”除了水草清理,蟹塘还通过回水增肥保证水体藻类丰富,同时大批投喂螺蛳,并混合投喂玉米、小鱼等饲料,给螃蟹“加餐”补营养,全力提升“中秋蟹”的品质。

记者了解到,今年中秋节,周云清将首次试水电商直播,为“中秋蟹”开辟新销路。“中秋节是吃蟹旺季,大家都喜欢买新鲜的,我们计划和一些优质主播合作,通过线上平台卖蟹,当天发货,第二天就能到消费者手上,保证中秋节能吃上最新鲜的霸王蟹。”周云清说,以往螃蟹多靠周边零售和对外批发,后来他了解到电商渠道也能很快触达消费者,因此他特别看好这次直播卖蟹的前景。

对于诸多消费者关心的选蟹技巧,周云清也倾囊相授,他说:“买蟹的时候,先看壳,青壳白底说明水质好,肚脐有杂色就不行;再看爪,得是‘钢筋腿’,有弹簧感的说明不够老;最后看脐下,有红黄痕迹的,品质肯定差不了,这样选出来的螃蟹,吃着才放心。”

“中秋节前后是螃蟹销售的黄金期,也是攒口碑的关键时候,发出去的货,必须是最好的品质。”周云清反复说,口碑坏了,不仅今年中秋节受影响,后续销售也难办。目前,养殖户们一边照料即将成熟的螃蟹,一边为中秋节销售旺季做足准备。随着中秋节临近,这群与水为伴、与蟹相守的养蟹人,正用科学的养殖理念和创新的销售模式,不仅让霸王蟹从“水中珍品”变成中秋节餐桌上的“抢手货”,更成为带动乡村振兴的“金疙瘩”。

双沟镇:传统非遗“唱响”百姓生活

本报讯(记者 钟巧 通讯员 李楚妍)近日,泗洪县双沟镇成功举办以“弘扬传统文化”为主题的群众文艺演出,为群众带来一场精彩纷呈的视听盛宴,让非遗文化深入人心。

演出中,《锣鼓》《钱杆舞》《渔鼓舞》等由居民自编自演的节目接连亮相。铿锵的鼓点、优美的舞姿,充分展现了传统民俗文化的独特魅力。《小白杨》歌曲演唱与广场舞表演更贴近日常生活,整场演出既富有文化底蕴,又极具生活气息。

“这次演出宣传了我们地方文化,有歌有舞有锣鼓,大家看得特别高兴。现在生活越来越好,文艺活动不仅丰富了大家的业余生活,也有益于身心健康。”双沟镇雪二新村社区居民毛守抗欣喜地表示。

今年以来,双沟镇积极搭建“百姓大舞台”,广泛开展形式多样的文艺演出,活动惠及全镇各年龄段群

体。通过非遗展演、民俗体验等项目,该镇不断激发基层文化活力,培育文艺骨干,推动文化惠民从“送文化”到“种文化”的转变。同时,该镇结合传统节庆和庙会活动,推出“民俗表演+商品展销+美食体验”的融合模式,实现非遗传播与文旅增收的双赢。

如今在双沟镇,传统文化正以更鲜活、更温暖的方式融入百姓日常生活,非遗已成为可触摸、可感受、可参与的文化体验。一场场接地气、聚人气的文化活动,不仅营造出文明和谐的乡村氛围,也为乡村振兴注入源源不断的文化动力。

据悉,双沟镇将进一步拓展文化服务内涵,创新传承方式,推动传统文化在现代生活中绽放新光彩,切实增强群众的文化获得感与幸福感。

年销售额有望突破5000万元。

汇胜新材料工人丁剑波感慨:“以前的铁皮厂房破旧不堪,污水横流,满地垃圾。现在不仅工作环境改善了,收入也比以前大幅提升。”

“回顾三次创业,随着理念的持续更新、眼界的不断拓展,路也越走越宽。”苗宗仁表示,下一步,公司将进一步拓展欧洲市场,并计划从亚马逊单一平台向TikTok、Temu等多平台发展。

苗宗仁的故事并非孤例。目前,绿色发展理念在耿车镇深入人心。全镇近5000人从事电商行业,电子商务年销售额突破80亿元,农村居民人均可支配收入达4万元。越来越多的耿车人,在绿水青山中掘出了“金山银山”。

尤其值得一提的是,耿车镇电商(含跨境电商)的火热发展景象,只是宿迁推动特色产业跨境出海缩影。近年来,宿迁从政策、金融、人才、供需对接等方面,构建了跨境电商发展的良好生态,出台《宿迁市电子商务产业发展条例》《促进跨境电商高质量发展行动方案》等政策,累计兑现奖补资金3000余万元。2024年,全市实现跨境电商交易额35.5亿元,同比增长27%。

(上接1版)

“在宿迁各级党委和政府的引导、支持下,我们很快成立汇胜新材料,凭借多年技术积累,设计生产高品质花盆。”苗宗仁说,企业先是设立代销点,后又尝试电商销售,不断拓展销售渠道,生意倒也做得红红火火。

2023年,苗宗仁发现,不少客户从公司进货后,通过亚马逊等海外平台对外销售,赚取高额差价,这让他看到了跨境贸易的巨大潜力。

“批发利润只有5%左右,而自己做跨境电商零售,利润能达到20%。”苗宗仁说,当时,新材料花盆国内市场已基本饱和,虽然公司持续迭代升级产品,但销量一直没有突破,反而呈现下滑趋势。

在这种情况下,苗宗仁果断开始第三次创业,组建外贸部,针对不同国家的市场需求开展产品研发和个性化定制。

“我们与青岛大学开展合作,共同研发拥有自主知识产权的塑料花盆,开发个性化新产品,并组织员工参加培训,突破外贸技术瓶颈,迅速推动产品出海。”汇胜新材料外贸部负责人侯永利表示,公司产品已从单一花盆生产拓展到全系列园艺用品,款式超200种,拥有20多项专利,今