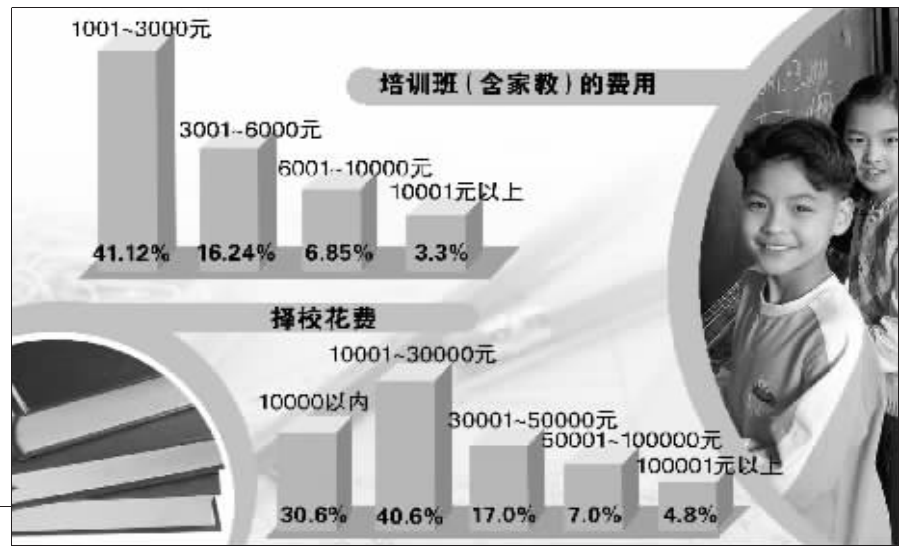
一路择校,家长掏了多少钱

调查显示,三成多家庭给孩子择过校,花费少则一两万,多则10多万

“望子成龙、盼女成凤”,家长们宁愿自己吃苦,也舍得在孩子的教育上花钱。不久前,国家统计局南京调查队对全市13个区县1500户城镇居民常规记账户,进行了“居民家庭教育消费专题调查”,得到的数据令人感叹!



制图:俞晓翔

学费不多,培训费可观

在调查的1500户家庭中,近半数的家庭里有一个正在读书的孩子。实际上,孩子的学费并不高,家长的钱都花在课外家教和培训上了。调查显示,在有在读学生的居民家庭中,近四成家庭今年秋季开学缴纳的费用在1000元以下,33.5%的家庭费用在1001~5000元,5000元以上的不多。义务教育阶段,绝大多数家庭在学费上花不了多少钱,而幼儿园学费相对参差不齐,高中生(含中专生)学费支出过半数家庭在1001~5000元;大专以上学生1001~5000元、5001~10000元和10001元以上的比例分别为34.0%、25.9%和29.9%。

虽然“为孩子减负”的呼声不绝于耳,在校内教育部门规定“不准补课”、“作业不能太多”,但在校外呢,为了不让孩子输在起跑线上,家长又拼命给孩子报各种各样的培训班,或是高价请家教。调查中,60.1%的家庭坦陈,给孩子在校外上过培训班或家教,即使是收入不高的家庭也不会在孩子教育上省钱,家庭人均月收入在1000元以下的也有43.1%给孩子上培训班,人均月收入10000元以上的家庭上培训班的比例更是高达七成。

培训虽然只是在晚上或周末进行,但大多是按小时来计算的,算下来就是一笔不小的开支。调查中,一年用于培训班(含家教)的费用在1001~3000元的有41.12%,16.24%的家庭费用在3001~6000元,6001~10000元和10001元以上的比例较少,分别为6.85%和3.3%。

择校成风,从幼儿园就开始

昂贵的择校费也阻止不了家长择校的热情。从幼儿园开始,到小学、中学,有的孩子是一路“择”过来的,当然,这需要一大笔择校费。据调查,在有在读生的家庭中,34.9%的家庭有过为子女择校的行为,家庭收入越高,择校比重越大:家庭人均月收入10000元以上的家庭有69.2%的给孩子择过校;人均月收入在5001~10000元的家庭有42.4%的为孩子择校;即使是人均月收入1000元以下的家庭,也有29.3%的为孩子择校。

一路“择”过来到底要花多少钱?从孩子幼儿园开始的择校花费来看,40.6%的家庭花费在10001~30000元;10000元以内的比例列第二,占30.6%;30001~50000元、50001~100000元、100001元以上的比例逐渐递减,分别为17.0%、7.0%和4.8%。

