

106中学高中部郑东新区开建

预计明年还将有20个新建学校项目开工建设

郑州市第106中学高中部的新校址定在郑东新区,昨日上午工程开工建设,这也是今年第二所完中高中部外迁的改造建设工程。据了解,郑州106中学高中部外迁工程也是今年郑州市的重点建设项目,同时纳入了市政府承诺为民办的“十件实事”之一的“新建、改扩建15所中小学工程”。

晚报记者 张勤

各地不得新出台出租车经营权有偿出让政策

□晚报记者 王菁

本报讯 我省将清理整顿出租车经营权有偿出让,各地一律不得新出台出租车经营权有偿出让政策。昨日,出租车的“东家”省交通运输厅下发通知,对出租车的运营进行规范。

出租车的经营权是有期限的公共资源

省交通运输厅下发的通知指出,出租车有偿出让或无偿使用的经营权是政府的一种有限期限性的公共资源,不是终身制,而是经营期满后,需要按相关规定重新配置。

省交通运输厅要求,目前各地一律不得新出台出租车经营权有偿出让政策,对已实行出租车经营权有偿出让的城市,要加强对经营权有偿出让的后续管理工作,对经营权有偿出让到期后的问题做好妥善处理。对确需投放出租车运力的,可以采取以企业安全生产、信誉考核和服务质量为主要竞标条件的经营权服务质量招投标方式进行。

近期,在出租汽车和城市公共交通客运管理职能交接之际,各地应严格控制出租汽车和城市公共交通运力投放。在既满足人民群众对出租车的需要,又兼顾出租车经营者经济效益的原则下,探索出租车运力投放的定量指标,做到科学、合理控制运力增长。

涉及出租车的收费项目未经批准不得收取

此外,省交通运输厅要求各地严格按照国家和省有关出租车收费文件精神,规范各项收费项目,凡未经省政府或省级财政、价格主管部门批准,涉及出租车的行政事业性收费项目一律不得收取。而随着燃油价格的上涨,出租汽车根据市场调节需要上调运价时,应报当地物价部门批准后执行。

昨日上午,郑州市第106中学高中部的新建工程动工。新校区位于郑东新区金水东路和正光路交叉口,总建筑面积约为4.4万平方米。据学校有关负责人介绍,新校舍包括教学楼、综合楼、宿舍楼和

近年来,随着城市的发展,面对周围的居民区越来越多,市区不少完中的校园、校舍已经不够用,尤其是市属的一些热点学校,受到教室和师资的限制,每年的招生计划都远远比区属中学少。

在这种情况下,将完中的高中部外迁就成了教育部门选择的方式。据市教育局发展规划处一位负责人介绍,高中部外迁一般有两

据了解,郑州市第106中学高中部建设项目是今年市区新建学校中的一项,而原先确定的今年新建、改扩建15所中小学工程,目前已经增加至18所。昨日上午,市教育局有关负责人介绍,作为第18个改扩建项目,郑州市第71中已经开工建设。

“在12月26日前后,还有5所新建、改扩建中小学陆续开工。”市教育局局长翟幸福

艺术特色的高中将招36个班

餐饮文体中心等建筑,建设规模和定位36个教学班,预计建成后在校生将达到1800人。

市教育局有关负责人说,郑州市第106中学是我市唯一一所美术特色的省级示范

高中部外迁会增加初中招生

种方式,一种方式是通过教育用地置换,把迁建到其他地址的大中专院校的原址作为完中的高中部,如位于陇海路上的郑州十九中高中部,是置换的郑州商专原校址;今年11月份开工的郑州二中南校区,则是由郑州师专原校址置换而来。另一种方式则是选新址建设完中的高中部,如已经建成的郑州七中高中部,昨日开工建设的郑州第106中学高中部也属于选新址建设。

2010年有意向建校的达20所

介绍,预计到明年投入使用后,小学将增加114个班、5130个学位;初中将增加136个班、6800个学位;市属中学有4所参与到学校建设中,都是新建、改扩建的高中,届时会增加194个班,9700个学位。“通过新建、改扩建学校,郑州市区入学难和大班额的现象将会有所缓解。”

昨日,记者在采访中还了解到,2010年的

性高中,近年来参加艺术类高考的考生越来越多,对开展艺术类特色教育的优质高中教育资源的需求也越来越高。“新建成后的高中,每个年级预计12个班,比现在的高中容量大。”

据了解,在高中部外迁到新校址后,原校址作为初中部教学区来使用,大大缓解了入学压力,而这种方式今后还会继续采用。“根据政府的规定,大中专院校迁建后,原校址要作为教育用地,用来建设中小学。”市教育局发展规划处处长陈明哲说,有了这样的政策依据,今后应该还会进行完中的高中部外迁工作,逐步实现初高中分设的目标。

建校工作也有了初步意向。市教育局一位负责人说,目前已经有明确建校意向或资金已经落实的项目有20个,市教育局正在考虑将哪些项目纳入到2010年的建校计划中。“根据近年来郑州市的教育建设规划,每年至少要新建15所中小学,才能基本满足日益增加的入学需求。”这位负责人说,从目前的情况看,能够较好地保证建校规划的实施。



2010年北美留学高峰论坛——郑州站

由新东方科技教育集团举办的2010年北美留学高峰论坛郑州站将于12月21日和24日分别在郑州大学西亚斯学院和郑州大学隆重举行。众所周知,美国总统奥巴马在访华之旅中宣布了一项重要决定:未来几年中,美国将扩大对华学生的交流规模,以增进两国新生代的相互了解。但是要想成功留学,该怎样克服托福、SAT或者GRE这样的洋考试呢?

