

一季度,我市 CPI 同比上涨 1.8%

八大类价格指数“五升三降”

本报讯 (记者 窦娜) 昨日,市统计局公布一季度我市居民消费价格总水平(CPI)同比上涨 1.8%,保持温和上涨态势。

一季度,八大类价格指数呈现“五升三降”态势。其中,衣着类涨幅最大,同比上涨 4.0%;食品烟酒类、教

育文化和娱乐类、其他用品和服务类、居住类分别上涨 3.9%、1.9%、1.6%、1.1%;交通和通信类、生活用品及服务类、医疗保健类分别下降 2.1%、0.4%、0.1%。

数据显示,一季度,我市主要食品价格上涨明显。受天气及节日等因素

的影响,今年年初,我市鲜菜价格一路攀升,一季度,我市鲜菜价格同比上涨 31.4%。受节日、供给等因素影响,我市猪肉价格从去年年中起,开始进入上涨通道,今年一季度,畜肉价格同比上涨 16.1%。而鲜果价格和蛋价则呈下降趋势,其中,鲜果价格同比下降

18.2%,蛋价同比下降 8.3%。

“受节日减少、气候转暖等因素的影响,鲜活食品价格将趋于回落。”市统计局地调队工作人员分析,未来 CPI 出现大幅波动的可能性不大,整体物价走势仍以温和上涨为主。

(线索提供:黄伟)

我市开办跳蚤市场

200 余名孩子来“淘宝”

本报讯 (记者 窦娜) 4 月 30 日下午,市区五一文化广场上热闹非凡,由团市委、周口义工委员会联合举办的“小手拉大手”共创文明城之萌宝跳蚤市场活动正在这里举行。200 余名孩子在活动中积极互动,通过以物换物或以钱购物的方式,交换家中闲置的玩具、图书、学习用品等。

当天下午,记者在现场看到,不少家庭早早地来到活动现场“摆摊”,有的带来了成色很新的儿童读物、卡通相框、玩具手枪、玩具恐龙等物品,有的则摆出了崭新的彩笔、图书等。“我的毛绒玩具能换你的玩具恐龙吗?”“这个玩具真可爱,我愿意跟你换。”活动还未开始,一些孩子已经到各个摊位上挑选自己想买或想换的物品。

活动结束后,孩子们通过购买或互换的方式得到了自己满意的物品,个个兴奋不已。

本次活动得到了广大家长的支持,不少家长认为,这次活动不仅使家中闲置的物品得到再次利用,而且让孩子们在交换物品的过程中锻炼了社会交往能力与语言运用能力,从而获得有益于身心发展的经验。

据介绍,举办此次活动的目的是为了培养孩子们节约资源、爱护环境的意识和良好的行为习惯,让孩子们体验“公平买卖”的乐趣,同时学会分享和奉献爱心。

最后,一些家庭把没有换出的玩具和卖物品挣的钱捐出来,由周口义工委员会送给有需要的人。

三人溺水险丢命 “老总”深夜勇救人

□ 记者 卢好亮

4 月 29 日晚,郸城梁驰酒业公司总经理王辉下班后,和几个同事一起到郸城公园附近的夜市吃宵夜。当晚 11 时许,他们听到远处传来喊叫声:“救命啊,有人落水了……”王辉立即和同事一起向呼救声传来的地方跑去。

溺水者落入了张柿园行政村的一个池塘,该池塘面宽水深、坡陡岸高。由于救人心切,王辉顾不上脱衣服,便跳进水里,向其中一名溺水者游去。游到溺水者身边后,他用一只手托起其身体,奋力向岸边游去。游到岸边后,王辉的同事手拉手结成人绳,把溺水者拉上岸。与此同时,另一名溺水者也被成功救出。

然而,还没来得及休息一下,王辉又听见有人喊:“水里还有一个人。”于是,他又跳进水中,寻找第三名溺水者。在池塘中央,王辉找到了第三名溺水者——一名女子。王辉顺势抓住其漂浮在水面上的长头发,拼命向岸边游去。上岸后,王辉对溺水者采取急救措施,溺水者吐出大量水,并慢慢苏醒过来。随后,已经筋疲力尽的王辉被同事带离现场。

