

# 山大特招引入校长推荐

## 偏才、怪才可突破一本线限制,不再单独笔试

本报青岛11月4日讯(记者 杨凡 于健) 4日,在青岛召开的山东大学2010年重点中学校长论坛上,山大招办有关负责人向全国27省(市、区)与会的170多所中学有关负责人发出邀请:山大2011年自主招生报名方式新增校长推荐制,将通过面试选拔学科方面有特长、有发展潜质的学生,包括偏才、怪才,经专家评判后特别优秀的学生高考成绩可突破一本线限制。

论坛上,山东大学招生(教育拓展)办公室副主任朱德建介绍,2011年山大特殊类型招生报名方式包括校长推荐、学校推荐、学生自荐三种。新增的校长推荐将选拔在学科方面有特长,在面试中有突出表现、具有学科潜质的人才。“也包括偏才、怪才。”朱德建强调,这将与国家对创新人才的呼唤和人才选拔更接近,且校长推荐没有数量限制,“如果各位校长感觉学生在某个学科有特长,可以写担保推荐。”

校长推荐考核只进行专家面试,文化课通过高考分数判定,不再单独进行笔试。“在学科方面有特殊潜质的,经过山大专家评判,高考成绩甚至可以突破一本线的限制。”

据悉,教育部有关2011年特殊类型招生意见预计将于11月中旬出台,山大自主招生具体细则随后将公布,而自主招生高校考核时间一般安排在招生当年春节之后。

山大招办有关负责人透露,目前山大正在积极争取完全意义上的自主招生,将面试作为录取与否的依据,打破“一考定终身”。目前山大已向教育部门递交了试点申请。

4日,山东大学2010年重点中学校长论坛在青岛召开,全国170多所重点中学有关负责人参加。 本报记者 杨凡 摄



## 山大正争取完全的自主招生

### 拟将面试作为录取依据,不再通过高考

本报记者 杨凡

标准:  
突出面试环节

在北大公布的“中学校长实名推荐制”推荐标准中明确,学生需要达到“综合素质全面、学习成绩突出、志向远大、具备发展潜力、社会责任感强”等条件。

山大招办有关负责人表示,山大今年试行的校长推荐制,校

长担保推荐的学生要求是“学科方面有特长,面试方面表现突出”,并明确表示对“偏才”、“怪才”敞开大门。

山大教务处处长王仁卿举了个例子,在今年山大实施的基础学科拔尖人才培养计划——

泰山学堂的选拔中,有两个在学科专业方面表现突出的学生,正是通过自主招生走进了山大的大门。“他们的高考成绩可能并不均衡,但是在专家面试过程中,他们的学科特长和兴趣表现得更加突出。”

选拔:  
不参加六校联考

在今年已经发布自主招生政策的高校中,清华大学等六所高校的“联考”颇为吸引目光。这一阵容从2010年的清华大学、上海交通大学、中国科学技术大学、西

安交通大学、南京大学,又扩展至浙江大学,高校将联合命题,统一组织笔试并共享考试成绩。

山东大学是否会自主招生中启用联考格外引人关注。4日,山

大招办有关负责人表示,2011年山大不会通过与其他高校联考的形式进行笔试选拔。笔试内容将区别于高考,重能力、潜质,而面试将由名家担纲,充分考核学生能力。

未来:  
招更多“臧克家”

山大招办有关负责人透露,目前该校正在积极争取“完全意义上的自主招生”,面试结果可以成为决定录取与否的依据,“只要是经过我们专家面试合格的学生,就可以

不用通过高考,直接录取。我们已向教育部门提交了试点申请。”

山大希望通过自主招生方面的改革招收以下两部分人才:学科成绩一贯优秀,只是高考没

发挥好,自主选拔可以作为高考录取的补充;有某一学科潜质的,综合实力可能不强,也可以经过专家推荐进入山大校门,就像当年数学考了0分的臧克家先生。



## 经销商谈“景芝涨价”

# 鲁酒“领头羊”不负众望

“春生夏长,秋收冬藏”,这句话出自《史记·太史公自序》,是对事物发展过程的精辟总结,似乎正印证了近期鲁酒集体涨价现象的“前世今生”。今秋全国糖酒会前后,以芝麻香型领军企业景芝酒业等为代表的鲁酒领头羊陆续出台“新政”,调增价位,尤其是10月25日中国白酒芝麻香型代表“一品景芝”大幅涨价至千元以上可谓“重磅炸弹”。此番涨价举措,表面看是较早之前茅台、五粮液等名酒涨价风暴“辐射效应”的延续,实则是历经“春生夏长”的养精蓄锐后,鲁酒军团的一次“秋收起义”。紧抓“糖酒会效应”和白酒销售旺季来临这一双重聚焦的恰当时机向世人传递“振兴鲁酒产业,向国内高端名酒品牌行列发起冲锋”的强烈信号。

