办“私塾”也不能无拘无束

类似“育英堂”这样的“私塾”在各地不断被发现,他们的确也在做着不同方向的探索,但无论哪一种探索都必须在开放和透明的环境中进行。“私塾”教育也不能潜伏到公权视线之外。

评论员观察

□本报评论员 沙元森

一名花甲之年的教师指导近百名学生“考啥学啥”,当潜伏在菏泽郓城张夏庄的“育英堂”被揭开神秘的面纱,争议也随之而来(本报A10-A11版)。而我们认为,无论成年人秉持怎样的教育观念,未成年人接受教育的权利必须依法维护。

“育英堂”潜伏乡村近三十年,不学“理化生”,没有“音体美”,似乎游离在教育体制之外。其实,它的教育指向异常清晰,那就是完全服从于考试制度的“指挥棒”,除此之外几乎不做一点“无用功”。以现代的教育观念来衡量,这个“育英堂”更像一家志在功名的“私塾”,其经费来源为私人所有,教学内容也由私人拟定,未见有监管部门的批文和备案。

在传统文化中,私塾是一种普遍的基础教育模式,即便是民国时期的一些学术大师,也几乎都有过私塾启蒙的经历。如今讨论未成年的学生能否重返“私塾”,如果只以考试成绩做判断,必然莫衷一是。就学生个人感受而言,在“育英堂”中有尝到甜头的,也有自觉前程无望大倒苦水的,上或者不上,各有各的看法。但是在现代法治社会中不能忽视的是,适龄儿童、少年接受教育不仅仅是一项权利,对监护人来说也是一项义务。我国宪法规定“中华人民共和国公民有受教育的权利和义务”,我国义务教育法规定“义务教育是国家统一实施的所有适龄儿童、少年必须接受的教育,是国家必须予以保障的公益性事业”。这都表明,国家已经通过宪法和法律规定强制公民接受义务教育。因此,无论出于什么目的,让适龄儿童、少年脱离九年义务教育,去接受“私塾”教育都是有违现行法律的。

曾经,我们信奉“子不教,父之过”,并认为如何教育子女都是做父母的私事。而在现代社会中,适龄儿童、少年的教育问题已经成为国家或者政府责无旁贷的事情。为了保障每个儿童的受教育权利,政府必须建立完备的教育制度,并尽可能地完善教育条件和设施,在经济上帮助那些家庭贫困的学生。接受国家提供的义务教育,不仅可以保障适龄儿童、少年的权利平等,也可以让他们在制度的保障下,接受一种透明和开放的教育模式。监护人可以选择学校和教师,但这个自由的边界不能跳出义务制教育,更不能让未成年人在法律和制度的监管之外自生自灭。在“育英堂”这样没有报批的教育场所中,教育质量和学生的人身安全事实上已经失去了制度的保障。

不可否认,目前一些地方的义务教育陷入了应试教育的怪圈,大多数学生家长对素质教育的呼唤日渐高涨,但另一方面也有一些学生家长觉得当前的应试教育做得还不够有效,希望能有一种完全围绕考试和文凭的教育模式。于是,类似“育英堂”这样的“私塾”在各地不断被发现,他们的确也在做着不同方向的探索。有的“私塾”以教育出不走高考路径的韩寒式学生为骄傲,有的“私塾”则以培养出名牌大学的博士为骄傲,但无论哪一种探索,都必须在开放和透明的环境中进行。

“私塾”教育也不能潜伏到公权视线之外。

彻查药用胶囊要“疑罪从有”

>>个论

□周稀银

由于涉嫌铬超标,国家食品药品监督管理局16日发出紧急通知,要求对13个药用空心胶囊产品暂停销售和使用。国家食品药品监管局表示,已责成相关省食品药品监管局对媒体报道的药用空心胶囊铬超标情况开展监督检查和产品检验,并派员赴现场进行督察。

13个药用空心胶囊产品因涉嫌铬超标被暂停销售和使用,我们在对国家食品药品监督管理局如此兵贵神速表示肯定的同时,也不得不对更多疑似有毒药品感到异常担忧。因为根据央视报道,浙江新昌县儒岙镇是全国有名的胶囊之乡,年产胶囊一千亿粒左右,约占全国药用胶囊产量的1/3,显然不是仅仅对13个药用空心胶囊产品暂停销售和使用就能消除不良影响的啊。

