

市城管办牵头督查考评中心城区交通秩序城市管理

本报讯 (记者 李瑞才) 7月3日,市城管办牵头组织由人大代表、政协委员,市城管办、市文明委职能部门代表以及新闻媒体记者15人组成的考核组,对中心城区多条主次干道的交通秩序和第五次城管全会上要求整改的城市管理脏点及乱点进行督查。从总体情况看,市交警部门的出警在岗率较高,市区主要路口的交通秩序总体保持不错;“四区”所辖示范路的市容及卫生保持较好;对于被市城管办数次通报的城市管理“顽疾”,“四区”城管部门也及时进行了整改。

当天下午,督查考核组沿七一一路东段、大庆路、庆丰街、周口大道、文昌大道、新东外环、周项路、李埠口大街、太

昊路、工农路、中州大道、交通大道西段、汉阳路、七一路西段,先后对市交警支队六个大队所辖路段的交通秩序管理维护情况,重点部位和路段警力部署、管理情况以及“四区”市容市貌、环境卫生清扫保洁、路面清扫情况等进行了督查。在文昌大道东段文昌生态园周边,督查考核组一行人看到,经过东新区城管和环卫部门的突击清理,道路两侧的环境卫生与以前相比有了明显改善。在港口物流产业集聚区示范路周项路李埠口大街段,督查考核组看到,城管队员出勤率较高,都能坚守自己的岗位,辖区主干道的环境卫生保持不错,道路畅通、干净、有序,示范路打造初见成效。

在市经济开发区示范路太昊路东段,督察考核组一行只看到有环卫工人在作业,却没有看到有城管队员在执法。太昊路协和骨科医院以东路段有好多辆大货车随意停放在机动车和非机动车道上;莲花路西口多个商家又在门前的人行道上搭起了棚子,这些乱象和顽疾给开发区的市容抹了黑。在中州大道铁路口至交通大道口,考核组一行看到交警在岗率较高,道路两侧车辆摆放有序,市交警支队打造的严管街工作已初见成效。在川汇区的示范路七一一路沿线,督查考核组一行人看到,无论是荷花市场北门还是市中医院和黄金桥市

场周边,市容与环境卫生都有了明显改善。川汇区城市管理者的辛勤付出,得到了督察考核组的高度肯定。

与以往不同的是,本次考核结束后,参与考核的人员还在现场对“四区”城市管理工作和交警支队的交通秩序治理工作进行打分排名,按照新的考评规则,此次排名结果将成为6月份中心城区城市管理工作的最终排名依据。



周口首届国标舞交际舞大赛落幕

本报讯 (记者 王艳 通讯员 刘振宇) 7月3日晚,周口人民会堂内周末公益剧场的舞台异彩纷呈,我市首届国标舞、交际舞大赛决赛在这里举行。来自全市的近千名舞蹈爱好者和市民观看了整个赛程。

此次大赛由市群众艺术馆、市舞蹈家协会共同承办。大赛旨在为我市舞蹈爱好者搭建展示平台,把百姓的文化生活系统化、专门化地组织起来,丰富群众文化活动,树立新的公共文化服务品牌。大赛历经两个月,分为晋级赛和决赛两场,分为少儿组、成人组两个组别,来自全市各县市区、社区和俱乐部的300多名舞蹈爱好者参加比赛。从6月26日的晋级赛中,选拔出26对选手和7个代表队近百名选手参加决赛。

决赛现场,音乐悠扬,舞姿轻盈,参赛选手都展示出了自己最优美的姿态。华尔兹、恰恰、伦巴、探戈、吉特巴、牛仔等多种或优美动人或奔放激情的舞蹈,展现了各舞种的魅力和风情,引来了大家阵阵热烈的掌声。最终,李兵、薛梅红、许银安、赵肖红、曹双喜、冯冰等分获成人摩登舞、拉丁舞和交际休闲舞A组一等奖,西华县蓓蕾舞蹈学校表演的拉丁舞《黑白配》和扶沟县健身交际舞协会表演的《健身交际舞》分别荣获团体赛少儿组和成人组一等奖,沈丘县文化馆、西华县文化馆、扶沟县文化馆和周口红星体育舞蹈俱乐部等荣获优秀组织奖。



夏季来临,酒驾增多。为切实减少酒后驾驶违法行为,净化道路交通环境,周口警方借助打击“黄赌毒”专项整治行动有利契机,采取四项措施,全力做好“酒驾”整治宣传工作,确保人民群众的出行安全。图为交警在向市民宣传酒驾危害。 任君箫 张怀东 摄

新闻110
8202345 8282345
欢迎提供新闻线索

淮阳县境内驾校遍地开花亟需治理

王先生(电话 135XXXXXXX):近年来,淮阳县境内建起了一个驾校,鱼龙混杂,不知真假。为了招收学员,他们恶意竞争,发布虚假信息。有的驾校在手机上发布短信,举行优惠活动,C1证交3000元送1000元购物券。有的驾校收3200元包过,并送一部手机,内含300元话费,再返300元现金。其实这些驾校搞的是一种欺诈行为,学员报名后,在考试过程中想各种理由收取费用,不交不让考试,让学员们苦不堪言。希望有关部门治理一下! (本报记者)

