

佛山市义务教育民办学校2020年招生工作实施方案公布

招生报名6月上旬开始

珠江时报讯(记者/区辉成 通讯员/林建娜)5月15日,佛山市教育局公布《佛山市义务教育民办学校2020年招生工作实施方案》(以下简称《方案》)。方案明确了2020年义务教育民办招生的基本原则、实施办法、工作安排,具体明确了招生管理、招生方式、招生计划、招生对象、招生流程等,市教育局将在5月下旬开通义务教育民办学校招生平台,招生报名6月上旬开始,相关政策实施期一年。

“公民”同招 实行“双随机”摇号

《方案》称,推进义务教育学校免试就近入学全覆盖,民办义务教育学校招生纳入审批地统一管理,与公办学校同步招生,对报名人数超过招生计划的实行电脑随机录取。电脑随机摇号参照招生考试保密流程管理,

并实行“双随机”摇号。《方案》提出,招生实行“六统一”,由市教育局统筹,区教育局具体负责,全市一盘棋组织实施。具体包括统一管理平台、统一招生范围、统一招生对象、统一招生方式、统一招生时间、统一招生流程。民办小学和初中招生报名在市义务教育民办学校招生信息管理平台(以下简称“市平台”)进行,各区制定公民办学学校招生实施细则,具体负责组织实施本区学校招生工作,包括统一对民办学校进行电脑随机摇号,招生信息和录取结果在市平台公布。

政策性直招不超过该校总招生计划的5%

按照要求,义务教育民办学校招生分单列直招和公开招生进行。公开招生分两轮进行,第一轮分两阶段实行统一

报名和电脑随机摇号录取,所有学校均参加第一阶段报名录取,在第一阶段未完成招生计划的学校,继续通过第二阶段报名录取。第二轮实行补录,滚动进行,录满为止。单列直招根据上级和市政府相关教育优待政策、义务教育免试就近入学的原则实施,分为政策性直招和就近入学直招,对符合条件的直招对象,在公开招生前直接录取。政策性直招原则上安排到各校的人数不超过该校总招生计划的5%。政策性直招结果向社会公示,经批准的就近入学范围向社会公布。

《方案》明确,各民办学校主要面向所在区招生,第一轮第一阶段招生可预设不少于10%公开招生计划同步面向全市招生,招生计划根据实际报名人数动态调整,报名人数未达到招生计划数的,直接录

取相应报名学生后,剩余计划数按先区内后区外的原则自动调整。办学层次同时包括小学和初中的同一所民办学校优先录取本校自愿直升学生。符合条件的学生在市义务教育民办学校招生信息管理平台以唯一身份报名,第一轮第一阶段可平行选报3个志愿,第一轮第二阶段可平行选报2个志愿。第一轮不具备报名资格或已报名但未被录取的学生可以参加补录。

严禁“掐尖”招生 5月下旬开通招生平台

《方案》强调,各区教育局、各学校必须严明招生纪律,不得超计划招生和进行计划外招生,严禁利用违规技术手段或通过补录、转学、插班、扩招等方式,进行“掐尖”或变相“掐尖”招生,整班扩招按照一年级招生实

施办法统一组织。学校不得拒绝接收经电脑摇号确定录取资格、在规定时间内确认入读和报到注册的学生。

方案公布同步启动义务教育民办学校招生,各区教育局将在完成单列直招工作后、民办学校报名前一周,公布各民办学校公开招生计划。市教育局将在5月下旬开通义务教育民办学校招生平台,招生报名6月上旬开始。民办学校第一轮招生与公办学校地段公布同步完成,家长自主决定入读公办学校或民办学校。

扫码一下 看招生方案解读



(上接A01版) 副市长直播带货 推介佛山优品

“我在家里经常吃(海天拌饭酱),真的非常香!”当天,在“佛山优品馆”直播推介环节,佛山市副市长乔羽担任主持人,协同美的、格兰仕、万和、海天、新明珠、东鹏、溢达、罗浮宫等8家企业代表,在拼多多直播间推介佛山的家电、家具、家装建材、家纺、家居、食品等优质好货。

“用消费者耳熟能详的直播方式和消费平台来支持企业,方式接地气。”对于直播活动,佛山海天调味食品股份有限公司党委书记张欣表示,副市长为企业“带货”,可以增强消费者的消费信心。

