

大学本科教学评估的是是非非



资料图片

核心提示

于2003年启动的高校本科教学评估,旨在提高我国高等教育水平。但在采访中却发现,这项工作良好的评估工作,由于各校在迎评中准备工作竞相攀比拔高,被指存在形式主义之弊。

近年来,在高等教育界,关于高校本科教学评估的争议从来没有停止过。那么,到底是本科教学评估体系出了问题?还是学校“迎评”环节藏有太多猫腻?本科教学评估怎样才能正本清源,回归其良好的主旨?

“如临大敌”的评估

说起今年迎来的本科教学评估,山东一省属高校的老任老师用“如临大敌”来形容。为迎

接评估,他和同事们加班加点,“工作多得做不完”。学校早早地成立了“评建办”,设立了评估倒计时牌,除了组织各部门进行自评以外,还在正式评估前,请来教育管理部门专家和评估组成员进行预评估。“预评估阶段全校犹如进入‘战备状态’,教职工紧张得喘不上气来,连走廊里的灯泡都不允许有一个不亮。”任老师对记者说。

记者了解到,这种细致到每一个角落的“迎评”准备并不是偶然存在。另一所高校的英语老师告诉记者,自己所在的学校明年将迎来评估,学校“迎评”手册每人一本,要求每个老师对学校办学思路、办学特色等倒背如流,最重要的任务是改卷子、改论文、改教案。按照评估要求,要把三年内的卷子重新修改一遍,有的只能找学生重新抄写。“这项工作费时费力,苦不堪言。”这位老师说。

一名多次参加评估的大学教授对此深有感触。他告诉记者,有一次他在某一医学院抽查了100份本科生的卷子,这些卷子字迹不同,答案却完全一样,一看就是不同的人对着同一份答案抄的,有的甚至把“静脉曲张”这样的专业术语抄成了“静脉曲张”。

“本科教学评估远离了其初衷。”这名不愿透露姓名的评估组专家说,最突出的表现是学校接待过度,铺张浪费。专家组成员刚下飞机,学校领导就在停机坪等候了;到了学校,师生列队夹道欢迎;有的省长还亲自出面

接待。有的学校给评估组成员每人安排一个陪护人员,提供无微不至的服务;临走时还送来贵重礼品。

这名专家说,有的学校把这种评估叫做“抓皮割肉”,不仅要抓掉一层皮,而且还要花不少钱。“这样,评估的结论基本都是优秀。因为评估专家都是从各学校抽取的代表,这次你评估人家,下次可能就是人家评估你。难怪有人说,评估就是‘学校领导作假、评估专家作秀’。”他说。

有关评估的是是非非?

2003年教育部建立了每五年一轮的高校教学评估制度,目的是通过构建完善的教学质量监控体系,使学校把工作重点转移到提高质量上来。从今年下半年到明年上半年,全国将有200多所高校迎接评估,是参评高校数量最多的一年。

“高校评估很有必要,应该肯定。”青岛科技大学博士生导师张志焜说,“不检查一下办学成果,怎么知道办学得失?评估还是很有实效的。为了‘迎评’,学校拿出很长时间进行整改。学校教学环境大大改观,以前不舍得买的教学仪器都买全了,仅我们学院购买仪器就花了四百多万元。”

也有专家认为,这套评估体系的建立,表明我国高校在经历了几年扩招后,已开始进入由注重“规模效应”向加强“内涵建设”转型的

阶段,需要通过评估来评定教育质量,推动高等教育良性发展。

一名不愿透露姓名的高教界人士说,政府平时对高校投入不足,为了评估过关,地方政府拿钱慷慨多了,促进了学校硬件条件的改善。另外,过去高校管理随意性比较大,规章制度不健全,有的连学生档案、成绩、记录都没有,通过评估可以促进学校制度建设,起码让校长知道应该怎样办学,是件好事。

