



又开学了

十几名聋盲新生入学 多数家长放心不下要陪读



龙凤胎在家人的陪同下到学校报到。 本报记者 王小会 摄

本报9月2日讯(记者 郭光普) 9月2日,德州市特殊教育学校开学第一天,除了陆续赶来的“老学生”,今年还招了17名新生。由于这些聋盲学生大部分来自农村,自幼没有离开过家长,不少家长安顿好学生的同时准备陪读,有的家长甚至想住两三年。

2日上午10点左右,在德州特殊教育学校教学楼大厅内,来自齐河的龙凤胎盲童小玉、小晨(化名)兄妹两人在父

母和爷爷的陪护下报到入学。“孩子一直没有离开过我们,送这也不放心,我们准备陪读。”小玉的母亲说,两个孩子出生的时候在医院恒温箱内放着,时间太长导致视网膜脱落失明。本来三年前就把兄妹俩送到学校了,住了两三个月,由于不适应最终又带回家里。今年兄妹俩都11岁了,一家人又把他们送到了学校。

“他妈跟着女孩,他爷爷跟着男孩。”在宿舍里选好床

位,小玉的父亲说,虽然孩子年龄大点了,还是不放心将他们留在这里,陌生的环境怕他俩不适应,于是一家人决定留两个人在这里先陪一段时间。在宿舍内,记者看到很多新生的床铺上都有家长坐着,这些家长都是将孩子送来后决定留下来陪读的,“具体住多长时间,看孩子的适应情况,也可能三五个月,也可能三五年。”

德州特殊教育学校教导处宋老师介绍,今年聋盲新生

一共17名,目前报到的有15名。每年新生入学后很多家长都选择留在学校不走,照看孩子。大部分家长跟孩子一起住在宿舍的单人床上,有的住一周左右,有的住的时间还要长一些。“这些孩子大部分没有上过幼儿园,突然来学校不适应,家长留在这里有助于学生逐步熟悉环境适应生活。”宋老师说,家长待的时间太长了,反而不利于孩子自理自立能力的培养。

头条相关

家长在附近租房子

由于特教学生生活不方便,很多家长担心孩子无法适应寄宿生活,纷纷在学校附近租房子。

9月2日上午,在八里庄小区内,一位家长在门口打听小区内租赁房子的信息。据了解,这位家长的孩子今年来到特教学校上学,考虑到孩子从来没出过家门,家人决定在学校陪读一段时间。

由于德州特教学校地处比较安静的地段,附近能租房的地方比较少。“很多学生家长都来小区里问租房子的情况。”八里庄小区一居民称,来这里上学的孩子家庭大多是县城或者农村的,面对一月八九百的房价都是很不舍得,有的家长只能选择短租。

今年首招5名聋盲学生

今年是德州市特殊教育学校第一次面向社会招收聋盲儿童,截至2日开学,招收10人的计划,共招收了5名聋盲儿童。

2日,记者从德州市特殊教育学校了解到,今年暑假期间学校已经开始招生,根据从各县市区了解的聋盲儿童信息和学校实际情况,共确定了10个招收名额。“有些上报的信息有错误,再就是不少家长不知道招生事情。”德州特教学校工作人员说,经过暑假的招生共有5名聋盲学生入学,学校安排了5名特教老师对这些学生进行教育培训。根据今年的教学情况,明年会继续增多招生名额,让更多的聋盲学生来学校接受教育。

本报记者 郭光普

大商之城展宏图 引来凤凰落梧桐

——东北城商户采风(三)

本报记者 贺莹莹

继推出东北城商户采风1、2后,8月15日,记者继续来到东北城一期建材五金市场,实地采访商户,一睹商户经营风采。

专业级管理模式

吸引客商投资

“之前我在德百家居大卖场那边有个店面,那边是个专业化的老市场,但毕竟规模有局限,与东北城比起来,这边的优势更加明显。这里市场规模大,700万平方米的占地面积,260亿元的投资额度,不是一般市场可比拟的。而且这里经营门类也更加专业、齐全,日后肯定会火起来的。”家兴装饰负责人孙德仁向记者介绍,因为看好了这个市场的前景,他一举拿下了3家店面,并于4月28日之前抢先开业了。

完善配套

为客商提供便利生活

“我之前的店铺就是在街边随便租个门面,没有专业化的市场,没有天然的客源,甚至周边环境也比较糟糕。而搬到东北城后,依托享誉世界的‘华南城模式’,借鉴成功经营理念,为项目的运营保驾护航,这里市场整