据了解,被救的三个人为一男两女,当晚,他们在池塘边玩耍时不慎落水。



昨日,两名工人正在注冲沟河堤上安装护栏。为打造生态周口、宜居周口,实现注冲沟“水清、草绿、风景美”的目标,市水利部门按照打造城市生态水系的规划和目标,积极稳步实施注冲沟改造工程。目前,该工程进展顺利。

记者 沈湛 摄



昨日,一名工人正在市体育中心内维修路面。市体育中心是市民休闲健身的最佳场地,为了给市民营造一个好的锻炼环境,该中心适时对损坏路面、健身器材等进行维护。

记者 沈湛 摄



郭志强：男儿当自强

□ 记者 王河长 文/图

郭志强,1973 年出生于商水县白寺镇郭庄村。1996 年,迫于生活压力,他四处打零工。1997 年 10 月,他拿着借来的 170 元钱只身一人踏上了南下广东的列车。历经十多年的打拼,如今,郭志强成立的勤旺集团资产超过 2 亿元,拥有员工上千人。

在不锈钢线材生产车间,一台台拉丝机如同一只只桑蚕一样吐出一道道丝线。经过生产流程处理后的线材,被输送到自动打包机流水线上打包成规格统一的成品。郭志强告诉记者,这台由公司自主研发的自动化线材打包机,在行业内还是首创,有完全的知识产权。

“这些线材将被运往螺丝厂、弹簧厂,制成各种规格标准的螺丝和弹簧。”郭志强告诉记者,集团旗下产品广泛应用于工业、交通、通讯、食品、电力、家电、精密机械等领域,还直接出口到俄罗斯、泰国、马来西亚、哥斯达黎加等 8 个国家。目前,集团主要客户有富士康、美的、新宝、创维、海信等 400 多家企业,与格力、海尔、奥克斯的合作也正在洽谈。

南下途中立下十年奋斗目标

1997 年 10 月,郭志强接过母亲借来的 170 元钱登上了南下的列车,当时,其儿子才出生 6 天。“男儿当自强。要让家人过上好日子,就必须有加倍的付出。”在火车上,郭志强给自己立下两个奋斗目标:六年之内挣到 10 万,十年之内挣到 100 万。

从周口到东莞的火车票票价是 99 元,在东莞火车站被骗走 20 元钱后,他身上只剩下不到 50 元钱,别说住店,就连吃饭也成了问题。在郊区的香蕉林、荔枝林住了三天三夜后,郭志强在一家洗染厂找到了一份洗衣服的工作。接下来的半年,他每天从下午两点一直工作到第二天早上四五点,每天工作 16 个小时,一个月挣 500 元钱。

1998 年 3 月,郭志强离开洗染厂,来到东莞人才市场找工作,遇到了扶沟籍老乡李长山。李长山是一家台资上市公司的行政部主管,主要负责招工。有



郭志强(左)向客户介绍生产流程

了这个关系,郭志强顺利进入这家生产拉丝的台资公司。

“我没找工作时就开始学习销售、管理等方面的知识。”郭志强说,进厂第一年,他从普通工人到办公室文员再到车间主管,一年连升三级。

由于从小习武,郭志强练就了不错的身手。走上管理岗位后,闲暇时间多了,他就在工作之余开班收徒,每人每月收 20 元,一个月下来,郭志强又有一笔可观的收入。

郭志强的这一举动,引起了台湾老板的注意。台湾老板非常反感,生怕郭志强弄出什么乱子,便给他调动了工作岗位。

名义上是调动岗位,实际上就是赶他走。无奈之下,郭志强于 2001 年 10 月辞职。

辞职后,不知道何去何从的郭志强流下了男儿泪。

后来,郭志强听从一个熟人的建议,拿出 3 万多元积蓄开了一家理发店,开始人生中第一次创业。由于没有办理营业执照,理发店多次被当地工商部门查封,在坚持了一年多后被迫关门。郭志强血本无归,一切又从零开始。

而此时,郭志强的妻儿来到东莞,加上亲戚 6 口人挤在一间 20 平方米的出租屋里住了半年。

2002 年底,郭志强看到一家不锈钢

制品贸易公司的招工广告,便应聘到该公司当业务员。入职第八个月时,郭志强仅业务提成一项就能拿到 5000 多元。2003 年 8 月,因老板发生意外事故导致公司无法继续经营,而库房里还有 100 多吨库存。就在这个时候,一名业务员卷走了 8 万元货款,这可急坏了老板娘。最终,经过努力,郭志强和老板娘找到该业务员,要回了被卷走的货款。郭志强本分、踏实的性格给老板娘留下了深刻印象,她委托郭志强把库存卖掉,并答应给他一定的返点。郭志强用了 3 个月时间把库存全部卖掉。此时,郭志强拥有了 10 万元积蓄。

