

山东

“村民筹资建校想恢复村小学”追踪>>

# 村里三个班只给派了俩老师

## 莘县西王庄村小学仅剩的一二年级教学也成问题

本报聊城9月17日讯(记者 任洪忠) 17日,本报以《村民筹资建校想恢复村小学》为题报道了莘县西王庄村小学撤并后,孩子上学路上常出事,村民筹资建校想恢复村里的小学。17日,莘县大王寨镇联校又给该村仅剩的一二年级三个班派来一名老师,老师人数增加到两人。

17日下午,大王寨镇联校新派了一名男教师到西王庄村小学任

教,负责二年级的教学工作,加上该校原来的一名老师,学校三个班有了两位老师。新来的老师还带了三年级教材,供8名还没有去其他学校上学的三年级学生使用。“暑假前有三个老师,现在三个班才两个老师,孩子们的根本没法保证。”西王庄村的刘先生称,一、二年级的老师都不给配齐,更别提恢复其他年级了。

“老师经常缺,家长为了孩子学习只能送出去上学,老师配齐了,学生自然就回来了。”村民们说,现在村委怕孩子继续流失,从村民中雇了两名代课老师,一个曾代过课的村民和一名不到20岁的年轻人,由他们负责三年级剩余8个学生的教学。

“上级主管学校称三年级学生人数太少,不同意恢复三年级,这

样下去肯定会耽误了这些孩子。”村民们说。

17日下午,记者就此事联系了莘县教育局,工作人员表示会向领导反映,并留下记者电话,说一会儿给回复。17时许,未得到回复的记者再次联系莘县教育局,工作人员让记者打另一个电话,但一直无人接听,随后该工作人员电话也无人接听了。

### 我省地方立法 请公众提建议

本报济南9月17日讯(记者 邢振宇) 17日,记者从省人大常委会法制工作委员会获悉,为做好我省地方立法工作,增强立法的民主性和科学性,提高立法质量,省人大常委会面向社会公开征集2013—2017地方立法规划建议项目。

根据相关要求,立法建议项目应尽可能明确法规名称、立法必要性、可行性、立法依据、主要内容等。所提立法建议项目可以直接寄送省人大常委会法制工作委员会(请在信封上注明“立法建议项目”),也可以通过电子邮件或传真发送。征集立法建议项目的截止日期为2012年10月31日。详情请访问:www.sdrdlf.gov.cn(山东人大立法网)。

# 四名大学生50万开公司卖菜

## 虽然目前经营屡屡受挫,但他们一直坚持着自己的创业梦

本报聊城9月17日讯(记者 陈洋洋) 聊城大学四名在校大学生为了自己的创业梦,筹来50万元资金,开起了农产品公司,卖起了菜,虽然经营困难重重,但他们屡败屡战,坚持自己的梦想。

在聊城大学,四个大学生一波三折的创业经历,成了学生们谈论的话题。贾庆兵,25岁,体育学院大四学生;孙文科,21岁,美术学院大三学生;李强,21岁,汽车学院大二学生;王兆阳,21岁,汽车学院大三学生。虽然他们四个分别来自聊城大学不同的院系,但因学校的社团活动彼此相识。

“我们四人脾气性格相近,经常在一起玩。”李强告诉记者,由于经常一起聊毕业以后的打算,深知大学生就业压力大,他们决定自己创业开公司。由于都是农村孩子,对农产品比较熟悉,看到城区菜市场的新鲜蔬菜价格高,他们决定开公司卖蔬菜。

四人利用课余时间到市场上调查。经过调查,他们发现,蔬菜批发商从农民那里直接购来的农产品,要倒三四次手才能到达菜贩子的手中,价格也被抬了上去。农民以低价出售,市民以高价购买,出现了“菜贱伤农,菜贵伤民”的现象。他们想要建立一个田间到餐桌的直供渠道。

“家里父母不支持,我们也不想给家人增加负担,我们就自己筹集资金。”创业开始,他们拿着企划书,拿着列出的企业名单,一家一



四个人在一起商量下一步的创业方向。 本报记者 李军 摄

家地找资金。最终,四个年轻人的想法打动了一家公司的老总,为他们出资50万元作为项目的启动资金。今年1月,他们成立了“聊城市开发区开元农产品有限公司”。

成立之初,他们从田间地头进菜,再直销居民小区,尽管模式比较新颖,但实施起来成本太高,光赔本。卖了几个月的菜,他们又卖起了豆腐。他们走访了一些豆腐公司和豆腐作坊,还亲手学习做豆

