我国5年来

超4亿人次学生获累计近7000亿元资助

新华社北京9月6日电 记者6日从教育部新闻发布会上了解到，2012年至2016年，各教育阶段全国累计资助学生（幼儿）4.25亿人次，累计资助资金总额近7000亿元。

全国学生资助管理中心主任田祖荫介绍，党的十八大以来，我国学生资助政策体系进一步完善，经费投入力度进一步加大，学生资助规模不断扩大，数以千万计的家庭经济困难学生在资助政策帮助下顺利入学、完成学业。2012年至2016年，学前教育、义务教育、普通高中、中职教育、高等教育等各教育阶段全国累计资助学生（幼儿）4.25亿人次（不含义务教育免费教科书和营养膳食补助）。资助学生（幼儿）从2012年的8413.84万人次，增加至2016年的9126.14万人次，增长了8.47%。

统计显示，2012年至2016年，各教育阶段全国累计资助资金总额6981.52亿元。资助金额从2012年的1126.08亿元，增加至2016年的1688.76亿元，增长了49.97%。2012年至2016年，各教育阶段财政投入达4780.61亿元，占资助总额的68.48%，近70%。其中，中央财政达2506.78亿元，占财政投入的52.44%；地方财政达2273.84亿元，占财政投入的47.56%。

田祖荫说，下一步将继续秉持“不让一个学生因家庭经济困难而失学”的目标，大力推进精准资助、推进资助育人、推进依法资助，让学生资助更加公平有序，更有透明度。

把党旗插在工地上

昨天上午，台州市轨道交通建设开发有限公司在市域铁路S1线工程洪家特大桥和温岭城南隧道项目部，成立了工地临时联合党支部。该公司党委书记、董事长、总经理李震杰说，把支部建在项目上，把党旗插在工地上，把党徽亮在岗位上，进一步发挥党支部的战斗堡垒作用和党员先锋模范作用，在“两美”浙江立功竞赛中建功立业。

邹伟锋 摄影报道

不加钱就排队 搭售装饰、保险成“标配”

——部分汽车4S店加价售车现象调查

新华社北京9月6日电 今年7月1日施行的《汽车销售管理办法》中明确指出，经销商应当在经营场所以适当形式明示销售汽车、配件及其他相关产品的价格和各项服务收费标准，不得在标价之外加价销售或收取额外费用。

然而记者近日走访部分汽车4S店发现，部分品牌和车型加价售车现象仍然较为普遍，在标明的指导价之外加价搭售装饰和保险等已经成为部分销售商的通行做法。

加额外套餐可以提现车 否则“只能等3个月”

吉林延边的李先生最近一直在选购汽车。让他感觉纠结的是，看上的车型统统都要加价提车。“心仪的汉兰达、途观L等车型都要在指导价之上加价，购买额外配置或者服务套餐，最高的要加2万元左右才能提到现车，否则就要等3个月以上。”

记者走访发现，李先生提到的加价售车情况并非孤例。记者在郑州广汽丰田一家4S店内了解到，该店内销售的汉兰达汽车的提车时间已经排到半年之后，并且销售人员表示提车时间无法确定。但当记者询问加钱提车是否可以时，销售人员则表示，如果加1万多元的额外消费，则可以3个月提车，并表示这已经是最快速度了。

据了解，这款车在山西太原、吉林长春等地的4S店内，通常要在指导价基础上增加近2万元额外消费才可以提到现车。“因为车特别少，厂家一个月就给我们发40台，我们需要留下一半给3个月之前预定的客户，其实一个月可以卖的就十几台车，现车很紧张。”一位销售人员这样解释加价销售原因。

记者走访发现，不少车型都以“供货量不足”为由进行加价销售。记者走访咨询多家东风本田4S店了解到，由于新款CR－V车型销售情况较好，这些4S店大多数都要求加价购买额外“套餐”，其中太原市就有4S店要求在店内上6000元左右的保险才可以提车。有的4S店虽然不要求上保险，但表示店内只有加装车，要提就要加6500元，否则等车周期少则一个月，多则“说不上”。销售人员说，车源有限，肯定要先卖给愿意加装饰的客户。一家4S店甚至要求既在店内上保险，又要加5000元左右的装饰，“除非你愿意等3个月”。