担任直播点评嘉宾的李毅中则建议,8家企业要以消费者为重,在产品品质方面做到高质量、性价比兼具,为消费者做好服务。

“有家就有佛山家电,有建筑工地就有佛山建材,有厨房就有佛山酱油。”拼多多联合创始人达达表示,未来将通过类似的资源倾斜、直播导购,为平台接近6亿消费者提供佛山优品,推动佛山万亿产业转型。同时,将发挥互联网优势,不断完善对佛山企业,尤其是外贸企业的帮扶措施,例如组织数字线上展销会、创新消费形式、发掘消费需求。拼多多还将建立多多大学挂牌实训基地,共同开展本地电商人才的培训。

南海优质中药材 出口至马来西亚

珠江时报讯(记者/李春妹 通讯员/刘苗苗 江晓燕)5月14日,记者从广州海关所属佛山海关驻南海办事处(以下简称“南海办”)获悉,一批中药材顺利出口至马来西亚,完成清关手续。这是首批经南海办监管辐射处理并签发《植物检疫证书》的出口中药材。

今年4月,岭南中药饮片有限公司(以下简称“岭南中药”)的一批中药材在装船出口后得知,根据马来西亚的最新要求,出口至该国的中药材不仅需要由专业公司进行辐射处理,而且该辐射处理企业还需获得我国海关出入境辐射类检疫处理单位资质。由于岭南中药委托的辐射处理企业佛山市来宝利高能科技有限公司(以下简称“来宝利”)主要从事国内业务,较少涉及进出口业务,所以未向海关办理出口检疫处理企业的资质核准。如果这批中药材到达马来西亚后,无法顺利清关,企业将蒙受损失。

南海办得知此情况之后,立即采取行动,与岭南中药和来宝利两家企业对接,商讨各种解决方案的优劣之处,最终提出指导来宝利紧急申请出入境辐射类检疫处理单位资质的解决方案,并助力该处理企业以最快的时间获得华南地区首家辐射类出入境检疫处理单位资质。

南海区印刷行业版权服务站成立

印刷包装企业可享一站式版权服务

珠江时报讯(记者/苏绮玲 通讯员/唐国俊)5月15日,南海区印刷行业版权服务站挂牌成立,今后该服务站将为南海区超过1000家印刷包装企业和其它行业企业提供专业的版权登记、咨询、宣传、培训和授权对接等服务。南海区印刷包装行业协会工作人员曾惠明担任服务站站长。

该服务站未来将促进企业运用版权登记的方式来保护自己的原创作品、作品,促进各行业版权登记量质齐升,提高版权转化利用率,服务南海区经济发展。

为全力支持佛山市创建全国版权示范城市,南海区版权局今后将有一系列“大动作”,包括出台相关扶持政策提升版权登记量、促进版权贸易、创建版权示范单位等,使版权融入产业、提升产业、保护产业。

转产口罩 南企跨界 危中寻机

部分转产口罩生产领域的南海企业,加大创新投入,借机调整发展战略

六稳 六保 双战双赢

整合资源转产进入口罩生产领域,在特殊时期迅速转守为攻,实现复工复产。

这些企业为什么能在短时间内完成转产?现在发展的情况如何?带着这些疑问,连日来,记者对部分企业进行了走访。

盘活资源紧急转产 缓解企业短期运营困境

疫情的发生,让不少企业受到一定程度的影响。一些好不容易顶着防疫压力复工的企业,面临着原有订单暂停或取消的考验。转产,成了部分南海企业紧急自救的方式。

“工人们返岗后原本我们还满怀信心赶制需要出口的货物,结果没想到国外的疫情蔓延,外贸出口的部分订单也暂停了,付款和交货延期。这让我们很受打击。”佛山市百厚鞋业有限公司(以下简称“百厚鞋业”)董事长黄科文说,经过商讨,公司决定对多年积累下来的市场资源进行梳理,并对生产线进行调整,临时紧急申请转产口罩等防疫物资。

同为外向型企业,惟合国际集团公司(下称“惟合国际”)比百厚鞋业更早加入口罩生产行列中。

惟合国际主要从事汽车和工业装备的制造和进出口业务。春节期间,面对市场上口罩紧缺的情况,2月初,惟合国际迅速成立子公司精惟智能科技,组建口罩生产团队,并且仅用了不到两周的时间,就完成了口罩生产线的安装和组建。

