

为让高考考生和家长及时了解招生政策、高校概况等情况,本报自2002年举办高考招生咨询会,截至2014年已整整12年。有多少考生借此找到心仪高校无从得知,但由山东省教育招生考试院和齐鲁晚报共同主办山东高考招生济宁咨询会仍将如期与考生和家长见面。

►高招会吸引了众多市民参与。本报记者 李岩松 摄



高考咨询会,给考生支招儿

本报记者 贾凌煜



时间定格在2014年6月26日。由山东省教育招生考试院和齐鲁晚报共同主办的2014山东高考招生济宁咨询会在济宁职业技术学院火爆开幕。早上8点,距离活动开始还有半小时,学院北门外已经被前来参加高招会的车辆占满了。不只是济宁的考生,高招会还吸引了菏泽、枣庄、泰安等地的考生和家长前来问“招”。

本报高招会历来备受社会各界关注,在6月初发出通知后,短短几日,南开大学、山东财经大学、曲阜大学、青岛大学等省内知名高校先后报名,最终共120余家高校现场助阵,为众多家长和考生就招生计划、适宜专业等问题答疑解惑。

咨询会开始没多久,山东财经大学的招生展位就被家长和考

生围得水泄不通,燥热的天气让每个人脸上都流淌着汗水,却没有一人愿意挪开脚步。“之前连续几天打学校招生处电话都无法顺利接通,这次听说学校招生负责人来现场,专门请假带孩子前来请教。”家在喻屯镇的朱先生称,自己是一家公司的财务负责人,对这个学校一直心向往,如果孩子能到这里读会计专业,将来既好找工作,也能圆自己的一个梦想。

“你们的高职专场什么时候举行啊?来之前朋友就告诉我,两场高招会你都要去看一看,几百所高校还愁找不到个适合孩子的?”在综合现场,一位家长向工作人员咨询道。本报高招会每年分本科和专科(高职)两场,并特地于本科和专科填报志愿前夕

举办。2014年6月26日(本周四)举办本专科综合场高招会后,还于7月27日举办了专科(高职)专场咨询会,满足不同考生的需要。已经连续多年的先后两场高招会,如今打造出了更加错落有致的志愿填报咨询环境,也已经很好的满足了不同分数段的考生的需要。

面对众多考生和家长的热情,一些高校在高兴之余显得略微有些惆怅,他们纷纷感觉准备的材料有些不足。“今年是我们第一次参加济宁的高招会,宣传资料不一会就全部发完了,没想到有这么多人来参加,早知道一定会多准备一些了。”吉林省一高校招生人员这样说。

目前,齐鲁晚报高招会已成为鲁西南最具专业性、权威性和影响力的见面会。

记者手记

填报志愿先去高招会成共识

一年又一年举办的高招会,在潜移默化中影响着济宁考生和家长。在近两年的高招会现场,无论是考生还是家长,在选择学校时都更加务实。通过现场与招生人员沟通,家长和考生心态都趋于平和,很多家长在选择高校的时候,会更多的把往年的分数线和孩子的考分相结合,这也使得近两年误打误撞的考生和家长少了很多。高考后,看齐鲁晚报查看高考试题及答案;填报志愿前,先去齐鲁晚报高招会转转,这已经成为越来越多济宁人的共识。连续举办12年的高招会,没有向考生和家长收取任何费用,取得了良好的社会效益。



线上线下齐头并进,循环经济脚步向外

菱花集团:新常态,大格局,大手笔

一个全国循环经济的样板改模,在转型改革中绽放精彩的国家大型农业产业化龙头企业。创建于1979年的菱花集团有限公司,按照“以工带农、以农促工,工农商互动、良性循环,城乡一体、区域协作”的发展思路,加快建设梁山菱花百亿级生态工业园,带动建设百万亩生态农业园,联合建设300亿商贸物流产业园,开创了区域循环经济发展新模式。新征程,新起点,今年,菱花集团把目光朝向电商+市场的双重销售模式,农业循环经济的步伐将更加朝外,聚力开辟新的未来。