众所周知,山东是白酒消费第一大省,也是白酒生产大省,因此,但凡鲁酒的风吹草动都会在行业内引起不小的震动,“蝴蝶效应”尽显无遗。闻悉景芝部分产品价格涨幅高达百分之二三十的讯息,叹服不已,景芝气魄何等壮哉!同时不免心生疑虑,“价高和寡”,销量是否会大幅下降?酒水经销商们的反应又会如何呢?带着一连串的问题,笔者面谈或联络采访了景芝酒的几个核心代理商,看看他们是怎样解读此次涨价行为的。

### 涨价源于

#### 品牌价值的提升

济南酒水经销商刘经理在白酒行业已经摸爬滚打了13个年头,重点经营鲁酒品牌酒水,对于鲁酒领军企业——景芝酒业的这次涨价,他格外关注,也有独到的见解。刘经理说:“鲁酒这些年来一直给人的印象可谓‘铭刻在心’,‘有好酒无好价,喝酒要喝山东酒,送礼还是茅五剑’的坊间流行语,就是咱山东酒近十余年来的真实写照。究其原因,一方面是过去山东酒企业品牌意识不强,再一个就是没有真正有特点的酒。景芝酒业作为有厚重历史积淀的山东老牌酒企,历经五十多年科研创新的芝麻香酒,资源‘稀缺’和‘不可复制性’,拥有高端名酒的内涵基因,涨价在情理之中。我认为,‘景芝’的这次大幅涨价,不仅有利于提升景芝酒业自身的品牌价值,对

整个鲁酒都是个利好的消息,是面向全国提升鲁酒‘大品牌’的重要突破口。

#### 涨价是调节市场供需关系的需要

由于时间原因,关于“景芝涨价”一事,青岛一酒水公司张总回答:近年来,中国的白酒市场比较活跃,尤其是高端白酒的刚性需求比较大,资源的唯一性与市场需求的旺盛正是促使景芝调价的原因。“一品景芝”被认定为“国家地理标志保护产品”的事实说明了酿造景芝芝麻香美酒非景芝这块宝地莫属,地域的不可复制性可见一斑。加之在刚刚结束的秋季全国糖酒会上强力推介,景芝芝麻香的认同感和品牌价值进一步提升。面对消费市场购买力的急速上涨,景芝酒业的提价举措是未雨绸缪,能有效地调节供需矛盾,稳定市场秩序。张总还特别说明,从景芝涨价

后几天的观察,部分人先前的担心过于多虑,“一品景芝”的销量不降反升,景阳春等销售量均保持稳定,种种迹象表明景芝这次的涨价行为带给鲁酒市场的是良性发展的积极效应。

#### 外部成本因素导致酒水涨价

潍坊酒水经销商张经理跟记者谈到:景芝酒业作为鲁酒国营老牌企业,“市场决定品牌,品牌源自品质”的企业价值观告诉我们,景酒人“用真心酿造真诚”的经营理念不是一句空话,众所周知,景酒人为保证芝麻香酒的精品品质,酿酒原料的筛选苛刻至极,原材料只能



从特定的区域采购。而随着国内经济通货膨胀的不断加剧,持续上涨的原材料价格必然导致“一品景芝”负重的成本,所以,景芝涨价在情理之中。另外,茅台、五粮液等国内一线老品牌的持续涨价,与此不无关系。(宝宁 荣刚)

### 编者语:

至此,我们如何解读景芝酒业的这次涨价行为呢,答案如是:为了化解生产成本压力,调节市场供需矛盾,更是为了振兴鲁酒“大品牌”的一次壮举。借助“一品景芝芝麻香”推出高端名酒,打破鲁酒品牌进入高端市场的瓶颈,树立鲁酒品牌价值的标杆。

今秋全国糖酒会上,鲁酒四大领军企业携“芝麻香”强势出击,促使鲁酒香型代表“芝麻香”加入到全国高端名酒的阵营。作为当前占有芝麻香型白酒产销量90%以上市场份额的景芝酒业,乃是当之无愧的“带头大哥”。“一品景芝”系列产品的适时涨价,可以看成是将鲁酒品牌形象和价值整体拉升上位的起点,已然为鲁酒书写了浓墨重彩的一笔。

记者还了解到,此次涨价的芝麻香一品景芝系列:尚品、妙品、吉品,都是以“品”见长的。以名知本,以“品”定位体现的是景芝酒业多年来倡导的“品酒”消费理念,亦是对鲁酒芝麻香高端品牌定位的完美诠释。从“喝”到“品”的转变,不仅升华了鲁酒的文化气质,更是迎合了世界名酒的消费理念。