暑期学生安全问题不容忽视

李女士(电话 138XXXXXXX):暑期是溺水事故多发的时期,学校、家庭等各方面要抓好孩子们的安全知识教育,相关部门应加强对危险水域的管理,特别是在儿童娱乐设施比较缺乏的农村,要把孩子们从危险的水域吸引到寓教于乐的活动中,希望通过政府、学校、家庭三方的共同努力,为少年儿童营造一个安全良好的暑期环境。(本报记者)

学生暑期打工谨防陷阱

本报讯 (记者 娜娜) 暑期来临,不少学生为了积累社会经验,赚取生活费,选择打工做兼职。但是,由于广大学生普遍缺乏社会经验,自我防范意识较差,打工遭遇陷阱的情况屡见不鲜。对此,相关人员提醒,学生暑期打工不要盲目,一定要通过正规渠道,提高警惕。

今年参加高考的小宇早早就规划好了自己的暑假生活,一考完试就在市区一家面包店“上岗”了。“我早就想打工了,以前学习紧张没时间,现在高考结束了,假期又比较长,正好可以锻炼锻炼。”小宇告诉记者,暑期打工一方面可以积累自己的社会经验,另一方面也可以赚不少零花钱。“一天50元,一个暑假能赚3000多元呢。”小宇高兴地说。

和小宇一样在暑期打工的学生不在少数。晨晨今年大二,学校还未放假就已经把工作安排好了,上午在一家古筝培训班任教,下午则在市区一家钢琴班代课。“放假在家也没有什么事,不如运用自己的专业打些短工,以此增加自己的实践经验。”晨晨说。

在采访中,记者了解到,暑期兼职的种类五花八门,比较受学生青睐的有发传单、促销员、家教等,兼职工资从每天几十元到上百元不等。

虽然学生暑期兼职能锻炼适应社会

能力,增加人生阅历,减轻家长负担,但是也存在不少隐患。提起去年暑期的打工经历,学生小李很是气愤。小李说,去年暑假前他在学校的海报栏中看见一则广告,上面的报酬很诱人,他就轻信了。放假后,冒着高温小李为某知名饮料厂商做促销督导,由于当时双方只是口头约定,促销活动结束后,厂家竟翻脸不认人,不付劳务费。因为没有书面协议,小李也无可奈何。大学生小王也曾在打工中“吃过亏”,小王告诉记者,去年在向一家中介公司交了100元介绍费后,她得到了一个做家教的机会。双方口头约定,小王每隔一天要为学生辅导功课2个小时,工钱按小时收费。可是当小王第三次去学生家中时,学生家长无故提出终止家教服务,未付之前的工钱便将小王辞退了。

针对假期学生打工存在的一些问题,一高校院办工作人员提醒广大学生,打工要选择正规的企业,不要被所谓的“高工资、优待遇”诱惑。在选择兼职岗位时,应当多听从家长的意见。在打工时,要注意所从事的工作是否有违法行为,是否有危险性,是否有劳动保障,证件切勿随意让人使用,同时应当事先和打工单位谈好薪金、工作时间等,维护好自身的合法权益。

绳春明:小裁缝的品牌梦

记者 岳建辉 文/图

“做世界上最出色的裁缝”,这一梦想20多年来绳春明不曾动摇。

绳春明于1970年出生在商水县李埠口乡过河村。从宛寨集开店的小裁缝,到拥有自主品牌的服装老总,绳春明用自己的睿智、执着、拼搏走出一条成功的自主创业路。他说:“做任何事,贵在坚持,如果遇到困难就退缩,那什么事情也干不成。”这是绳春明对成功的诠释。

“服装的核心竞争力就是品牌。”在服装行业打拼多年的绳春明开过裁缝店,在周口荷花市场卖过服装、郑州银基商贸城做过服装品牌省级总代理,南下广州,注册“漫步情侣”品牌,成立了佛山市双背服饰有限公司,致力于情侣装、亲子装的研发和生产。2012年,注册“情侣符号”、“情侣1+1”和“情侣前线”品牌。2012年,情侣系列品牌总价值超过了500万元。一步一个脚印,流逝的岁月见证了绳春明的寻梦传奇。

为生计奔波的小裁缝

绳春明初中毕业后就跟随父母在李埠口乡宛寨集上学裁缝。22岁那年,他与同在宛寨集上卖布匹的苏秀灵结婚。婚后,夫妻俩开了一间裁缝店,此后规模不断扩大,裁缝店门前卖成衣,又租赁了一间门面卖布匹,形成了服装、裁剪、布匹一条龙服务。1997年,绳春明夫妇在宛寨开办了第一家裁缝培训班,招收了30多个学生。

