

我省教育经费投入十年增3.5倍

本报讯(记者 王红)全省教育工作会议召开在即。昨日,河南省教育厅召开新闻发布会,省教育厅长蒋笃运通报2000年以来全省教育事业发展状况。

河南学生总数占全国超一成

统计显示,目前全省在校学生2780万人,占全国学生总人数10%以上。虽然全省GDP总量位列全国第五位,并且每年全省教育投入占据了省财政投入的20%,但基于庞大的学生数量,分摊到每一个学生身上的“生均教育经费”则位列全国之末,“穷省办大教育”的基本省情并未改变。

对教育经费的投入连年看涨

再穷不能穷教育。为了推动教育事业发展,10年来,我省对教育经费的投入连年看涨。2000年,全省教育经费投入168.7亿元;2009年,全省教育经费投入763.3亿元,比10年前增长3.5倍。其中,国家财政性教育经费为588.9亿元,比2000年增长近4倍;并且,全省国家财政性教育经费占全省教育经费投入的比例,由2000年的67.2%提高到2009年的77.2%,提高近10%,国家财政性教育经费对教育的支撑能力明显提高。

全省真正实现免费义务教育

随着教育投入的增加,10年中,全省义务教

育实现了历史性跨越,实现了真正意义上的免费教育,社会教育诉求从“有学上”转向“上好学”。

统计显示,2005年,我省开始对农村义务教育阶段贫困家庭学生免除学杂费、免费提供教科书和适当补助寄宿生生活费(“两免一补”)。到2008年,全省农村义务教育阶段学生全部享受“两免”政策,继续对贫困家庭寄宿生补助生活费。2008年秋季学期开始,城市义务教育阶段学生全部免除学杂费。我省义务教育阶段学生资助体系逐步得到完善。

职业教育迈向集团化集约化

10年中,全省职业教育由“低谷徘徊”实现了集团化、集约化发展,通过农村职业教育牵手城市,职业教育学校与企业合作,中部、东部和西部职业教育联合,具有河南特色的现代职业教育体系初步建立。全省职业院校数(含高等职业院校和中等职业学校)由1269所调整至1236所,招生数由35.34万人增加到100.47万人,在校生数由107.19万人增加到263.18万人。2009年,中职招生首次超过普通高中招生,招生数居全国第一。

高等教育由精英型转为大众型

随着全省高等教育办学规模的不断扩大,全省普通高等学校由2000年52所增加到99所;全省普通高等教育在校生136.88万人,是2000年26.24万人的5倍;研究生培养机构

23处,在学研究生26431人,是2000年的8倍;2009年全省高等教育入学率达到22.02%,比2000年前提高了13个百分点。10年来,高等教育在河南实现了由精英教育转为大众教育。

多元化社会力量办学推动发展

10年中,我省的办学主体也由以往的政府单一办学,转为多元化社会力量办学,民办教育、中外合作办学成为新的教育增长点。同时,通过“人才强省工程”,全省高等学校普通高校专任教师由2000年的2.02万人增加到2009年的5.13万人,具有研究生以上学历教师比例由20.31%提高到41.43%,具有博士学位教师比例也由2.44%提高到8.27%。在河南高校工作的“两院”院士已达111人。

为“中原经济区”提供人才支撑

针对“中原经济区”建设这一热点话题,蒋笃运表示:“任何国家和地区的建设和发展,关键都在于人才,中原经济区的建设也不例外。”蒋笃运说,构建中原经济区,除了区位、文化、农业等优势外,还需要有较好的人力资源基础,而把沉重的人口负担转化为巨大的人力资源,需要教育为之提供强有力的支撑。

他认为,河南是全国第一人力资源大省。过去10年,全省人均受教育年限已达到

8.8年,接近九年义务教育,全省劳动者素质迅速提升。未来10年,我省将更加努力向人力资源强省、教育强省迈进。而这些,都将为“中原经济区”建设提供最优质的智力服务、最坚实的人才支撑。

未来教育发展需破解四大难题

蒋笃运说,河南教育发展必须改革,而改革必须破解我省教育“人往哪里去,钱从哪里来,学校怎么办,质量怎么保”这四大难题。

“好的教育就意味着好的工种、好的待遇、好的工作条件。”蒋笃运说,近年来,外出务工的河南人在节假日回来后,要求参加培训、学习的愿望越来越强烈。人往哪里去,就是要解决河南人受教育的问题。另外,新生劳动力、下岗人员的就业问题,也都要通过教育和培训的结合来解决。