配饰、服务、保险成加价“主角”

记者了解到，除了部分车型直接加钱之外，目前大部分加价售车的4S店都采取变相加价销售的方式，让加价显得“合情合理”，甚至“是给购车者提供实惠”。记者梳理发现，目前4S店加价提车主要集中在以下几个方面：

——原车强行搭配装饰。一些4S店内的加价销售行为披上了“实惠”的外衣。以一款汉兰达汽车为例，销售人员表示加2万元“还是很实惠的”。据了解，这些“加装件”通常就是商品车的外观装饰材料、坐垫、导航等装潢和额外配置。

记者咨询部分上海大众途昂销售商发现，各地销售商为同一款车搭配的“礼包”不尽相同，大多包括贴膜、踏板等内容，定价从五六千元到上万元不等。有购车者表示，这些加购的配件价格明显高于4S店外，但店内的价格没商量，“人家说多少就是多少”。

——强行配套搭售服务。除了被要求加钱购买车辆装饰外，一些销售商还拿出各种服务套餐向购车者强行推销。一家上海大众4S店销售人员表示，要购买新款途观L，“不用加价”，但需要加购一套四五千元不等的保养服务，并表示加钱并不亏，总价算下来比平时要便宜，“购车者实际上是赚了”。

——强制要求店内上保险。记者走访发现，多家东风本田4S店都要求“买思域就必须在店内上全险”，“不提现车也一样”；部分地区上海大众4S店甚至对购买途昂提出更为“统一”的要求：消费者购车必须在店内上够总额1万元以上的商业险。黑龙江一家东风本田4S店销售人员介绍店内新款CR－V销售政策时则表示，上保险才接受订车。

记者走访发现，目前市场上加价提车除了加购装饰、保险等之外，还有一些热销车型干脆直接加钱销售。以某品牌MPV车型为例，目前加价数万元还“一车难求”。有购车者反映，一些热门高档轿车动辄加价5万元，而且是“纯加价，连个贴膜都看不见”，否则就没有现车。

在加价销售部分，当记者询问一些销售人员，加购商品、服务或者直接加出来的钱是否要开具发票时，销售人员表示这部分钱不能开具发票，并表示开发票要增加车辆购置税，这是为消费者着想。记者询问这部分钱是不是会算进正常销售额并缴税时，销售人员则语焉不详。

加价行为“没那么简单”

有汽车销售从业人员表示，现在4S店日子不好过，不靠热门车型加售套餐和保险赚点钱，日子更难过，并且大部分车型都是在低于指导价优惠卖，“不这样，降价部分谁给我们补损失？”

但有购车者不平，大家的钱“也不是大风刮来的”，凭啥要在购车时“任人宰割”。也有购车者表示，4S店应该靠实惠的服务吸引购车者，不能只做一锤子买卖。

记者就加价搭售行为咨询部分品牌官方服务热线，得到的回复是，指导价只是厂家给销售商的“指导”，并不是强制性的定价，而销售商的体系相对于厂家是独立的，厂家无法左右销售商的行为，对此他们也无能为力。

有资深业内人士在接受采访时告诉记者，4S店直接加价或变相加价搭售的行为，其中的重要因素是紧俏车型在产能尚未全开之前，供应量难以满足市场需求。但也有业内人士表示，产能问题并不是长期加价的借口，对于一些已经上市两三年的车型还在加价或变相加价售车显然应当受到监管部门更多关注，查明其到底是“产能受限”无可奈何，还是“饥饿营销”追求最大利润。

吉林省良智律师事务所律师王爽表示，销售方强行搭售保险、服务等不仅违反了汽车销售管理办法，也涉嫌违反消费者权益保护法等法律，侵犯了消费者的公平交易权。

《汽车销售管理办法》明确指出，对于类似行为，应由县级以上地方商务主管部门责令改正，并可给予警告或3万元以下罚款。但记者咨询有关部门发现，其实际执法力度远远不够，甚至主管部门自己都不清楚责任，使市场乱象无法根治。长春市商务局一位工作人员表示，对于这类现象应该去工商部门反映，并表示商务部门没有执法权，没法进行管理，但以后会“更多关注”。