“如果说没有妻子一路上与我同甘共苦,我们的服装事业就不会有今天的成功。妻子苏秀灵比我小3岁,那时候我跟随父母学裁缝在宛寨集这头,苏秀灵卖布匹在宛寨集那头。我22岁那年,经人介绍跟苏秀灵处对象,当时感觉一个裁缝找一个卖布匹的挺合适,就这样我们组建了家庭。结婚后,我们就在宛寨集又找了一间门面作为裁缝店,另立门户出来单干了。”绳春明回忆起当初的情景很是感慨,他说,穷人的孩子早当家,这话一点都不假,窘迫的生活总是逼着你去创业。他兄弟姐妹多,生活负担重,所以初中一毕业就跟着父母学裁缝,来减轻家庭经济负担。

后来,小集镇上的服装行业越来越不适合夫妻俩远大的追求。1998年,绳春明夫妇在周口市荷花市场上以年租金3000元的价格租下一间门面卖服装,自己经常到武汉的汉正街去进货,妻子在荷花市场负责卖衣服。“那时候的社会治安很乱,客车上乘客遭抢劫的事情经常发生,稍有不慎就可能会出现货款无归的现象。”

“这一辈子我都不会忘记2002年冬季去武汉进货的情形。在返回的路上,天



绳春明在接受采访

一直下着大雨,路面湿滑,不少车辆发生交通事故,司机小心翼翼地开开停停。到了信阳一带,路况非常差。当天夜里,人货混装的车辆行驶至光山境内,车辆出现了大量的拥堵现象,这一堵就是三天三夜。”绳春明回忆说,当时真是饥寒交迫,身上所带的现金,除了买返程的车票后所剩无几,人冻得浑身像冰块一样。即便进货进的有棉衣也不敢去散包,人群很混乱,稍不留神,货物就会被抢,家里人看着几天没有音讯,不知道自己是个什么情况,那可真是心急如焚啊。

绳春明说,在被堵的三天时间里,最难忘的是怎么来填饱肚子充饥,又挨冻,又挨饿,这恐怕是他今生遭遇的最大一次磨难。当时的小商贩见机哄抬物价,平时5毛钱的方便面卖到三五十元一包,茶鸡蛋10元一个,矿泉水10元一瓶,身上仅有的现金要算着来花,好不容易通车赶到家,他饥寒交加大病一场。

进军省会谋发展

随着资本的积累和社会阅历的增加,绳春明觉得在荷花市场难以求得更大的发展,便将目标转向了省会郑州。“当时西平县的服装市场比周口荷

花市场的规模还要大,不少服装商舍弃西平到郑州或武汉去发展,因为郑州是省会城市,只有在郑州才能拿到品牌服装省级总代理,赚到的钱也就更多。”绳春明说,他和妻子在银基盘了一间房子,做深圳红蜻蜓、梦依丹两个品牌河南市场的总代理。当时,初到银基发展,夫妻俩只筹到100万元,38万元租的房子,到转手时赚了66万,花50元买了一套房,转出去卖了85万。在郑州银基第一年就赚了二十多万,两年时间就赚了200多万元。

绳春明说,2007年他还在郑州做代理时到广州看货,发现有个叫“奔虎”的品牌,由于太相信别人,结果做了一个季度,赔出去几十万。赔钱的原因是这个叫“奔虎”的品牌,做工、质量都不上档次,大批的货压在手,只能亏本甩卖。也就是从那个时候起,生意没有以前那样做得顺风顺水。因为他是代理商,大部分都是他欠厂家的钱,客户欠他的钱,最让人可气的是,河南一个老乡欠了他几十万,到最后连个人影也不见了。

“2008年我从郑州到广州发展,因为我打心底里对品牌有一种向往,一种崇拜,品牌越大生意就越好做。”绳春明说,能来到广州,也因遇到了东北的一个



绳春明指导公司员工工作

姓马的朋友。马某以前在郑州做“背靠背”的品牌,并表示自己注册了“背靠背”的品牌(其实申请注册一直都没通过),跟他相约每人筹资100万到广州去发展“背靠背”这个品牌。他们从2008年上半年开始做这个品牌,在广州火车站附近的富丽大厦11楼租赁场所,注册广州市双背服饰有限公司,专做“背靠背”的产品,前期赚了100多万,后期赔了200多万。2008年10月份,国家工商总局和广东省工商局清查傍名牌市场,“背靠背”这个品牌是国外著名的服饰公司,品牌价值达10个多亿。绳春明和马某生产的“背靠背”服装40多万件,结果只卖出去了30多万件,亏损上百万元。

在广州发展遇到了意想不到的困

难,但后面的路还得走下去。于是,绳春明花8万元租金交给“红蜻蜓”公司开发运动服饰,经营不到一个季度,效益不太理想。绳春明认为,做贴牌(租用别人的品牌开发服饰)还是在给别人打工,还是在给人家养孩子,不如开发自己的产品。

南下广州成就品牌梦

《孙子兵法》的《势篇》言:“凡战者,以正合,以奇胜。故善出奇者,无穷如天地,不竭如江河。”由此可见战略和战术的重要性。2009年底,绳春明发现以前的“背靠背”的品牌运动系列开设的都是专卖店,男装店只卖男装,女装店也不卖男装,而市场上开始出现专卖店男女服



出彩 周口人