另外,钱从哪里来、学校怎么办、质量怎么保也需要着力解决。蒋笃运说,要广泛利用国内外优质教育资源大力发展河南教育。目前我省正在制定激励措施,把社会资金吸引到教育上来。今后,民办教育、社会力量办学和中外办学会有一个更快的发展。蒋笃运说,义务教育要以人为本全面推进素质教育,职业教育要着力加强双师型教师和实训基地的建设,高等教育走高质量、“内涵式”的发展道路。

新密严打职务犯罪 查处7名县处干部

本报讯(记者 王晋晋 通讯员 胜利)今年1至8月份,新密市检察院立案查处职务犯罪案件12件24人。其中,7名县处级干部落马。昨日,省检察院检察长蔡宁到该院调研时要求,加强查处职务犯罪工作,强化法律监督,维护社会公平正义,为检察事业和当地经济发展作出贡献。

据统计,2010年1至8月份,新密市检察院共批准逮捕313人,提起公诉698人,无错捕、错诉、撤诉、无罪判决和超期羁押现象。立案查处职务犯罪案件12件24人。其中,贪污贿赂案件10件18人,包括大案9件,要案7人(县处级以上干部为要案),渎职侵权犯罪案件2件6人,均为重特大玩忽职守案件。立案件数、人数、处级人数位居郑州市检察机关首位。

市纪委监委

围绕三个提高 转变工作作风

本报讯(记者 覃岩峰 通讯员 宋方)昨日,市纪委监委召开贯彻市委会议精神暨加强机关作风建设动员大会。市委常委、纪委书记王璋要求,全体委局机关人员要围绕提高工作能力、工作效率和执行力,切实转变工作作风。

日前,市委、市政府召开了全市深化落实跨越式发展行动计划暨“一会两节”动员大会,会议对做好“一会两节”的各项工作,建立市直机关干部轮值从事市委、市政府中心工作长效机制,城区重点社区集中帮扶、机关效能建设、反腐倡廉建设检查考核、建立首席服务官、完善限时办结制度等工作进行了部署。会议号召全市机关干部统一思想,深入一线,注重运作,精益求精,求真务实,积极服务市委、市政府中心工作,努力完成跨越式发展各项目标任务。

王璋指出,加强作风建设是我党的优良传统,是纪检监察干部形象要求,也是我们工作不断取得新成效的重要保证。要围绕提高工作能力、工作效率、执行力,切实加强委局机关作风建设;作风是一个人思想、素质、能力的外在反映,加强作风建设,要重在加强自身建设,重在从自身做起,重在笃行,实现自身素质的全面提升;作风建设靠自觉,更靠制度推动,要采取得力措施,强化工作落实,以作风建设的成效促进工作效能的全面提升。

我市集中力量 确保三秋生产

本报讯(记者 刘俊礼 实习生 张鹏)昨日,全省三秋生产电视电话会议后,我市立即召开市委、副市长王哲对全市三秋生产工作进行部署。

据了解,今年我市汛期来得早走得迟,秋作物生产受到播种偏晚、中后期光照不足以及部分地方遭遇大风、暴雨等不利因素影响,但通过各项惠农政策的落实,优良品种的大力推广,技术指导的加强,高质量的田间管理,目前,我市秋作物整体长势良好,有望再获丰收。

三秋生产事关粮食稳定增产,事关农民持续增收大局。王哲要求,各级各部门要站在保民生、保稳定、保发展的高度,进一步深化思想认识,集中力量打好三秋生产的攻坚战;要针对今年秋作物成熟期推迟的特点,加强指导,组织群众适时收获;要抓住秋收支播的有利时机,及早动手,做好秋播所需种子、化肥、农药等物资调剂和准备,认真做好小麦良种补贴政策的落实;有关部门要各司其职,搞好服务,确保秋粮丰产丰收。

县(市)区委书记县长 畅谈中原经济区建设

本报讯(记者 安群英)中原经济区建设县(市)区委书记、县长研讨会昨日在郑举行,来自我省的十余位县(市)区委书记、县长从县(市)经济发展的角度,畅谈中原经济区建设构想的意义以及在具体实践中的建议。

郑州市委常委、巩义市委书记李公乐认为,中原经济区的提出是具有长远战略意义的宏大构想,关乎河南的长远发展和百姓福祉。巩义作为郑洛工业走廊的支点城市,要在优化农业、振兴工业、大力发展现代服务业方面发挥积极作用。

西峡县委书记张生起从河南的“根”文化历史、地理区域和现实发展等方面畅谈建设中原经济区的必要性和紧迫性。他认为,构建中原经济区首先要立足河南实际,符合国家区域经济发展规划,发挥河南优势,彰显河南特色。发挥粮食优势,打好深加工品牌;发挥文化优势,大力发展旅游产业;发挥区位优势,大力发展物流商贸产业;发挥资源和传统优势,巩固农业,提升工业,发展高新技术产业。

