

福建小学生血案引发市民热议学校开门时间

第N次问,学校能不能早开门

市教育局局长:开门时间没有统一规定,各校可自行调整

家长担忧

学校开门晚,学生存在安全隐患

昨日上午,市民李先生来电称,现在很多学校不到上课时间一般不让学生进校园,学生都聚集在校门口,一是不安全,二是易造成交通堵塞,希望校方能考虑让学生提前进校园。

“福建省小学生被砍死伤事件,应该引起教育部门足够的重视。”李先生说,他的孩子在二七区某小学上学,他送孩子上学时,经常看到,每到上学时,校门口都聚集着大量的学生,还有学生在路上追打打闹,很不安全。“学校应该根据实际情况,尽量提前开门,因为有些学生为了上学不迟到,会提前到校,有的提前半个小时,有的甚至时间更长。”

记者调查

很多孩子不午休,到校很早

下午1时30分,记者兵分两路走访了二七区陇西小学、汝河路小学,中原区伊河路小学、外国语小学,管城区工二村小学等学校,发现有不少小学生为了上学不迟到,早早地在校门口等候。

在陇西小学门口,聚集了不少孩子,一些孩子还在马路上追逐打闹,险象环生。

一位三年级的男生说,爸妈上班离家远,中午不回家。他在校外吃过中饭后,回家午休怕上学迟到,就想尽早回学校。

记者在伊河路小学门口见到有不少家长送孩子上学,因为校门没有开,门口聚集了不少学生和家。

一位四年级的学生说,他没有午休的习惯,吃过午饭,就来学校门口,等着开门进校。

家长高先生说,学校不到时间不开门,这

23日发生在福建省南平市南平实验小学门口的小学生被砍事件,一时间成为国人关注的热点,孩子上学的安全问题成了家长的心病。昨日,本报不断接到市民来电称,本市一些小学,学生上学早,学校不开门,很多学生在路边等候,安全没有保证,希望教育部门对此能够引起重视。本报记者对我市几所学校进行实地调查,发现的确存在安全隐患。

晚报记者 董占卿 实习生 文静/文 晚报记者 王银廷/图



学校不开门,孩子们在校门前的马路上打打闹闹,很不安全

就大大增加了学生的不安全因素。

市民杨女士表示,她经常是目送孩子进校后才离开。

记者随机采访了一些学生家长,几乎所有的家长都表示,希望学校能够提前开门。“孩子的安全是最重要的。”

学校建议

家长要让学生午休,不要过早到校

就此问题,记者采访了中原区外国语小学副校长范军伟,他表示,让孩子午休,不仅孩子下午上课精力充沛,也是为孩子的安全着想。“但这需要家长配合。”

教育局回应

何时开校门,各校视情况而定

针对家长的反映和记者调查的情况,昨日,记者采访了市教育局局长翟幸福。

翟幸福说,为避免学生在校学习时间过长而增加他们的学习压力,根据教育部和省里的规定,小学、初中和高中学生每天在校集中学习时间分别不能超过6小时、7小时和8小时。在校集中学习时间,是指上午、下午学校统一组织的教育教学时间。至于学校在上课前何时开校门,没有明确的规定,而是由学校视各自情况而定。

他表示,全市1000多所学校,并不是都存在进校难的问题。从管理角度上,进校时间没有统一规定。市民对哪所学校的进校时间有看法,可以有针对性地到该区教体局反映,由该区教体局进行调查,根据实际情况和各校的具体情况,进行调整。

空调巨头信心十足

美的宣称对比价格后再购买

——专访郑州美的制冷产品销售有限公司总经理张崧

空调巨头上演终极促销战

今日,美的空调连续打出大幅促销广告,并提示消费者“3月26—28日”将发起“万人空巷抢美的”活动,更为震撼的是打出了“普及一级能效五级价格,全面清仓退市二级能效空调,同等品牌保证价格最低的”搏命口号,郑州美的制冷产品销售有限公司总经理张崧说,周末三天美的将打响一场变频空调和一级节能空调的普及战,将把高品质的产品以最实惠的价格奉献给消费者。

上个年度在天气骤热、节能补贴、变频大战等利好因素的助力下,可谓度过了幸福的一年,而进入2010年高能耗空调被淘汰的政策压力一级节能空调普及,变频空调越卖越火的情况下,对一些企业来说存在着更大的变数。诚然,美的为此次促销早就做好了大战的准备,更是摆出了不抄底不罢休的强势自信。特别是对行业一直销售高能耗空调的品牌施加了前所未有的压力。要想突围美的的包围圈,想必这个周末注定是经历一场白热化的肉搏战。

二级能效空调全面清仓退市

事实上,变频空调因为节能和代表了未来技术发展趋势卖的如火如荼,而定频空调则依仗价格优势不会轻易推出市场,业内人士指出高能效空调和变频空调将成为今年空调市场的主角。