郑州新东方优秀学员吴鹏在托福考试中拿到了116分,他向大家传授了自己高分的秘诀。吴鹏把准备托福理解为一艘船,这艘船的发动机配置就是个人的英语基础,油就是个人储备的词汇量,而船身则是郑州新东方给予自己的辅导和对考试的理解把握。

对于自己的成功,吴鹏首先是做了充分的准备,其次就是拥有一套切合自身的学习方法。在考试中我们应该针对自己的情况制定学习方法,不要盲目地效仿他人,而要始

终保持自信,同时注意复习节奏。

郑州新东方北美部负责人李争老师说,托福听力和口语的特点可概括为两个不变、两个增加。“两个不变”是话题不变与结构不变。“两个增加”是文章的难度和长度发生变化。在听力部分凡是校园生活对话和学术讨论对话难度是固定的,但是在讲座部分当中谈论到学术话题时候难度就有了明显变化,而且今年历史类和生物类难度明显增加。

针对托福听力口语特点的变化,李争老师建议考生在备考中注意,针对学术讨论比例增多,特别是文史类增多,考生要对常考话题的词汇加强记忆;要加强笔记训练,同时多进行自我模拟测试。加强听力练习所谓得口语者得托福,得听力者得天下;加强口头复述能力;打造个性口语模板。针对口语要坚持每天晨读,完成必备词汇积累,适当地参加相关培训,掌握相对应的考试技巧。

郑州新东方北美部免费公开课

日期	时间	主题	地点
2010-1-12	14:00-16:00	托福考前必修课+北美名校申请规划	经三路教学区
2010-1-21	14:00-16:00	托福考前必修课+北美名校申请规划	农业路教学区
2010-1-23	14:00-16:00	SAT-我的美国高考+高中生出国名校攻略	经一路教学区
2010-1-24	14:00-16:00	GRE的破解之道+研究生出国名校攻略	经三路教学区
2010-2-2	14:00-16:00	托福考前必修课+北美名校申请规划	中原路教学区
2010-2-23	14:00-16:00	托福考前必修课+北美名校申请规划	经三路教学区

咨询电话:66655588 60277776

美的三枪拍案惊奇之第一枪之

等着瞧?美的要做市场上从未出现过的优惠?

引子:从今日开始,美的空调一个雷人的广告吸引了消费者的眼球,让不少读者难以忘却——“等着瞧”,瞧什么?这两年,美的重磅动作一个接着一个,这次,美的又要抛出什么重磅炸弹,这个炸弹真能引爆处于淡季消费的空调市场吗?笔者连线走访河南美的市场部,工作人员三缄其口,笑称这只是“美的年末冲锋号吹响之后的第一枪!”

正文:

当“错过三天,再等一年!美的三军盛宴中原,岁末亿万大酬宾,敬请高度关注美的空调。2009年12月18日-20日——我们要做到绝不后悔和绝对超值。倒计时:3天……”等文字赫然出现在美的近期的广告中,本年度最雷人的广告诞生了。然而接招的消费者却看不出任何促销信息,美的到底想做什么?这则广告吊足了人们的胃口。

消费者:葫芦里卖的什么药?

“美的这则广告既没说价格,也没促销内容,只让我们‘等着瞧’,实在令人不解。而且美的还让我们去同类商家里面比价格、比质量、比售后,信心十足啊!”家住陇海路的李焕最近来想为乔迁新居购买空调,把目标锁定了国内几个大品牌,没想到在出手之际被美的的这招弄了个一头雾水。“真恨不能立马把空调抱回家,但万一周五美的拿出让人震惊的促销措施,那不是就亏死了,等等再看吧。”

美的公司:三缄其口守住秘密

“无可奉告!到周五你就知道了。可以肯定的是,这项促销内容将是消费者在市场上从未见过、并且未来一年之间也不可能享受到的优惠。”昨天上午,笔者来到美的河南分公司总

部,该公司负责人仍三缄其口。

“公司将投入亿万资源回馈消费者,为让消费者充分享受到这次实惠,我们现在为有需要的客户做好登记,周末就可以享受到促销政策。”但对于笔者的进一步追问,该负责人避而不答。

大胆猜想:3大谜面揭示雷人广告

这则雷人广告的背后究竟隐藏着什么秘密?笔者就此进行了大胆探寻。

谜面一:在全球经济放缓和国家多重拉动内需政策的影响下,我国2009年的家电市场可谓是喜忧参半,各大家电企业的境况各不相同。而美的却一直异常活跃。岁末将至,美的再次发力,美的宣布整合旗下家用空调、冰箱和洗衣机产品营销平台,成立美的制冷产品销售有限公司。至此,以美的系等家电巨头为首的集团化作战趋势明显,家电市场的新格局呼之欲出。美的要在新格局下扮演什么样的角色,新格局下如何对成为世界白电的寡头进行突破,我们拭目以待。

谜面二:临近岁末,回顾08年12月的促销是年度销售额冲刺的关键时刻,各大家电厂家都已经制定好促销策略,美的必会以饕餮盛宴回馈消费者。

谜面三:在今年国庆“黄金周”的联合促销中,美的空调、冰箱、洗衣机的整合优势已得到初步显现。国庆期间,美的变频空调的销售占比超过35%,综观2009年,美的变频空调国内销量已超过150万台,占30%的国内市场份额,居行业第一。岁末年终的促销盛宴,有利于进一步巩固行业地位。

熟知美的促销,让我们共同关注!

樊无敢