金水区委书记赵新中认为:提出中原经济区的战略构想是科学发展正当时,中原人民最需要。金水区愿在调整发展结构、加快培养建设人才、发挥中心城区的带动作用等方面做一名科学探索者。

淮阳县委书记任连军认为,中原经济区的提出凝聚了河南人的热情和梦想,需要各级干部带领群众脚踏实地实践,更好更快地发展民生事业,基层要营造建设中原经济区的浓厚氛围。

偃师、沁阳、汝州市委书记,中牟、潢川、尉氏、西平的县委书记,漯河市郾城区委书记,虞城、南乐县长也在会上作了精彩发言。大家认为,河南地处全国经济的洼地,建立中原经济区十分迫切和必要,也是河南的重要历史机遇,作为县区经济的组织者、实施者,首先要站位高远,认真思考中原经济区能给河南带来什么,清楚城区发展的优势,在具体实践中突出重点,发挥特色,在中原经济区发展的大战略中,承担更多的责任,发挥更大的作用,谋求更大的发展。



选购放心月饼 工商帮您参谋

本报讯(记者 丁友明 通讯员 赵正银 文/图)中秋节临近,为了让消费者买到合格放心的月饼,昨日,二七工商分局嵩山路工商所工作人员在世纪联华超市的月饼专柜设立咨询台,现场向居民讲解购买放心月饼的知识。

工商执法人员提醒市民,在购买某一个品牌的月饼时,一是查看月饼生产厂家的营业执照、卫生许可证、生产许可证是否齐全;二是查看所售月饼每个批次是否有检测合格报告;三是查看所售月饼包装上是否有厂名厂址;四是查看包装上是否有生产日期、保质期,只要这四项内容齐全,购买这种月饼就比较放心。

我省月饼抽检合格率98%

280公斤“问题月饼”被召回

本报讯(记者 成燕 通讯员 郁书均)近日,省质监局对我省月饼生产企业实施了专项检查。昨日,该局公布的检查结果显示:此次共对我省18个省辖市的228家月饼生产企业进行了监督检查,共抽取349个批次样品,产品实物质量符合率为98%。其中,大中型生产企业的产品实物质量符合率为100%;产品实物质量符合率同比提高3.7个百分点。

据了解,此次抽查把铅、苯甲酸、山梨酸、菌落总数、包装孔隙率等19个指标作

为重点检验项目,依据相关强制性国家标准,对涉及健康安全的质量指标进行了监督检查。抽查中发现的主要质量问题为:郑州好利园食品有限公司2010年8月5日生产的好利园广式月饼(枣蓉)菌落总数超标;郑州九润食品有限公司2010年8月1日生产的九润广式月饼(奶黄沙)糖精钠指标不合格;此外,洛阳琪尔食品材料有限公司、汝南县利维康食品有限公司、驻马店市开发区一夫面包时代加工部、开封市富源食品有限公司生产的共4批次抽检产品存在超范围使用防腐剂等现象。

据有关负责人分析,此次抽查结果表明:我省月饼生产企业的产品质量安全可靠,大中型企业和名牌产品占据了主流市场。针对抽查中反映出的主要质量问题,省质监局已责成有关省辖市质监部门严格按照有关法律法规规定,对抽查中产品质量不合格的6家企业依法予以处理。目前,已对1家生产企业下达了责令限期整改通知书,对其他5家企业下达了责令停产整顿通知书;并对已销售且存在严重质量问题的产品实施召回,共召回“问题月饼”280多公斤。

金鸡长鸣 阔步未来

——访莎莉(中国)贸易有限公司大中华区总经理梁玄博(Joseph Leung)

本报记者 李莉

作为世界知名的快速消费品公司,莎莉集团拥有最先进的鞋油生产技术和管理模式,旗下的奇伟品牌是世界排名第一的鞋油品牌。1994年,莎莉集团旗下的奇伟控股有限公司和天津一轻总公司所属的金鸡公司强强联合,合资组建了奇伟日用化学(天津)有限公司,成为国内最大的专业生产鞋油、蜡制品及皮革产品的企业。合资之后,民族老字号品牌金鸡取得了哪些方面的发展?日前,记者就此采访了莎莉(中国)贸易有限公司大中华区总经理梁玄博。

记者:合资十余年,金鸡取得了哪些方面的发展?
梁玄博:金鸡品牌作为一个土生土长的民族品牌,在国内具有非常高的品牌知名度。合资十多年来,金鸡产品从普通升级到金装,能使皮革光亮提高20%;在技术上,膏体鞋油的硅油含量提升了20%;同时,金鸡的销售网络和分销覆盖率也比合资前分布更广。目前,金鸡的产品销量占到国内市场的30%左右,位列全国第一。在合资公司中,金鸡的销售比例占据主导地位,为公司带来了非常可观的经济效益。