家电专业人士分析,节能产品代表着国际制冷行业发展的新趋势,其耗电低、噪音低、高效持久等特点会给消费者带来更多实惠,按照国家的统一标准,空调共分为五个等级,一级最节能省电,五级最大。以市面上

某款35匹一级能效空调和同级的二级能效空调做对比,一级能效空调制冷功率为990W,二级能效空调的制冷功率为1060W,也就是说一台一级能效空调比二级能效空调每天耗电可节省1.68度。

郑州美的制冷产品销售有限公司总经理张崧表示:“只有真正理解消费者需求,才能抓住未来市场。一级能效节能空调和变频空调是消费者关注的焦点,也是空调业发展的方向,美的将树立行业的价格标杆,尤其是本周末的三天促销,美的空调将掀起一场彻底清仓退市二级能效空调的淘汰大战。并保证同等品牌行业内最低价格。”

价格出鞘,对比后再购买

美的将要上演全面淘汰二级能效促销战的消息传出,马上在业界引发了连锁反应,消费者在翘首以待最终结果的出台,竞争对手在密切关注美的的一举一动。而美的今天在各大报纸刊出的价格足够引起行业内的9级以上地震级效应,单单一个二级能效1.5匹空调1599元的价格,就明白了美的的此次出手的分量,没有充足的实力和惊人的胆略,这种价格即使你想到你也不一定相信美的的这次之所以敢如此下狠手,美的在市场刚刚开始启动的时候就连出杀招,其意图很明显,就是要在市场上拉开跟随者的距离,成为保持较大优势的领跑者。对此,郑州美的制冷产品销售有限公司总经理张崧表示,请广大消费者先对比,再选购美的的空调,不仅要比价格,还要比比品质和节能技术。

美的空调今年在市场上呼风唤雨的动作将超过以往,一场比往年更为精彩的空调大战好戏,已经被美的拉开序幕,现在就看谁是美的的下一个追随者了。

樊无敢

河南永乐周六打响空战 2010



2010年春分刚过,中原的空调江湖,战火已经纷燃。“万人空巷抢空调”的信息占据着郑州的各大媒体的头版位置,2010年空调大战即刻爆发。据内部消息透露,本周六,格力、美的、奥克斯、志高、海尔、格兰仕、科龙、海信、松下、大金、伊莱克斯、三菱等多路空调诸侯将齐聚中原最大的空调销售阵地——河南永乐生活电器,摆擂台、拼装备、比资源、炫技术、降价格,十八般武艺轮番上阵争雄天下。3月27日,来永乐电器,您将有幸目睹“万人空巷抢空调”的激烈精彩战况。

厂商联手空战 2010

3月初,河南永乐与全球空调厂家共同召开了2010年空调营销战略会,据透露,本周开始的“空战2010”就是根据该会议精神而启动的第一场厂商共同营销。作为2010年空调销售的首战,河南永乐和空调厂家们一致表示,“空战2010”是厂商联手合作历史上最大规模的一次营销,双方均投入了大量的资源,并将节能省电作为其主推卖点。3月27、28日,格力空调精心筹备的“重磅炸弹”将投向永乐电器各大卖场,消费者凭身份证预交200元定金,即可领取认购券一张及获赠

双层不锈钢水杯一只,凭认购券购买格力空调,单台机也可享受到“工程价”或“VIP价”;同为一线品牌的美的也不示弱,在永乐电器抛下“雷霆战舰”,即日起至3月25日,预交100元预定美的的空调,即可现场领取美的的电饭煲一台,100元定金在购机时直接冲抵购物款。

另外,奥克斯、海尔、志高、格兰仕、松下等品牌此次也在永乐投放了大量

优质低价商品,奥克斯厂家方面负责人表示,为了更好地回馈消费者,其一级高能效特价产品将在永乐放量出售,率先打响空调价格的终端争夺战。

永乐全面打响服务战

专业、快捷的服务是永乐空调的销售战略的重要举措之一,10年来一直深受消费者好评。市区内24小时送货、安装到位服务是永乐便捷服务的具体体现。在永乐购空调,您还可以享受到诸如免费送货、免费安装并调试、免费预约打空调孔、免费上门设计、技术咨询、一年内免费充氟一次、一年内免费保养一次等众多免费服务项目。此外,永乐还要求空调服务人员严格遵守“无尘作业、明白消费、等7项服务规范。诚信保障服务,更好地为空调保驾护航:19天的价格保障,39天的退货保障和99天的换货保障,更完善、贴心地保障了消费者的利益。

随着空调使用年限的增加,售后服务显得尤为重要,永乐全面推广空调“家安保”家电延保服务,可再延长保修期限1-4年不等,更全面、长远地免除消费者空调使用的后顾之忧。

冯刘克