

# 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,猪肉价格同比上涨 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,整体物价走势仍将以温和上涨为主。

(线索提供:黄伟)

## 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夜班后,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,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,两名工人正在洼冲沟河堤上安装护栏。为打造生态周口、宜居周口,实现洼冲沟“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,积极稳步实施洼冲沟改造工程。目前,该工程进展顺利。

记者 沈湛 摄

## 我市开办跳蚤市场

### 200 余名孩子来“淘宝”

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,记者在活动现场看到,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。

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。



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良好的锻炼环境,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(左)向客户介绍生产流程

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,在东莞东火车站被骗走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,郭志强在一家洗浴场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,郭志强离开洗浴场,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

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个月时间将库存全部卖掉。此时,郭志强拥有了10万元积蓄。

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个月时间将库存全部卖掉。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月成立了勤旺五金商店,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”的发展,至2009年,他们的资金已经积累到900多万元。勤旺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,勤旺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、各类全自动化设备等。

“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就起床一直干到天黑,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,他到山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,他爬上拉煤的火车来到开封。在接触到河南大学自招招生人员后,郭志强跟着他们一起去各地招生,并获得了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,在信阳固始县观堂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。