但实际上,由于评估结果直接关系到一所学校能得到多少政策优惠、资金支持,还关系到学校的荣誉、面子,已经演变成大学之间的一场较量。比起提高教育质量的远期效果来说,一些学校“迎评”工作的唯一目标就是:拿到“优秀”。“与我们同一层次的学校都拿到了‘优秀’,如果我们拿不到,校长的面子实在没处放。”一名高校管理者对记者坦率地说。

在这种短视、功利思想的作用下,原本目标很单一的评估,就在各校的竞争攀比中,逐渐加码变味。正如一名评估专家所言,“我们在一个学校评估5天,可他们要准备二三年时间,只可惜这些时间不是花在怎么解决实际问题上,而是纯粹为了应付检查,评估完了又回到老样子。”

教育质量,该如何评估?

针对当前学校在评估过程中弄虚作假的

现象,教育部有关部门前不久发出通知,再一次强调要坚持实事求是,学校要保证教学数据与教学文件的原始性与真实性,不虚构、不编造,不得修改补做以往的毕业(设计)论文和试卷。

一名评估专家指出,我们必须重新思考,大学的使命是什么,什么样的大学才是好大学?他认为,大学的产品是人才,评判大学好不好,要看产品质量如何。例如,培养了多少高层次人才,毕业生在就业市场上是否受欢迎,对社会做出了多大贡献,这些都是最客观的指标。

一些高校人士反映,教育部目前实施的本科教学水平评估体系标准单一,应对这一评估指标体系进行不断完善,区别不同类型、不同层次的高校,制定分类指导、分层次评估的指标体系,由过关性的、综合性的评估转向随机性的、单项性的评估,引导高校将办学重点转向提高人才培养质量、培养人才创新精神、实践能力上来。

山东大学高等教育研究中心副主任刘志业认为,高校办学是一套复杂的体系,不可能用一套指标来涵盖。可以借鉴国外的高校评价制度,在政府主导的同时,引入行业组织、民间评估机构等社会性评估组织,形成政府、社会、学校评估相结合的多元化评估体系。

据新华社

商场促销须“报批备案”

公安部门如何确保商家营销安全?

核心提示

近日,杭州市贸易局等部门联合出台规定:3000平方米以上的商场推出主题促销等活动前,都必须事先向公安部门报告。

据杭州市贸易局官员称,该项规定措施的推出,主要是吸取重庆“家乐福”超市踩踏事件的教训,确保营销安全。

规定措施一出台,立即引起社会一片议论。许多市民认为,政府为保证消费者人身安全采取一系列防范措施,出发点是好的,值得肯定。但是仅仅通过行政手段来干预商场经营是远远不够的,必须要有法律依据。还有的群众对这些措施到底能不能起到实质性效果,表示怀疑。“促销活动与政治性的群众集会游行不一样,几乎每天都在进行,而且量大面广,若要报批登记肯定是个天文数字,公安部门能忙得过来吗?”“报批备案势必必要牵涉许多警力,能有这许多警力吗?若不出动警力,报批备案有何实质性意义?!”

商场促销引发悲剧 催生“营销安全”理念

特价促销、限时打折、买一送一……五花八门的促销手法对许多城市居民来说,已是司空见惯。有的商家为了追求轰动效应、刺激消费者眼球,变本加厉,推出“一元鸡蛋”、“桶装油买一送一”、“百元空调”等匪夷所思的特价,让消费者半夜起来排队,甚至挤得头破血流。

“为了买特价鸡蛋,要排几十米长的队伍,好容易轮到了,每人也只能买两斤,有时候还被告知已经卖完了,浪费时间、精力不说,安全也容易出问题。”当年去抢购超市“一元鸡蛋”的退休工人朱泉生说,“以后再不去赶这种场子了,为了省几元钱把脚差点都跌断,不值得!”