长期观察汽车市场的汽车媒体从业者王子重建议，对于加价提车等现象应该进一步明确监管责任，建立正常的市场秩序，尤其要对超出指导价部分是否正常纳税并接受监管作出细化管理规定。同时，业内人士建议，有关方面也应该对汽车的市场指导价作出更细化的效力规定。

把竣工日期写牌上

昨天，驾车途经杭州文一路地下通道施工工程区域的司机们，不仅看见了清晰的通行箭头，还见到了醒目的竣工日子。一位老司机说，在道路中央指路牌上，明明白白地告知竣工日子的做法，还是头回看见，很有人情味。虽然道路施工给行车带来了诸多不便，但只要司机们看得到“畅通”的日子，相信一定能理解并配合的。

记者周金友 摄影报道

此刻红日可人心

（上接第1版）

后来退休了，虞雅娟也还“操心”着退休职工的福利待遇。

2016年，衢化医院被纳入浙江省医疗健康集团，但医院退休职工留在原股东单位巨化集团，这引起了部分退休职工的担忧。虞雅娟主动扛起责任，找到院领导要“说法”。“院长说了，不会不管我们退休职工的，原有的福利保留。”虞雅娟把这句话一个个传达到了其他退休职工那儿，好让大家安心。

备用钥匙的备注是亲如一家

虞雅娟惦记着的不仅是老同事，她还是“远亲不如近邻”的暖心诠释者。

之前她的家里有2把备用钥匙，是两名独居老人放她那的。“有个老人80多岁了，一个人住，我经常会去看看，她有什么事也会第一时间找我。”虞雅娟还记得，多年前的一个晚上，电话铃响起，是老人身体不适向她求助。她二话不说赶到老人家里，进行初步护理后把老人送到了医院，这才打电话通知老人的子女。

后来，老人的儿子把母亲接走一起生活了，但老人和虞雅娟之间的联系却一直没有断。

“子女大多在外地工作，我们更需要邻里之间的互相照顾。”虞雅娟说，能住在一个小区是缘分，别人有困难第一时间想到她，那是一种信任，她很珍惜。

“我们小区像虞阿姨这样的热心人很多，大家相处得很好。”小区居民徐高才摇着蒲扇说，他曾是衢化老年人体育协会会长，领着大伙在地掷球、门球比赛中获了不少奖，“我们退休职工吃穿不愁，都是托了国家的福。只要有能力，还是想着能够发挥发挥余热的。”

孩子怎么生到底谁做主？

（上接第1版）

学者：女性生存权大于男性生育权

中国政法大学证据科学研究院教授、硕士研究生导师刘鑫首先明确了一个概念：关于“分娩签字”，是“我”做手术，不是别人做手术，必然不能绕开“我”。手术有大小、复杂和容易之分，自然分娩和剖宫产的风险都差不多，按现行相关法律规定都是需要患者本人签字的。需要近亲属签字的有这四种情况：患者未成年、患者精神病、患者处于昏迷状态和保护性医疗需要。对这个案件来说，根本不涉及这些情况。实际上在分娩过程中，产妇明确表态要剖宫产，此时还得听产妇的，不能因为此前授权了家属签字而绕开产妇。

上海大学法学院副教授李立新则明确了需要家属签字的情况，那就是本人不能完全理解手术的风险或者手术有可能损害第三方的利益。李教授分析在榆林这起案例中的剖宫产签字问题上，就牵涉到了第三方的利益——因为剖宫产有可能影响到后面的生育。男方不同意剖宫产，估计在很大程度上也是考虑到了今后生育这个因素。

女性生育面临巨大的危险（有时甚至是生命危险），在男性生育权和女性生存权的利益权衡上，必然是女性的生存权大于男性的生育权，女性的生存权受到威胁无可挽救，男性的生育权可以通过其他方式补救。在生育方式的选择上，可以赋予利益关联的第三方一定的权利；但当权利行使发生冲突之际，最后的决策权，在生育女性有意思表示能力的时候，应该交由给她。

“2017杭州国际女子马拉松”下沙举行发布会，12月3日将鸣枪

1987年首届“杭马”在紫云饭店前鸣枪，杭州马拉松已经走过第30个年头，而在今年又迎来新变化，有着不少“网红跑道”的杭州，将和旧金山、名古屋、华盛顿等大城市一样，迎来自己的女子马拉松赛事。