除了口罩的生产供应,口罩生产设备的需求也随之水涨船高。

在南海区,艾乐博、宝索机械、瑞普华机械、中南机械、荣鑫宝等一批装备机械和电子机械类企业也迅速加大对口罩自动生产线的研发和调试。

“刚好我们有这个技术,有些客户主动提出来让我们供应口罩机。而且考虑到复工后员工也需要提

振生产信心,所以我和团队商讨对口罩生产设备进行研究生产。”荣鑫宝(企业)集团董事长袁华枝说,这次的转产既满足了市场需求,又提升了公司内部士气。

“我们有生产能力,也有完整的供应链和创新能力,所以希望通过生产口罩自动生产线,为抗疫助力。”佛山市艾乐博机器人科技有限公司创始人农百乐说,目前已售出了将近50条的全自动口罩机生产线,进入四月后,虽然企业主业产能在陆续恢复,但是也没有放松对口罩机的创新。目前艾乐博正在对全自动口罩机生产线进行全面的升级,包括对口罩机的结构、工艺、工作原理等进行改进,使平面的口罩生产量从现在的1分钟120片提升到1分钟1000片。



▲荣鑫宝口罩自动生产线。

珠江时报记者/刘贝娜 摄

研发原材料替代品 打造全链条式产业

对南海企业来说,入局口罩行业并不是想趁机赚一笔快钱,或者只是权宜之计,不少企业是借机调整长期战略规划。

“我们现在是40多条口罩生产线日夜全速运转,每天的口罩产量接近300万个。”精惟智能科技总工程师何林波介绍,最近企业还打算投入100条KN95口罩生产线,扩大产能。

不过也有一个问题摆在企业面前:作为口罩生产的核心用料之一的熔喷布,其价格在节节攀升,使得企业生产成本大增。于是,精惟智能科技开始着手打

造熔喷布生产线,以此为契机,实现口罩原材料的自给自足,打造口罩产业全链条。

与此同时,精惟智能科技还在寻找熔喷布的替代品,让口罩生产成本进一步下降。据透露,目前精惟智能科技已经研发出了有望替代熔喷布的材料——一种新型纳米材料,其对油性、盐性、颗粒物的过滤效果都比熔喷布好,有望在于近期投入市场。

百厚鞋业表示,等企业的医疗生产许可证办理下来,就会推出自身的口罩品牌,打造工贸一体的模式。

除了在产业链方面的布局调整,南海企业还在销售方式上玩出

了“花样”。

扫码,确认,支付……一包口罩就从取货口滑出来。从3月初,精惟智能科技就开始在广州、佛山一些人流相对较大的公共场所,如地铁站、行政服务中心等,陆续投放70多台口罩自助售卖机。

何林波介绍,口罩售卖机削减了中间商环节,降低了销售成本,同时还能实现无接触式售卖,真正让市民受惠。据了解,精惟智能科技还计划向市场投放200多台口罩售卖机。

“公司目前的口罩订单已排到了8月份。”何林波说,由于企业较早就办理了相关资质,口罩的销路并不担心。

全领域监管 筑起防疫物资产销安全“防火墙”

转产并非想转就能转,尤其是医用口罩、医用防护服等产品,需要具备相应的资质才能开始生产。

南海企业在特殊时期迅速调整发展战略的同时,市场监管部门也从产销两端着力,帮助生产企业加快转产步伐,大力整治和规范口罩生

产秩序,为防疫应急物资的生产供应筑起安全“防火墙”。

自疫情发生以来,南海区市场监督管理局一方面成立应急备案专班,对防疫特殊时期实行特事特办,启动防控应急医疗器械快审快批快检工作模式,协助企业做好应急备案;另一方面对非医用口罩生产企业进行摸底调查,同时对7家生产口罩机器设备的企业进行技术帮扶、对13家生产口罩原辅材料的企业开

展质量帮扶,现场指导企业改进一些不合理的设计瑕疵,保障产品安全性能,提升生产效率。同时,加强对医用口罩企业备案专班,对防疫特殊时期实行特事特办,启动防控应急医疗器械快审快批快检工作模式,协助企业做好应急备案;另一方面对非医用口罩生产企业进行摸底调查,同时对7家生产口罩机器设备的企业进行技术帮扶、对13家生产口罩原辅材料的企业开



▲精惟智能科技的自动口罩贩卖机。珠江时报记者/李春妹 摄

统筹/珠江时报记者 李丹丹 撰文/珠江时报记者 李春妹 李丹丹