由于管理的原因,近年来因商家促销造成安全事故的情况屡屡发生。今年11月10日,

位于重庆沙坪坝区的“家乐福”超市进行促销活动,推出一系列优惠措施。上午店门刚打开,大批市民涌入“家乐福”超市,由于人多拥挤,在超市入口处发生踩踏事故,造成3人死亡、31人受伤的惨剧。

对此,商务部发出通知,要求各地商务主管部门深入贯彻实施《零售商促销行为管理办法》,引导和支持零售企业依法开展促销活动,牢固树立经营安全意识,完善相应的安全管理措施,制定安全应急预案,杜绝发生人身伤害事故。同时规定,超市、大型超市、便利店、折扣店、仓储会员店等应参照《超市购物环境》标准的要求,对店铺进行安全环境设计和改造。各地商务主管部门必须在近期对本地区零售企业促销情况进行一次全面检查。

在这样的背景下,杭州市贸易局等部门出台了相关规定,3000平方米以上的商业企业推出主题促销前,须报公安部门批准备案,并制订完善的应急预案;粮、油、盐、肉、蛋等生活必需品不得列入特价促销之列;店庆、开业等大型主题促销活动的持续时间不得少于3天;返券消费期限不得少于5天;对于一般商品低于进价促销,有关部门将按不正当竞争查处。

报批备案只是走走形式?

“对商场举行促销活动要求备案是好事啊,我还是赞成的。”当记者在杭州街头随机采访时,在杭州从事会计工作的祝靖如此表示,“这样可以更好地保证顾客的安全,以后去购物时就不用提心吊胆了。”

她告诉记者,以前好几次看到一些餐饮、饭店开业时开展促销活动,结果人挤人,不仅把门给挤坏了,手也被玻璃划破。她还回忆一次去逛街的时候,刚好碰到杭州银泰百货举行促销活动,当时,人们一窝蜂地往里挤,结果连自动扶梯都给挤坏了,秩序非常混乱。在她看来,当时很多人本来并没打算购买商品,只是



某商场促销时路人哄抢场面(资料图片)



商家促销抛棉被(资料图片)

经不起商家“买多少就退多少”等促销手段的诱惑,头脑一发热就跟风的。

祝靖认为,顾客去购物,本来是去享受,去满足一种需求,是带着一副好心情去的。结果由于拥挤,好心情被破坏了不说,有的还受到人身伤害。她同时还觉得,促销手段往往是商家用来迷惑消费者的,顾客根本得不到什么便宜。特别是一些家电行业,本来利润就低,商家不可能真的降价多少的;比如像空调,本来是3000元一台的,促销时卖2800元,但是安装时铜管等配件要另外算钱,这样一来还不是跟平时差不多的价格。所以她认为,消费者没必要

非得等促销的时候去“轧热闹”。

在浙江第二附属医院工作的曹丹丹同样认为这个规定不错。她觉得购物是用来放松心情,购物的过程可以说是一种享受的过程。促销时看到这么多人去买东西,挤来挤去哪里还有心情逛下去。现在对促销作出限制,不仅可以保障消费者的安全,还可以还商场一个宁静。

从事文案策划的王立迎则不这么认为。他说:“促销越多越好,物品越便宜越好,这是让老百姓得实惠的好事,政府没必要过多地限制。”在他看来,商场促销原本是双赢的好事,一方面商家通过促销获得利润,提高知名度,另一方面消费者确实可以在促销过程中得到一些实惠。现在物价那么高,老百姓都想买点便宜货,商家无非是迎合了老百姓的这种需求。因此,政府不应过多地干预。

对于要求报批备案的说法,家住文一路益乐新村的陈小丹很不以为然,认为商场促销需备案只是走走形式,根本起不到实际作用。“促销活动与政治性的群众集会游行不一样,几乎每天都在进行,而且量大面广,若要报批登记肯定是个天文数字,公安部门能忙得过来吗?”“报批备案势必必要牵涉许多警力,能有这许多警力吗?若不出动警力,报批备案有何实质性意义?!”