以我之见,国家和地方的药监、工商、公安等部门不妨联合执法,突击行动,采取疑罪从有的原则,即对所有胶囊类药品进行彻底筛查,以揪出“毒品”,消除隐患,净化药品市场,打消广大群众使用胶囊类药品的恐慌。

首先,对市面上所有的胶囊类药品进行筛查。与药品不同批次质量有所不同相比,药用胶囊质量存在相对“稳定性”,即其空心成品来源相对固定,胶囊含有铬超标成分相对固定,不会因为突击检查就突然消失。可以对同类药品在不同销售地和使用范围进行样品采集并封存,而后进行集中检测,分出不同厂家和产地,只要是存在铬超标的便予以暂停销售和使用,并对公众发布适时信息,保证筛查的严肃性、连续性和公开化。

其次,对生产厂家的胶囊来源进行彻查。既然药品生产与胶囊供给是分开的,那每个胶囊药品生产厂家都会有相对固定的供货源,职能部门应要求这些厂家提供准确的胶囊供货商。很显然,如果这些胶囊来自浙江新昌,那其生产的胶囊类药品就涉嫌铬超标,必须严查。即使部分药厂的胶囊不是来自于浙江,也需要摸清来源、突击检测和最终确认等连锁动作,既不让毒胶囊扰乱正规厂家的生产销售秩序,也不让其他产地有问题的胶囊蒙混过关。

再次,对毒胶囊生产厂家进行倒排查。现在央视已经对“胶囊之乡”进行了调查,其结果也被药监和公安部门初步确认,那接下来就不是简单地对相关毒工厂进行关闭,而是循着其供货渠道给予倒排查,即他们历年来生产的毒胶囊分别供应给了哪些药厂,现在生产的毒胶囊还准备供应哪些药企。根据他们的供货流向,很容易查出哪些药企涉嫌使用铬超标胶囊的事实,以此逐一打开尚未被查明或者还很隐蔽的毒胶囊流通使用链,再结合市场上的筛查,多管齐下,便可在短时间内筛查清楚毒胶囊的犯罪链,还公众一个基本信任的药品胶囊使用环境。

■本版投稿信箱:
qilupinglun@sina.com

>>声音

人常说,人往高处走,其实高处不胜寒;若是人往低处流,则低处纳百川。

——**中央电视台主持人朱军说。**

我们在讲公立医院改革思路的时候,首先承认大的背景条件是市场经济,这就决定了公立医院改革的方案必须是市场化背景下的改革方案。

——**中国社科院经济所公共政策研究中心研究员朱恒鹏说。**

让农民迁离世代居住的家园和改变长期形成的生活方式,必须顺应经济社会发展规律和尊重农民的意愿,要警惕出现剥夺农民土地的倾向。

——**中国社科院农村发展研究所研究员张晓山说。**

真心酿真情 把盏共国香

鲁酒大品牌唱响糖酒会“合奏”

阳春四月,2012年春季山东省糖酒商品交易会大会再次在临沂市的沂城,到处弥漫着醉香的酒香,沂州国际会展中心人潮涌动。以景芝、泰山、扳倒井、花冠等为代表的鲁酒大品牌,成为今春糖酒会上的主旋律,共同唱响鲁酒芝麻香“合奏”。借势糖酒会,鲁酒芝麻香也正式香飘京城,成为本届糖酒会上最大亮点。

▲山东景芝酒业董事长刘全平(右)、北京市糖业烟酒公司总经理张锦春签订战略经销商合作协议

梨枣之乡欢迎四海嘉宾 糖酒会盛开沂州创新高

4月15日上午10:38,在隆隆的礼炮声和庄重缤纷的礼花中,2012年春季山东省糖酒商品交易会在梨枣之乡沂州国际会展中心正式开幕。

2012年春季山东省糖酒商品交易会由山东省糖酒副食品商业协会、沂州市人民政府共同主办,沂州市服务业发展局承办。开幕式上,国家人力资源保障部仇雅图先生,为省糖酒副食品商业协会颁发“国家人力资源和社会保障部山东糖类职业培训基地”牌匾。中国糖类流通协会副会长、执行秘书长彭雄敏先生,山东省糖酒副食品商业协会常务副会长兼秘书长蒋剑锐先生,共同按动七彩球正式启动本次交易会。