菱花集团2015年经销商年会引来诸多国内外客商。

稳固市场网络遍及国内外

发力电子商务,优质产品网上销天下

在菱花集团2015年经销商年会上,众多国内外经销商和客商相聚一堂,许多参会的嘉宾都感叹到,一个企业的市场能做到这种程度,反映了企业已进入真正意义上的科学良性循环。

“先打市场,再建工厂”理念培植的市场网络和菱花产品质量网上追溯体系让独具特色的菱花产品挺进国内大型超市,占据电子商务平台,走上千家万户百姓的菜篮餐桌,让人们品味到绿色、无公害的食品安全内涵。现代化的管理创新让菱花摆脱了旧的传统管理模式,实现了真正意义上的目标控制、精细管理、效率至上、利润为

先,用大智慧、大眼界、大手笔勾勒出一个现代化企业的框架神韵。

在不断巩固完善市场平台的同时,菱花人开始对线上线下的组合式市场开拓进行探索。集团利用网络优势,大力发展电子商务,建立了菱花网上销售商城,让菱花产品通过网络这一方便快捷的销售渠道行销天下,惠及万家。

按照菱花下步的市场战略构想,就是在巩固提高原有营销架构的同时,针对当今市场的走势,顺应当今大众的消费需求,充分发挥菱花的品牌、质量、市场优势,开辟菱花营销的第二

条战线。

一是发展电子商务销售。通过互联网电商平台,将以菱花产品主导的济宁名优特产品通过不同方式有机整合,进一步打响“济宁制造”,加快建设菱花安全绿色生态食品阿里巴巴。二是顺应社区发展的趋势,在北京、上海等大城市建设菱花安全绿色生态食品专营便利店,满足社区居民快节奏、高质量的配套消费需求,真正让老百姓吃上安全放心食品。通过一连串市场组合拳的打出,力争实现菱花年销售收入300亿元的目标,催生出一个红红艳艳、生机勃勃的新菱花。

复制循环经济好模式到广西

牵手中盛集团再求新突破

以独具特色的产业结构调整催生的工农商三业联动大循环为主要特色的产业化经营、可持续发展的区域循环经济发展新模式,彰显出企业发展的新活力。

菱花集团科技创新下建设的年产14万吨味精大型生产线,发酵产酸率达20%、糖酸转化率达72%以上,高出行业平均水平10个百分点,各项技术指标达到世界领先水平,且没有一滴污水流出,实现了味精行业多年梦想的“零排放”。

进入2015年,菱花集团市场战略又展新姿。菱花与广西北海新中盛集团合资正式签约。这标志着菱花集团的循环农业经济模式将迈向外埠。菱花将复制循环经济模式,整合国内国际两种资源、两个市场,实现更高层次的发展,打造国际化百年老字号企业,推动绿色低碳循环发展。

广西是中国东盟合作合作的桥头堡,北海是北部湾经济区的一颗璀璨的明珠,广西新中盛集

团是以农业多元化、产业化开发为主的高科技企业,产业基础良好,成长性较强,双方有着很大的合作空间。

春播一粒粟,秋收万谷粮。菱花集团将与中盛集团全面合作:坚持科技创新驱动,依托菱花集团国家级企业技术中心、循环经济产业开发研究院,着力实施高科技农业研发、种子培育、成果推广,实现科技农业发展大突破;坚持产业化经营,依托中盛集团的农业基地、北海的旅游资源,发挥菱花集团的有机肥料、生物饲料优势,着力实施“种、养、加、观”一体化发展,实现生态农业发展大突破。

同时,双方将坚持市场先行,贸易领先,依托菱花集团全球化大市场网络尤其是在东南亚的市场优势,以中国—东盟自由贸易区升级版建设全面启动、21世纪海上丝绸之路为契机,在搞好“南菜北运”贸易的同时,着力开发农产品进出口贸易,实现国际农业发展大突破。