他的担心马上就得到了验证:就在规定出台没多久,杭州欧尚超市于11月20日开展5周年店庆,推出5升装大豆油促销价43.9元,每人每天限购2瓶,还打出“数量有限,售完为止”这样让人动心的字眼,引得顾客们一早就在超市门口等候抢购,拥挤的人群把超市的玻璃大门都挤碎了。

专家:不能像管游行集会那样管商家促销

对于杭州市出台的“3000平方米以上的商

业企业推出主题促销前,须报公安局批准备案”一事,浙江大学光华法学院的金承东副教授有自己的看法。

“政府干预太多了,是因噎废食的表现,这种规定不仅难以执行到位,还有侵犯商家经营自主权的嫌疑。”金承东说。商家采取什么样的经营手段,要采取哪些形式促销自己的产品,是商家自己的事,只要符合法律规定就行了。商家对商场有维护秩序的责任,对进入商场的消费者具有保证其人身安全的义务。如果他们做得不够或不到位,出了事故,就应该按照法律规定,对其追究民事或刑事责任,但是不能因为家里飞进了一只苍蝇,就把所有的门窗都关上,把自己也封死在里面。

当然,政府作为维护公共安全的主体,有责任通过行政干预事先对商家的行为做出某些方面的规定与约束,这是政府的“天然职责”,是一种预先防范的措施,不能等发生事故了才来追究责任。

金承东认为,但这种规定与防范必须符合法律法规的规范与事物发展的规律。一是所有行政规定都要有法律依据。不能想当然地简单套用集会游行方面的治安法规,商家促销也是聚集人群的公众活动,但毕竟只是一种民事商业活动,而不是政治性的集会活动,动辄须报批准案给人以侵权嫌疑。商家对商场有维护秩序的责任,对进入商场的消费者具有保证其人身安全的义务,这在许多相关的民事法和治安法中早已明确,似无必要重新拟定个重复的规定;二是相关规定出台要有实施的可行性。商家促销活动每天进行,浩如烟海,每项都要报批备案其工作量相当惊人,批准还是不批准?烦不胜烦,牵涉相当的警力。再则,批准了,你派不派警力去维持秩序?不派警力,那么报批备案有何实际意义?若要派警力,哪有那么多警力可派?另外,把商业活动纳入公安审批的范畴,会不会产生新的寻租现象?这些都是我们需要思考的问题。

据新华社

丝绸书:天价背后“水分”有多大

核心提示

2006年4月,国家新闻出版总署曾发布通知,要求从2006年5月1日起,禁止出版、销售以黄金、白银、珠宝、名贵木材等高档材质为载体的豪华包装的图书。时隔一年,黄金书刚走,另外一种图书——丝绸书又悄然登场。和黄金书一样,丝绸书同样昂贵和奢华。丝绸书究竟是种什么书?销售情况如何?近日,记者分别在北京、上海、杭州等城市进行了采访。

动辄几千几万元 丝绸书怎么这么贵?

漆成红色的木盒里,铺上黄色绸缎,裹着一本薄薄的《孙子兵法》,全书共计72页,标明的售价是3800元。

这是记者在上海一家礼品网办公地点看到的丝绸书样品。经过数番讨价还价,最终对方同意以最低1800元的价格出售,没有分毫。

这本昂贵的《孙子兵法》,全书共分为三部分:4页故事性彩图,34页由“妙华居士”毛笔

书写的中文《孙子兵法》全文,再加上34页英译《孙子兵法》。这本比普通书籍略显狭长的《孙子兵法》,由外文出版社出版,书号为ISBN7-119-03858-3。

和上海相比,杭州的丝绸书卖得更为红火。在杭州中国丝绸城及几家大型书店,都有丝绸书出售。书目主要有《孙子兵法》、《道德经》、《三十六计》、《百家姓》等几种,制作工艺分为丝绸印制、真丝织锦两大类,出版单位包括杭州出版社、西泠印社、浙江大学出版社、外文出版社、文物出版社、线装书局等。其中,真丝织锦的版本因为工艺复杂,定价也较高。