“学费、家教费、买书、学习用具……孩子教育是我们家最大一笔支出。”不少家长都有这样的感觉。调查也是如此,52.4%的家庭用于孩子的教育支出占家庭消费支出的10%以上。其中,20.3%的家庭这个比重在20%~50%区间;更有甚者,有5.2%的比重高达50%以上。

呼吁学校、家长齐心为孩子“减负”

“我们省吃俭用、不惜血本也要让孩子进入重点学校接受良好教育,这有错吗?”很多家长都知道“再苦不能苦孩子,再穷不能穷教育”,所以只好有条件要上,没有条件创造条件也要上,择校还不够,还要为孩子开“小灶”,请家教、搞补习、参加假期培训班等。毫无疑问,家长花的钱越多,孩子的负担越重。

为学生减负,这是一个沉重的话题。专家认为,光靠教育部门制定一些政策,远远不够,需要学校和家长齐心协力的配合。学校方面,应努力提高课堂教学质量,注重师德发展,鼓励教师要把精力放在学校课堂上,而不是去抓课外辅导;家长方面,应合理规划孩子的教育途径,不盲目跟从攀比,配合学校让学生真正从繁重的学习中解放出来。**快报记者 陈英**

第五代3C+旗舰店亮相南京

苏宁商茂店12日升级开业

昨日,苏宁电器在宁宣布启动第五代3C+旗舰店规划,苏宁首批升级的店面南京商茂广场店将在12月12日开业,苏宁将把全国符合条件的第四代3C+旗舰店全部升级到第五代,形成融合国际化、功能化、智能化、休闲娱乐、体验式为一体的综合商场,同时也将成为全球最新产品流通第一站。

据苏宁电器南京大区总经理陶京海介绍,苏宁商茂广场第五代3C+旗舰店,汇集了家电高精尖产品,苹果展示专区、BOSS、103英寸松下平板电视,以及飞利浦56英寸无边框影院等,无不是全球最为引人注目的商品。此外,根据不同的需求,加大了精品生活家电产品出样,划出更大区域,增加了空气净化、加湿器、水设备、按摩椅、血压计、吸尘器专区,阵容堪称豪华;冰箱、洗衣机产品也进行了专区细分,将分日韩、欧美风格,同家居产品搭配展示,在商场就能够体验家的感觉,以及不同的风格带来的感官效果。同时,第五代3C+旗舰店还是集娱乐、休闲、购物,甚至餐饮为一体的综合商业模式,能够满足消费者多方面的需求。

第一批第五代3C+旗舰店近日将在南京、北京、上海、广州、长沙五城市陆续亮相。据苏宁电器营销总部执行总裁金明介绍,中国逐渐成为全球家电消费中心,苏宁第五代3C+旗舰店,将成为家电消费中心的标志,也将成为国际品牌最新产品的引进和推动者。苏宁3C+旗舰店的模式已经同国际接轨,在产品引进方面提升了规格和规模,苏宁已经同全球各大品牌进行了协商,在最新产品以及高精端产品方面,优先对苏宁第五代3C+旗舰店进行供应。苏宁电器还在欧美、日本全球主家电生产国家,设立了监测点,并派采购人员常驻,以便第一时间同工厂沟通和产品引进,这种措施将消解以往国际品牌产品在中国上市的时间差和区域差,让中国家电市场成为全球最前端商场,全球家电商品流通的第一站。此外,苏宁第五代店面,在店面环境、商场智能化、功能化、消费理念、产品线等方面的全面升级,也将成为城市商业业态的一大标志,并成为整个零售流通领域的标杆。

快报记者 经绯

今年住宅楼板价快翻番,年底还有“两拍”

迷雾中,开发商还敢抢地吗

这个月有两批次的土地拍卖,涉及7幅地块,总面积高达34.7万平方米,出让总挂牌金额12.21亿元。在楼市优惠政策快到大限的关键时期,开发商拿地信心大不大、是否持续上一轮的抢地大战呢?

“按照供地计划安排,这两批地是今年的‘最后两拍’,后续的土地出让要等到明年。”南京市国土局土地办相关人士表示,这两批次的土地涉及建邺、栖霞、江宁、浦口、六合等多个区域。出让公告显示,12月17日有5幅地块出让,25日有2幅地块出让,总出让面积34.7万平方米,其中涉及住宅地块的出让面积有30多万平方米。

记者看到,在江南八区的地块有三幅:栖霞区马群中山门大街以北地块;建邺区楠溪江西街以南的商业地块;栖霞区仙新路以西的纯住宅地块,出让面积为47457.1平方米,楼面地价为2490元/㎡。

今年南京地价一路狂飙,多个板块出现了地王现象。南京中原地产提供的数据显示,2008年南京市住宅类地块的平均楼面地价为2129元/㎡,而今年1~11月份达到了4233元/㎡,涨幅达到98.8%。

地价大涨,导致房价也跟着涨,开发商赚足了,但是今年的优惠政策如果明年不取消,开发商还有信心抢地吗?

