



冲破职业教育“天花板”

打造高素质劳动力富集区

本报记者 王明婧 通讯员 王亚南

为建立现代职业教育体系,促进中等职业学校培养更多技能型人才。2013年德州市获批全省首个职业教育创新发展试验区,并启动了职业院校改造提升项目。2014年,德州市将继续加大职业教育建设,着力建设“一圈一带”高素质劳动力富集区。

“3+4”试点学校扩到3处以上

“3+4”是按照中职、本科7年一体的原则,学生在中等职业学校毕业后取得中等职业学校毕业证书,经考核进入本科高校学习,学业成绩达到相应标准取得本科毕业证书和学士学位,即初中生毕业生就可有机会上本科高校。2013年德州交通职业中等专业学校成为首批试点学校。

2014年,德州市将统筹中等职业教育与高等职业教育共同发展,选取6处中职骨干学校与省、市知名高职院校展开合作,积极争取省教育厅支持,扩大“三二连读”、“五年一贯制”的招生规模,探索中高职师资交流机制。进行职业院校与本科院校应用型人才的衔接培养试点,将“3+4”试点学校扩到3处以上,在高职院校开展“3+2”试点,启动德州高职院校在德州市区域单独招收高中阶段毕业生试点。

扶持3到5个专业品牌

今后,德州将继续加强现代职业教育基础能力建设,不断提升服务经济发展的能力。2014年实施中等职业学校提升工程,对德城区信息工程学校和二职专进行整合,对德州职业技术学院中专部与高职部进行功能性分离,推进县市区中等职业学校规范化学校建设。

会同有关部门出台《德州市职业院校专业布局调整意见》,年内重点支持3到5个品牌专业建设。建立对中职学校的教学质量检测机制,探索实施中职学生学分制,建立学业水平市级检测制度,提高学



图为9月26日上午,在德州交通职业中专内,学生在进行汽车机电维修项目的比拼。
本报记者 王小会 摄(资料图)

生毕业门槛,提升职业学校办学质量和社会认知度。

鼓励开展办学联盟试点

2014年,德州市教育局将推进校企深度合作,出台《德州市职业教育校企合作实施办法》,建立校企交流会、毕业生推介会等校企合作平台,成立职业教育校企合作促

进委员会、校企合作指导委员会和全市性行业职业教育集团,建立校企合作运行机制。

深入推进集团化办学,依托德州市内龙头学校,本着自愿互利的原则,以专业和师资合作为核心,建立资本融合、风险共担、利益共享的合作模式,提升德州市职业院校整体办学水平,鼓励部分院校开展办学联盟试点。

每年200万元
培育名师名校长

本报12月26日讯(记者 王明婧) 近年来德州市重点加强教师队伍建设,率先建立教师补充长效机制,提升全市教学水平。从2013年开始,德州市每年列支200万元专项资金,启动了“德州名师”、“德州名校长”培养工程。

2013年新补充教师2110人,每年列支200万元专项资金,启动了“德州名师”、“德州名校长”培养工程。为提高教师教学水平,连续两年邀请省高考命题专家对骨干教师进行培训,连续三年暑期中小学教师培训成绩居全省前两名。建立市级教学质量奖,对优秀学校和教师拉开档次进行重奖的基础上,又首次设立高中教学成果奖,对教学成绩突出的138名优秀教师给予重奖。

老教师当选
“最美庆云人”

本报12月26日讯(记者 王明婧) 近日,第二届“最美庆云人”颁奖典礼在庆云县祥云艺术剧院举行,该县教师姚广西成功入选,成为全县各领域11位道德模范中唯一一位教育工作者。

表彰奖项主要分为“诚实守信、见义勇为、助人为乐、敬业奉献、孝老爱亲”5个类型。姚广西是庆云县尚堂镇姚千小学的一名普通教师,从教28年来,一直担任基层小学六年级语文老师兼班主任,他潜心教研,耐心育人,开辟“天天读、天天写、天天讲、天天记”的学习方式,拓宽学生知识面。多年来,他不计得失,多次将机会和荣誉留给其他人,在当地颇有威信,深受当地群众的称赞与好评。

年底前各大经销商开始发力

中低档白酒不降身价冲销量



市民在超市内选购白酒。
本报记者 王小会 摄

本报12月26日讯(记者 孙婷婷) 年底白酒销售进入了一年之中最火爆的时节,然而,在杜绝公款吃喝和奢侈浪费的大背景下,高档白酒放下高姿态,价格持续走低,但销量仍受到冲击。与此同时,中低档白酒价格并未降低,但已为年底前销量翻三番的冲刺做好充足准备。

据德州市酒类流通样本企业监测数据显示,从11月份开始,虽然酒类销售量出现环比下降,但高度白酒销量上涨已初露端倪。据了解,11月份的监测数据显示,高度白酒销售18千升,环比增长50%,实现销售额12万元,环比上涨

100%。“临近春节,居民有提前购酒存酒的习惯,加上‘天冷酒暖身’的传统观念影响,白酒颇受欢迎。”德州市商务局工作人员介绍,白酒“入家户”的同时,因天气寒冷,啤酒销量出现明显下降。

在杜绝公款吃喝和奢侈浪费的大背景下,高档白酒持续收紧,经销商为最大限度占据市场份额,在降低高档白酒价格保住市场的情况下,继续依托中低档白酒冲击销量。“预计中档白酒销量能翻二到三番。”湖滨中大道一家酒水销售商说。

“去年茅台价格1800元左右,今年最高只卖到1300元。”太平街

一家酒水经销商介绍,五粮液零售价格也只有680元,今年以来,高档白酒多个批次价格都出现不同程度下滑。“即便是春节前后,也不会出现像往年那样火爆了,高档白酒市场中,送礼市场的缺失,是销量下降的致命伤。”

高档白酒受冲击的同时,给中档白酒带来了机会。“过年前后走亲串友,怎么都得拎两瓶酒,高档白酒价格高,中档白酒价格合适,拿出去也有面子。”东风路一家酒水经销商介绍,很多机关和事业单位福利缩水,不再发放高档白酒,禁止公款送礼,以及政务接待用酒量减少等原因,成就了中档白酒。

家电促销
愈演愈烈

本报12月26日讯(记者 孙婷婷) 随着消费者购买习惯的逐步转变,电商开始介入大家电市场,彩电、冰箱、空调、洗衣机这一类高价值的家电也进入电商经营范围。业内人士预计,今年国内家电网上销售规模将超过1000万台。而面对电商对线下门店的冲击,渠道商和品牌商开始深入挖掘三、四级市场,区域性连锁渠道开始崛起。

近几年,家电连锁卖场占据了二、三线城市的绝大部分份额,专业经销商比例一再萎缩。但是,以往低调的百货业态,2013年在家电经营上略有起色,似乎有恢复性增长的态势。由于百货区域渠道商具有资金实力强,同时有其他商品作为支撑,虽然不会有大的突破,但实现稳健增长在二、三线城市分一杯羹还是可以期待的。自今年以来,苏宁易购先后参与春节、情人节、五一等电商促销战,以及“520”和“618”等节点的电商PK战,线上线下渐呈白热化态势。

苏宁电器相关负责人表示,几乎可以肯定的是,围绕同价与低价、专业与综合等热点话题,各连锁将“公说公有理,婆说婆有理”,不断推出新招或见招拆招,从而大打“口水战”。