在杭州规模最大、品种最全的购书中心——博库书城文二路店二楼精品书陈列台,记者发现,玻璃柜中摆放了好几种制作精美的丝绸书,在灯光下,丝绸质地映射出柔和的光泽。其中有《孙子兵法》中英文、中德文、中日文丝绸版,还有《三十六计》丝绸版,都装在精致的木函中,内附收藏证书、保险证书和白金套、放大镜等工具。《孙子兵法》丝绸版的价格分为2200元和1858元两种,几种文字的版本各有一套库存;《三十六计》丝绸版定价3600元,库存只有3套。

而在北京的书店和图书批发市场,丝绸书的销售情况相对冷清。在北京一家较大的图书

批发市场——甜水园图书批发市场,记者只在一家店面里发现有一套丝绸版《兰亭序》出售。店主介绍说,这些产品都是从南方进的,虽然在北京不常见,但是在上海、杭州等地销售情况很好,质量完全可以放心。问及有无其他丝绸书销售时,他表示,目前没有,但是可以根据顾客的要求定做。

除了包装精美外,丝绸书给人留下最深刻印象的就是其高昂的价格了。丝绸版《中国书画双绝》定价1.28万元,全真丝绸书《古兰经》8800元,真丝版《清明上河图》9900元,而杭州一家公司推出的丝绸版《金瓶梅词话》,甚至开出了一套7.298万元的天价。

定价3500,1000元可成交 天价背后“水分”有多大?

记者采访发现,“高定价、大折扣”是丝绸书的一般销售手段。在杭州中国丝绸城一家丝绸礼品专卖店,记者看见了一套定价2800元的《百家姓》“首册丝绸彩印珍藏本”和一套定价3500元的《孙子兵法》中英文丝绸版。询问价格后,店员介绍说,一般售价可以按定价的八折,

如果买得多,最多可以打六五折。随后,记者给中英文丝绸版《孙子兵法》的制造商万事利丝绸科技有限公司打电话,询问相关情况。接电话的工作人员热情地介绍说,这套书原价3500元,工作得多的话可以给批发价1000元。

一家设在杭州湖墅南路锦绣大厦的收藏礼品公司提供了这样的价格信息:真丝织锦版《孙子兵法》,市场价5800元,批发价3850元;丝绸版《孙子兵法》,市场价3600元,批发价1500元;红木盒丝绸版《论语》,市场价3200元,批发价800元;丝绸版《毛泽东诗词》,市场价2800元,批发价460元。

随后,记者又登录北京朝阳书店、学知网等网络书店,以及中华文化礼品网、中国收藏礼品网等礼品购物网站,发现这些网站上丝绸书的品种更多,价格也更为灵活。

购买者多为送礼 “俗贿”不如“雅贿”?

大多数丝绸书的广告都这样写着:“服务于商务礼品、政务礼品、宾馆及家庭装饰、个人收藏。”而按照工作人员的说法,大部分人购买

丝绸书,都是用作送礼。“有不少单位订购,少则五六套,多的几十套,大部分是作为外事礼品、会议礼品。”

据最早试水“丝绸加图书”思路的杭州出版社总编辑徐海荣介绍,“丝绸版《孙子兵法》”卖得很好,重印了多次。原来准备限印两万套后绝版销毁,但现在还是求购者不断,仍在追加印数,看来暂时还“绝”不了。“杭州出版社还陆续推出了《唐诗三百首》、《五经》、《万寿典》等丝绸图书,都卖得不错。

徐海荣坦言,购买丝绸书的,90%是“公家”掏钱,多是作为礼品;自己出钱购买收藏的只是极少数。拿到丝绸书礼品的人,恐怕也只是偶尔取出来欣赏一下,多半是被搁置在书柜里。

“标价高,无非是送礼时好看。”有专家这样评论。不少丝绸书不仅定价有“水分”,连承诺限量绝版销售的印数也是“虚”的,如果有需要照样可以增加印数。

上海的一位读者在接受采访时说,“这个时代,无聊的事情太多,用丝绸做书,算是其中一件。一些人希望用它来给自己添加点书香气,更多的人则用来送礼。”“俗贿”、“雅贿”,本质上其实没什么区别。”

据《经济参考报》