“无论是首次、规模和效果,均创出了历届之最。”山东省糖酒副食品商业协会常务副会长、秘书长蒋剑锐表示,2011年全省糖酒会在沂州召开,成为历史上最好的一届,在沂州当地也引起了巨大的轰动效应。今年,在沂州市委、市政府的盛情邀请下,在沂州370万人民的热切期盼中,本届糖酒会又一次落户沂州。山东八大名酒集团集体亮相,省外名酒厂家均到场布展,沂州当地的酒厂也展开营销攻势。总之,今年各项指标均创历届会议之最。

招大商 送汽车 一品景芝“醉倒”北京人

169辆崭新全顺汽车,让每一位参加糖酒会的客人惊叹,这就是一品景芝的杰作吧,也只有景芝才有这样的魅力。

从12月开始,在沂州国际会展中心门前的主干道上,169辆全新的全顺汽车,每一辆上均贴上了一个大大的“奖”字,而他们的新主人,就是来自全国的景芝酒业的经销商。

“这些价值2000万元的汽车,是我厂景芝全国经销商营销奖励确定的,在这次糖酒会上将全部发放出去,这不仅是景芝支持经销商的一个市场活动,更是景芝对获得山东省省长质量奖的一个承诺,景芝担负着振兴鲁酒的神圣使命,这是责任,更是使命。”景芝酒业副总经理来安贵告诉记者。

与场外杰作场面相比,14日下午在沂州大饭店举行的一场经销商大会,却显得严肃而深沉。

来自北京市糖业烟酒公司的总经理张锦春,成为本届糖酒会最大赢家。作为景芝酒业实施的“一厂一商”战略联盟成员,北京市糖业烟酒公司将在供给“芝麻香”的口碑和背景,全面推动一品景芝的销售,成为景芝酒业营销的排头兵,成为鲁酒北上的最大亮点。意味着鲁酒芝麻香真正走出山东,走向全国迈出了成功一步。

面对近600位董事级的经销商,景芝酒业董事长刘全平提出了一个杰作的蓝图——芝麻香白酒是鲁酒崛起的王牌,它发源于景芝,发展于山东,影响至全国,景芝酒业承担引领鲁酒征军全国的重任。“十二五”期间,重点加快推进景芝生态酿酒产业园和齐鲁酒地文化产业园“两大园区”建设。打造“齐鲁酒地”文化理念,建设集生态酿酒、工业物流、风景文化旅游、休闲度假为一体的酒类综合服务平台。加大“山东是中国白酒发源地之一、景芝是山东白酒重要发源地之一”的挖掘力度。为迅速实现“百亿景芝”和“中国北方生态酿酒第一镇”的目标奠定基础。

实施“经销商培育工程” 推进“一厂一商”战略联盟 确立“大项目建设年” 景芝酒业经销商大会在沂州隆重召开

4月14日,山东景芝酒业在沂州大饭店隆重举行“2012年经销商大会”。来自全国各地的500余名经销商代表和50余家新闻媒体共同见证了这一盛举。

会上,景芝酒业2012年春节期间举办的“龙腾虎跃中国年百团全顺贺新年”主题活动评选揭晓,将169辆崭新全顺奖励经销商,对2011年评选出的年度最佳增量奖、年度最佳贡献奖、年度最佳竞争力奖、年度最佳新锐经销商奖和年度最佳市场建设奖进行隆重表彰奖励。

作为景大看点,景芝酒业与北京市糖业烟酒公司签订“一厂一商”战略联盟经销商协议,在渠道建设、品牌运营、市场开拓、团队建设、资本运作等各个方面进行战略合作。景芝牵手68岁的北京市糖业烟酒公司成立于1949年,这是山东景芝白酒发展企业和有外景大白酒经销商联姻,为景芝酒业未来“三步走”战略奠定了基础,不仅对鲁酒企业营销策略的转变产生积极的影响,为鲁酒的振兴发展起到了推动作用。

过去的2011年,景芝酒业以引领鲁酒振兴为己任,以创建“两大园区”、“三大工程”和“四个平台”为目标,以市场营销突破为引领,以品质保障、品牌建设和文化建设为支撑,推动了健康快速发展实现了“三年翻两番”和“省内强势”的阶段性战略目标。特别是有县质量奖、中国驰名商标、国家4A级旅游景区荣誉的获得,将景芝酒业推向一个新的里程碑。未来景芝酒业的发展确立了“打造百亿景酒,打造中国北方生态酿酒第一镇”的战略目标。2012年是景芝酒业的“大项目建设年”,全面提升酿造、包装、储酒、科研和综合开发能力,支撑景芝酒业迅速稳健发展。 (李建宗 李国启)