业内人士分析说,南京11月份的楼市火爆现象在12月份不会重现,比如浦口地区已经出现了饱和状态,需求被大大释放,很多买房人出现了持币观望的心态。如果12月份楼市走下坡路,那开发商拿地的积极性肯定不高。而且现在到了年底这样的关键时刻,买房人、开发商都在等政策,可是政策尚不明朗,如果不是太好的地块,开发商恐怕不会疯抢。**快报记者 尹晓波**

玄武大道二期浇筑跨线桥,新增至少4条过街通道

明年7月 主城到仙林一路绿灯

快报讯(记者 孙洁)继玄武大道一期去年改造完成后,玄武大道二期(从绕城公路到312国道收费站段)正在改造中。记者昨天从南京市建设部门获悉,明年7月工程完工,届时,整条玄武大道从新庄到仙林大学城入口处将全线消灭红绿灯。此外,312国道也将拓宽,从南京主城到句容将拥有快速路。

玄武大道二期改造西起绕城公路,东至目前的312国道收费站,途经软件园三号路、土城头路、宁芜铁路及在建的京沪高铁连接线、仙尧路,全长2.23公里。建成后为双向六车道,全程没有红绿灯。为方便市民过马路,沿线至少新增4条过街通道。仙尧路和徐庄软件园三号路两个路口建跨线桥,桥下设人行过街通道,另规划新建一条地下过街通道,目前位置未定,再加上新庄大桥下原有的土城头路涵洞,至少4个。

工程项目经理告诉记者,从下月起,玄武大道二期将开始浇筑两座跨线桥。其中徐庄软件园三号路跨线桥施工进入桥面搭建脚手架阶段,脚手架中将留一处高4.8米、宽7米的门洞供车辆通行。如果机动车要左转,受转弯半径影响,无法正常通过,会影响安全,因此实施东西向禁止机动车左转的管理措施。由西向东行驶的车辆如要左转,必须从从路口右转至徐庄软件园路调头后,再直行通过路口。由东向西行驶需要左转的机动车,可在“T”形路口直行至施工围挡东端路口调头后,驶回该路口再右转进入徐庄软件园。

据悉,这种交通管制措施将一直持续到2010年1月底。

据悉,玄武大道二期改造完成后,主城到仙林大学城将拥有一条快速路,并对长江二桥、四桥保持畅通均具有重要的意义。二期完工后,整个312国道还将继续向东进行改造工程,这一道路扩容工程将按双向6车道、高速公路标准改造,打通一条从南京主城往东到句容的快速通道。

一秒钟折叠电动车
年利润巨大
诚寻合作生产:微型折叠电动车
电池只有手机大小,一秒钟折叠,可随身携带,可进入地铁,可放置汽车后备箱,可拎入房间,一次充电行30多公里!
极性特殊大电瓶车,市场空白,现已投产上市,为扩大生产规模
诚寻300万以上资金合作者
电话:13951007357 联系人:陈总

★服务覆盖南京所有区县,无论您家路程远近,我们都能进行上门辅导!★
学吧教育:帮您孩子考入理想高中和大学
——与家长签订辅导协议,不达标按协议退还服务费!
★优秀教师“一对一”上门辅导,专用教案,缩小范围,把握重点,节省时间,保障效果!
★小学、初中、高中各年级同步辅导,毕业班考生冲刺,全面解决您孩子的学习问题!
★ 南京首家全程课外辅导机构,自06年起,在南京首倡“个性化辅导”,为行业典范!
★经历届中考、高考检验,拥有众多成功案例!针对中考和高考进行内部预测。
★两个月内,单科提高20分,总分提高80分!签订辅导目标,不提高按协议退还服务费!

学生类型	中考辅导方向	高考辅导方向
全力冲刺型	国家重点高中	国家重点大学
全面提高型	四星级高中	一类本科
基础辅导型	三星级高中	二类本科

总部 025-66613371 新街口华夏大厦
江北 025-57080142 大厂“华润苏果”
江宁 025-52180646 金箔路“深港百货”
马鞍山 0555-5216816 湖南路金穗大厦