洁,经营有序,周边交通、金融、物流等配套也非常全,是经营投资的首选。”广普漆业负责人李广斌说。

统一宣传

为客商培育市场

“选择东北城,最让我感动的是这里的宣传力度。以前我的店在北园附近,由于地段较偏,扩大店面知名度,只能靠自己发放宣传页,劳神费力。而东北城依托品牌优势带动,投入巨资培育市场,每年将投入千万元的广告费,利用行业网络、报纸、路牌广告、电台杂志等各种传媒优势在更广更宽的范围内推广,这使我们商户大为受益。”谊诚壁纸壁画负责人李娜说。

政府支持

是客商坚实的后盾

“我做防水生意已经两年了,以前的店面在五环体育馆附近。虽说受益于市区的繁华,却也受制于繁华带来的不便。每次出货进货,都要过好多个红绿灯,交通不便,而东北城周边交通四通八达,高速公路门口过,更有物流企业上门服务。而且置身市区,总有规划拆迁的时候,

而东北城作为一个新兴专业市场,况且有市政府的大力扶持,稳定性要比市区好多了。”华光防水材料负责人孙青凤说。

创业基金扶助商户发展

27岁的李瑞金,如今是万恒门业的老板,别看他年纪轻轻,自主创业的眼光却非常独到。“东北城各项政策都非常优秀,不仅为商户争取到税费减免政策,还对每个经营户每月发放1000元员工工资补助,连发3个月,店铺装修完的即送200元搬家费。最适于我们年轻人自主创业的,东北城还设有6000万元的创业基金,用于扶助商户发展。”李瑞金说,对于在东北城的发展,他信心满满。

发展前景吸引商户立足

杨法彬以前在济南做厨具生意,凭借十余年的经营经验,他一眼就相中了东北城,并由此开拓德州市场。“之前一直想回德州发展市场,但没有好的时机。东北城的建成无疑就是那个绝好的时机。东北城市场规模大,规划统一,兼容并蓄,把各种各样的商户都吸纳进来,使得这个市场凝聚人气的能力越发地强。”杨法彬说,东北城绝对是他打开德州市场的最佳立足点。

人气聚集促商户发展

“我的店以前在经济开发区,人气显得有点淡,凭我们自己微薄之力想扩大知名度,是件非常困难的事。而来到东北城,他们东北城依托品牌优势带动,投入巨资培育市场,也为商户做集中宣传,每年将投入千万元的广告费,利用行业网络、报纸、路牌广告、电台杂志等各种传媒优势在更广更宽的范围內推广,这使我们商户大为受益。”言诚装饰、欧帆木门负责人张新说。

政府支持让客商更踏实

“8月8日的开业盛典,市委书记、市长等领导都到场祝贺,各个职能部门也都到场参加,东北城总经理全百旺先生还发表振奋人心的致辞,这样的阵容对我们这些普通经营者来说,非常震撼。对我们商户,政府给出不少优厚的政府支持,如五年之内不再规划、扶持同类项目;成立‘德州东北城市场管理中心’,设立工商、税务、公安、金融、城管、卫生、质量监督部门的分支机构或派出机构,提供专业服务等,这些让人非常踏实。”亚奥木地板李经理说。

创业基金为客商提供保障

鲁班世家是陈栋自主创业的第一家店,年仅24岁的他刚刚大学毕业。“我觉得投资东北城会有很大的升值空间,这里地理位置优越,配套齐全,管理到位,所以我决定在这里开创我的事业。但是像我这样没有积累的年轻人创业,肯定会有资金上的困难,而东北城6000万元的创业基金则为我们提供了强有力的保障,使像我一样自主创业的人可以大刀阔斧地开创一片新空地。”陈栋说。

管理委员会保障业主权益

“我原来在铝材市场有个店铺,那里是个专业老市场,但路况不好,环境也是脏乱差,我们想把门窗产品做成形象店都做不成。而东北城有专业的团队作管理,有成功的管理经验,有整洁的店铺环境,还成立了物业管理委员会保障业主的权益,无论是发展前景、市场规模、政府支持、管理方法等各方面来说,都是非常理想的经营场所。我也希望进驻的同行越来越多,这样才能产生集聚效应,顾客越来越多,生意越来越好。”王牌门业负责人王广秀介绍。