9月1日，由中国田径协会、杭州市体育总会、杭州经济技术开发区管委会主办，浙江午马体育文化策划有限公司及杭州星推网络科技股份有限公司承办的“杭州首届国际女子马拉松”第一次新闻发布会在杭州经济技术开发区城建文化馆举行，主办方和落地方都来自下沙，使得赛事带着开拓进取与创业创新的下沙精神。

“有别于男性跑者，女性在马拉松上除了关注成绩之外，也在意过程中的‘体验感’，因此怎么跑得有态度、跑得优雅成为我们这次马拉松赛事举办的重中之重，更精心的赛道服务，更漂亮的服装以及纪念品设计会是我们的亮点之一。”杭州女马赛事组委会介绍道。这次赛事以绿色、环保、女性、健康为主题，以健康、时尚、美丽、快乐作为自身的四大元素。展现女子青春风采，倡导女性健康运动，力图打造国际杭州，活力下沙，颜值下沙的新名片。

本次大赛设有“半程马拉松”和“6公里迷你跑”，赛事将落地钱塘江畔江景与湿地风情相融的高颜值跑道。据悉，“杭州首届国际女子马拉松”将在今年12月3日鸣枪。

杜志华

桐乡供电：护航毛衫小镇再“丰收”

连日来，国网桐乡市供电公司濮院供电所党员服务队对濮院镇“三合一”台区进行了用电安全专项检查，护航“毛衫小镇”濮院镇发展。

濮院镇，作为全国最大的羊毛衫交易集散地，全镇人口占桐乡全市人口近四分之一，羊毛衫加工作坊在全镇随处可见。在这种情况下，濮院镇农村拆迁小区中，一楼做毛衫加工小作坊、二楼做外来人口出租屋、三楼做普通居民住宅的“三合一”小区成为一个普遍现象。用电负荷高、用电人员情况多、用电管理难，成为该类台区的显著特征。

为确保毛衫小镇平安用电，濮院供电所对该类台区进行定期走访，实时掌握用电情况。每到羊毛衫生产旺季、节假日等重要节点，还会提前走访，开展专项检查，普及用电安全常识，消除隐患。检查中，检查人员重点对电脑横机、毛衫整烫、倒毛加工等低压用户的家保投运、自备电源、表后线路情况等进行详细检查并告知用电注意事项。随着天气逐渐转凉，毛衫加工生产已逢旺季，桐乡供电公司将会持续落实安全专项检查，护航毛衫小镇再“丰收”。

赵芳芳 周淼龙

徐川子：不爱红妆爱工装的“电力明星”

美女、学霸、劳模、装表接电工……徐川子是富阳区供电公司的大名人，名字很诗意、说话很温柔、干活很“汉子”。最近的她，火出了“圈外”。

徐川子，就是那个经常在微信朋友圈被刷屏、年纪轻轻就是中国技能大赛电力行业技术能手、全国电力行业服务满意明星、国家电网公司技术能手、国家电网公司劳动模范的电力“女超人”。

变电站长大的美女学霸

徐川子出生在场口镇的老街上，她的父亲是一名基层的电力运行值班人员。因为父亲工作的关系，徐川子在那个充满着花花绿绿的线路和电气设备的屋子里度过了自己的童年。

多年后，父亲虽已调离江岸的变电站，可关于变电站的一切却成了一个梦，时常萦绕在徐川子的脑海里，以致于在填写高考志愿时，徐川子毅然选择了电气工程与自动化专业，并在2008年以优异的成绩从浙江大学毕业，考入国网杭州市富阳区供电公司，和父亲一样，成为了供电大家庭中的一员。“可能是从小对电力工作环境的熟悉感已慢慢变成了一种喜欢，我也想在今后从事相关方面的工作。自己物理成绩还不错，所以选择踏入电力行业。”徐川子说。