腐,想把豆腐做成不同口味和形状的零食,忙活几个月,卖豆腐也失败了。如今,他们又开始尝试经营阳台菜园,卖盆栽蔬菜。

在大半年的创业过程中,他们屡屡受挫,家长们也不赞同,一次次催他们放弃创业,考公务员或者找工作。为了让家人同意他们继续创业,他们答应边考公务员边创业。

“最起码自己把学费挣出来,不能花公司的钱。”四个大学生告

诉记者,尽管受到很多挫折,他们还是在坚持。目前除了卖盆栽蔬菜,他们还到小区和学校去卖方便面等。李强还办了一份杂志,尝试其他途径创业。

**小投资大回报**

想赚大钱, 找好项目  
想投资, 找好品牌 短信留言  
谁先干, 谁先赚! 13851785958  
招商热线: 400-710-2265 025-68858895

### 山轻工扩大 二次选专业比例

本报济南9月17日讯(记者 杨凡) 17日,记者从山东轻工业学院了解到,该校在较大范围内探索学生二次选专业,并将有资格申请转专业的比例扩大到成绩排名前50%的学生。

据介绍,今年新学期成功转专业的学生一共234名。经济类专业成为大多数学生二次专业选择“香饽饽”,其中会计学、金融学、财务管理由于申请人数太多,分别新增一个班。

据了解,从2009年开始,山轻工推行二次选择转专业的政策,最初只有学习成绩前5%的同学有资格申报,2012年这一比例扩大到50%,但相关专业接收的大二学生不能超过总人数的20%。

#### 热点解读



# 过节送礼 六个核桃, 亿万人聪明的选择

“富足知礼节”的中国传统文化,就像一支“看不见的手”,不仅催生了规模庞大的“节日经济”,更推动着节日礼品的升级换代。从烟酒到牛奶、到土特产,再到近两年的安全、营养和健康。每一次的时代变迁与进步,都伴随着节日礼品的更迭与换代。如今在礼品市场热销的养元六个核桃,就是因为其产品特性顺应了现在人们“送礼送健康”的消费要求,从而成为了亿万人的聪明之选。

健康理念推动节日礼品升级换代,健脑补脑意识增强成就养元六个核桃在礼品市场崛起。

如今,竞争已成为一种社会常态,几乎每个人都面临着来自学习、工作、生活、人际关系等多个方面的竞争,需要付出更多的奉献,这使近几年人们的健脑补脑意识迅速增强。

核桃被誉为“21世纪的超级食品”,自古以来就是健脑益智的佳品。明代著名医药学家李时珍认为,核桃能“补虚损,有益智慧”。现代科学研究表明,核桃仁

中富含的磷脂,在人体内通过转化能起活跃大脑神经的作用,从而使人保持充沛的精力和良好的记忆力。养元六个核桃以优质核桃为原料,以好喝、方便、易吸收为宗旨,采用养元特有的先进生产工艺,以“坐骨用酸,多颗六个核桃”的产品诉求,顺应了时代发展需求,极好的满足了人们的消费需求,从而赢得了广大消费者的认可和好评。

自主核心工艺突破品质屏障,是养元六个核桃在礼品市场深受欢迎的重要原因。

据专家介绍,核桃虽好,但直接吃核桃却不是最佳的食用方法。直接吃核桃会面临“碎几颗”、“难咽”、“费时”、“营养得不到全面吸收”四大难题。成立于1997年的河北养元公司,是核桃饮品行业的先行者和领军者。十数年来一直专注核桃饮品研发技术的实验与创新。其2006年自主研发的【5·9·28】核桃饮品生产工艺,不仅有效解决了核桃口感的“涩和腻”,而且使丰富的核桃磷脂更容易人体吸收,从而将食用不便的核桃干果,变身成为“好喝、营养、方便”的饮品佳品。“六个核桃”作

为养元公司的主力产品,更是深受广大消费者的欢迎和喜爱,更有一部分人将早晚各一罐六个核桃作为健康消费时尚。

大品牌,信得过、有面子,央视黄金时段热播,更是对六个核桃在礼品市场的热销起到了推波助澜作用。

刚刚一次性购买了八罐六个核桃的宋先生称,“六个核桃,不仅好喝、有营养,而且老少皆宜,饮用方便;不管是送礼,还是回家看望父母,都最合适”。饮料经销商赵小姐进一步说,得益于六个

核桃的安全、营养属性和口感佳,其在礼品市场销量一直很好,特别是近年来随着六个核桃在中央电视台新闻联播后以及浙江、江苏、安徽等强势卫视的热播,“坐骨用酸,多颗六个核桃”的产品诉求愈加深入人心,品牌的美誉度有了明显提升,“大品牌,信得过,有面子,值得信赖”,这使得六个核桃在礼品市场的销售更加火爆。

时下中秋、国庆即将到来,无论是单位团购,还是走亲访友,抑或是回家看望父母,养元六个核桃都是“聪明的选择”。