记者:从1942年品牌创立至今,金鸡的发展有哪些成功的经验可以分享?
梁玄博:金鸡在初始的时候,没有直接进行销售而是走上大街,支个帐子写了“金鸡鞋油免费试擦,请君提出批评”的广告条幅免费为路人擦皮鞋。这样诚恳和亲民的态度让消费者认识了金鸡的优良品质,使金鸡鞋油很快占领津门各大百货商店的柜台,结束了洋鞋油一统天下的历史。所以,无论何时,金鸡品牌都始终坚持“贴近消费者”、“质量第一”的经营理念,这也是成功的经验之一。



记者:最近几年,金鸡在新产品研发、市场推广及多元化发展方面积累了哪些好的经验?
梁玄博:随着生活步伐的加快和生活品质的提高,部分消费者希望能用更快、更方便、更省力的产品来解决皮鞋护理问题,为此,金鸡提供了液体鞋油这一很好的选择。金鸡液体鞋油富含上等蜡蜡,和同类产品相比,涂抹更方便、晾干速度更快、光亮度保持时间更长。除此之外,我们还尝试在利用现有的渠道优势,推广金鸡擦鞋工具等关联产品。

在市场推广方面,鉴于金鸡已经家喻户晓的品牌知名度,我们的工作重心放在了增强传统批发渠道客户拉力的方向上。我们期待和经销商之间建立互惠共赢的合作关系,因此,我们的市场推广活动不是简单的自上而下,而是征询各大经销商意见后整合出最佳方案。客户对于品牌的信任,是金鸡“长鸣”的关键。

记者:除了金鸡品牌之外,莎莉(中国)还有奇伟这样一个世界知名的鞋油品牌,您认为经营民族品牌和洋品牌的

区别在于什么?
梁玄博:公司的每个品牌都好比家庭中的一个小孩,每个小孩会有不同的天赋,聪明的父母会用不同的教育方式来引导孩子往他们各自擅长的方向成长。金鸡与奇伟虽然是同是护鞋产品,但两者的价位、产品定位与针对消费人群不同,奇伟针对普通消费者,分销点多,追求质优价廉;奇伟的目标定位更高,主要针对经济发达城市的年轻消费群体和白领阶层。针对这样的差异,我们的市场投入会契合每个品牌的特性,让两个品牌完美配合,从而实现整体收益最大化。

记者:从1992年加入莎莉至今,您见证了莎莉与金鸡公司的合资及合资公司的成长,您觉得民族品牌如何才能跨出外管管理中的“水土不服”?
梁玄博:这可能是两个方面的问题,首先外方收购或并购品牌的初衷必须是秉承继续发展和建设的想法。其次,在管理中,应该更多尊重和理解决民族品牌自身积淀的内涵和价值,而不是在没有了解的情况下轻率地进行革新和转变。

记者:面对新生势力的不断“入侵”,金鸡将如何进一步把品牌优势转化为市场优势?
梁玄博:我相信“金鸡报晓,生财有道”。和其他消费品类相比,鞋油市场竞争相对并不是特别激烈。虽然有不少新品牌以强势的姿态加入,但是在短短的几年后就销声匿迹了,追溯其源,是由于他们的产品与品牌发展的脚步不相适应。而金鸡在品牌、质量、价格方面均优势明显,同时,我们致力于为中国消费者提供最有品质保障和最物有所值的护鞋产品,目光不在于眼前利益,而着



莎莉(中国)贸易有限公司大中华区总经理 梁玄博(Joseph Leung)

眼于可持续、健康发展,这也是我们无可复制的一个竞争力之一。

记者:对金鸡品牌未来的发展,您有着怎样的规划?
梁玄博:作为鞋油市场的领导品牌,金鸡强势的品牌地位是无可动摇的,但这并不会让我们停止对品牌优势的进一步提升。首先,我们会选择一些比较特殊的渠道和公关活动来保持市场优势,包括去年为新中国成立60周年阅兵三军仪仗队和女民兵方阵提供金鸡鞋油及今年建军83周年之际深入三军仪仗队军营开展拥军庆祝活动;其次,金鸡今后还将顺应现代消费者的使用习惯,把开拓重点放在液体产品的深度分销上。

记者:在莎莉(中国)的市场布局中,河南市场处于何种地位?
梁玄博:中原市场具有独特的区位优势,在中部崛起大格局下,河南的发展速度、经济总量和城市面貌都有惊人的成长,是金鸡重点发展区域之一,在当地有和我们公司合作时间最长的重点经销商。金鸡产品在河南有着良好的品牌基础,当地经销商也投入了很好的门店,我们还将根据中原消费者的实际需求持续投入,在河南的发展前景非常乐观。