10年前，大学毕业后的徐川子选择了冲向一线——进入客服中心计量班，成为一名装表接电工。这样的“男人活”对外表文静柔弱的徐川子来说，是个很大的考验。为了提高表计安装工艺的美观度，每次安装电能表时，徐川子都会把所有的线路排布整齐，并保持横平竖直，转角则要基本达到90度，一套工序做完，尽显安装者的细心和腕力。因为勤奋不怕吃苦，徐川子的工作不仅得到了客户的认可，还吸引了公司“沈加鑫”电能计量示范工作室的带头人沈加鑫师傅的注意，成为了沈师傅最小的徒弟。虚心讨教加认真学习，徐川子迅速成长，不到两年时间，她就光荣地成为公司兼职教师，为装表工授课，还多次作为教练对单位选送比武选手进行教学，协助参赛选手取得佳绩。

2012年，她已是负责全市电表数据的采集运维的“采集班”最年轻的女班长。2014年，她参加国家电网公司的供电技能竞赛电能计量专业比武，成为了本专业唯一一名获得个人名次的女选手。

争做“一线”的“领军人”

作为用电信息采集专业集约化管理的负责人，徐川子是富阳区供电公司“日均采集成功率”“计量异常告警处理率”“自动抄表核算比率”等指标归口管理人。一直以来，她带领的用电信息采集队伍确保了各项指标保持在省公司A段，特别是“日均采集成功率”在省电力公司系统取得10%以上幅度的名次提升。

徐川子不但善于钻研，还善于总结。根据工作实践，她提出利用用电信息采集系统进行无功倒送用户查找，总结出的“无功倒送精细化算法”和“无功倒送分级闭环管理模式”，在浙江省电力公司得到了全面推广。2016年4月，徐川子还主持了一项国网级大数据课题研究，对全省2000多万电力用户的用电数据进行实时采集，并对这些数据进行深入分析。

面对富阳区4000余户专用变压器客户和城区近10万户居民客户，无论是在迎峰度夏期间，或是春节期间，徐川子都要带领班组人员认真对照目标制订预案、做好监测，并根据轻重缓急安排现场走访、为用户提出用电优化建议。几年来，近百次的电量退补，每当客户听到“这电量是小徐师傅算出来的”时候，就会毫不犹豫地签字确认。

工作之余，她还积极筹划开展“与您携手走近计量感受智能电网”之“学习日”“宣传日”“开放日”“交流日”等系列活动；经常带领群众参观“‘徐川子’电能计量示范工作室”，以直观的形式让用户了解各类电能表、采集终端，向群众介绍了新的计量设备，讲解计量知识。

开发“E路小黄蜂”填补市场空白

近十年的磨炼，徐川子不仅成为了技术能手里的“女性新生力量”，更凭借着一股对工作的韧劲和热爱，完成了从徒弟到师傅、从女学生到女劳模的精彩蜕变。

2011年，以徐川子名字命名的工作室正式成立。工作室以1+1+N模式（1位名师带出1位高徒培养N个骨干）为核心，定期开展员工技能实训、供电服务站现场指导，打造成为富阳公司员工培育示范平台。通过努力，工作室已于2014年被国网浙江省电力公司命名为第二批A级劳模创新工作室，杭州市供电公司首批五星级劳模创新工作室。工作室得来的成绩，是徐川子无数精力的付出。

自工作室成立以来，不少促进产能、减少消耗的设备都被一一研发出来，其中最成功的当属电能采集安装运维“E路小黄蜂”。“E路小黄蜂”具有“寻址”和“故障集中处理”两大功能，是在前三代掌中宝的基础上，推陈出新、升级而成。大量实践证明，它比普通的采集设备具有更强的操作性和稳定性。解决了采集建设中的突出问题。“简单来说，就是原来需要三台大设备才能完成的工作量，现在只要一台‘小黄蜂’就可以完成了，不仅提升了效率，更节省了成本。”徐川子如是说。目前“E路小黄蜂”这一科研成果已向国家知识产权局申请到六项发明专利，真正解决了一线工作人员检修效率不高的局面。

2016年，基于“互联网+电力营销”工作的深入推进，计量管理在智能电网建设过程中的信息化、智能化要求越来越高，徐川子劳模创新工作室也因时而谋、蜕化成蝶。徐川子说，荣誉都属于过去，但也始终会成为鞭策她不断进步的正能量，“我会一如既往地追求卓越，努力将工作室打造成智能计量管理学习、创新的示范基地。”

朱俊杰