6 万元本金“孵出”上亿资产
“赚到 10 万元后,还清了欠下外债,剩下的钱用来干什么?创业!”郭志强坚定地说。

在当业务员期间,郭志强建立了自己的客户群,如今缺少的是货源。当时,珠三角地区没有生产不锈钢拉丝线的企业,郭志强不得不跑到江苏找货源。后来,郭志强从一家不锈钢线材生产企业进货,然后运到东莞卖给多家螺丝厂、弹簧厂。

“做‘二道贩子’很难有大发展。”于是,郭志强找到朋友黄勇,由他自己出资 6 万元、黄勇出资 4 万元,于 2003 年 11 月成立了勤胜五金商店,专做不锈钢线材贸易。10 万元起家,第二年就变成 60 万元,第三年变成 180 万元……经过 6 年“滚雪球”式的发展,至 2009 年,他们的资金已经积累到 900 多万元。勤胜五金商店升级为一般纳税人后,更名为勤望五金制品有限公司,实现了生产、销售“一条龙”。

2009 年,郭志强和本地商人卢耀明共同出资 1500 万元,成立了东莞市金蚕五金制品有限公司,从事五金制品出口业务,而勤望五金制品有限公司则主要从事内销业务。

2013 年,郭志强成立勤旺集团。几年后,集团已发展成为拥有员工上千人、客户 400 多家的大型集团化企业。截至目前,勤望集团旗下拥有东莞市金蚕五金制品有限公司、东莞市金蚕五金制品有限公司第二分厂、东莞市聚盟金属制品有限公司、东莞市海星五金制品有限公司和东莞市鑫友五金制品有限公司。产品包括各类精密弹簧、各种不锈钢线材、各种电子散热片、各类螺丝、各种铁线、各类全自动化机械等。

“挣 1 个亿的目标已经不在话下了。”采访中,郭志强向记者透露,他正在筹建两家新公司,生产销售自动化设备——线材打包机、工业机器人等。

看来,郭志强早已给自己谋划好了更高的目标。

天生就是做生意的料

“我天生就是做生意的料。”郭志强

这样评价自己。

“我小学二年级就开始做生意了。我每次买两毛钱贴画,拿到村里卖 2 分钱一个,年底一算账,赚了两块多。”这是郭志强人生中挣到的第一笔钱。郭志强回忆说,家里种的甘蔗、粮食,他都拿到集市上去卖。

1995 年,高考落榜后,郭志强和同学一起到新乡市一个砖瓦厂打工挣钱,准备来年再考。砖瓦厂全是重体力活,瘦小的郭志强每天一大早起床一直干到天黑,一个暑假挣了 500 元钱。

让人伤心的是,复读了一年的郭志强还是没有考上大学。于是,暑假期间,他到陕西潼关投奔一个远房亲戚。不料,由于上当受骗,干了一个暑假,郭志强一分钱也没挣到。后来,他爬上架煤的火车来到开封。在接触到河南大学自考招生人员后,郭志强跟着他们一起去各地招生,并获得一个免费在河南大学自考班学习的名额。

在河南大学上学期间,郭志强又开始做生意。他到武汉、广州批发衣服和化妆品,然后回学校卖。“那时,在高校摆地摊还是一件新鲜事。”郭志强说,他趁着学生吃饭的时间在学校食堂旁摆地摊,有时还到学生宿舍挨门推销。郭志强说,在大学的几年时间里,他挣的钱足够自己的花销。

让每一名员工都成为公司股东

“前段时间,集团刚在信阳市固始县买了 85 亩地,规划投资建分厂。”郭志强告诉记者。

事业发展的同时,郭志强没有忘记回馈社会。他个人出资 200 多万元,加上政府投入的 100 多万元,在信阳固始县观音乡创办了一个二级敬老院,目前,主体工程已完工,不久就可以投入使用。除此之外,他还捐资助学,并为家乡修路。

“我用人比较大胆,突出诚信,注重实战能力,其他都是次要的。”郭志强说,他的最终目标就是,让勤望集团早日成功上市,让每一名员工都成为公司股东,共享企业发展成果。