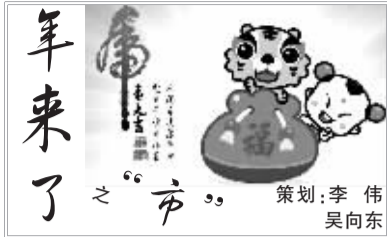


超市、家电卖场、果品市场生意兴隆

年货市场“虎虎生威”



策划:李伟 吴向东

□晚报记者 彭慧/文 朱海龙/图

春节将近,年货市场正在一天天升温。记者近日到市区的超市、家电卖场、水果市场走了一遭,感受到热闹非凡的节日气氛。各路商家竞相登场,消费市场迎来高峰,许多市民为自己、为亲朋好友选购新年礼物,浓浓的年味扑面而来。

超市里装饰用的大红灯笼随处可见,各式年货的销售专区供市民自由选择,不少食品被装进大红色的喜庆包装袋,瓜子、糖果类零食堆积如山……“我们已推出各式各样的促销活动,走亲访友的礼盒类产品比较畅销。”一家超市的工作人员告诉记者,目前的销售量较往常有了很大幅度的提高。

“现在购物多方方便,春节期间各大超市都正常营业,想吃什么随时都能买到,没必要囤积太多。”市民牛

先生告诉记者,他不打算准备太多的年货。有类似想法的人不在少数。市民李女士说:“没必要一下买那么多年货,吃到最后还不新鲜。”

以往过年,市民购买年货总是围着“吃”打转,在怎么吃得实惠、吃得好上大做文章。随着物质的丰富和生活水平的提高,年货已不仅仅局限于吃穿,家电、汽车、房产等也被市民纳入了春节消费范围。

逛家电卖场的市民就比平日明显多了许多。市民杨先生盘算着在春节期间换一台新的液晶电视,他告诉记者,家里的那款平板电视看了好多年,该淘汰了,现在液晶电视的价格一降再降,趁着单位刚发了福利,这两天就准备把新电视搬回家。市民陈先生看中了一部新款的滑盖手机,打算买下来“犒劳”一下自己。“算是我给自己买的年货吧。”

果品市场也是一番红红火火的

热闹景象。在东杨庄果品市场,前来批发水果的大小车辆在门口已经排成了几十米的长龙,市场内更是人头攒动,在此经营水果批发的老板们个个喜上眉梢。“现在水果货源很充足,象苹果、柑桔、龙眼这些大众水果最好卖,我们提前就备足了货,这几天可是生意旺季啊。”一位水果批发商兴奋地对记者说。

市区一家水果店这几天也加大了采购量,老板告诉记者,春节期间走亲访友的多,一直到正月十五,都是销售的高峰期。记者还了解到,除了一些大众水果,各种洋水果的销售也一年比一年看好。进口提子、榴莲、芒果、蛇果等价格较高的水果也被列入市民的春节消费清单中。市民王女士就打算买两箱进口提子带回家。“这些水果价格高,节俭的父母舍不得买来吃,过年了,买回家孝敬孝敬父母。”



超市里的“年货大街”

周口市实验幼儿园主体工程封顶

东新区也有幼儿园啦



□晚报记者 孙建珍 文/图

本报讯 昨日,周口市实验幼儿园举行封顶仪式。

周口市实验幼儿园占地30亩,规划建设12个教学班,总投资1亿元。作为去年市政府承诺办好的十件实事之一,周口市实验幼儿园的建设领导关心、群众关注。但由于多方面的原因,去年12月9日实验幼儿园才开工建设,由中建七局捐建。项目开工以来,东新区管委会和中建七局精心协作,全力推进工程建设,仅用不到60天就完成了实验幼儿园4200平方米的四层主体结构的全面封顶。实验幼儿园建成后,将从根本上解决东新区广大干部职工子女上幼儿园难的问题。

全员上岗全天不间断管理

春节市容吹响整治“集结号”

□晚报记者 彭慧 实习生 岳志颖

本报讯 “同志,这儿不允许占道摆摊,请转到临时市场内规范经营。”昨日上午,在市区中州路上,川汇区城管局市容大队的执法人员正引导一名占道经营摊贩转到春节临时设置的集贸市场内经营。

据了解,川汇区城管局抽调沙南、沙北规划大队及办事处中队的

全体人员配合市容大队整治市容,全员上岗,对春节期间市民较为集中的中州路、八一路、建设路及大庆路的市场进行强化管理。

据了解,川汇区城管局根据市民相对集中的区域进行实地考察,本着“便民不扰民”的原则,规范管理设置了中州路关帝庙春节临时集贸市场、建设路新民街临时市场、周淮路口临时市场等4处市场,并在

城区主干道悬挂设置临时市场宣传条幅,引导春节期间日趋增多的摊点商贩进入市场经营。

同时,针对春节期间临时摊点多和市民庞大的购物需求,他们将对主要路段和临时市场实行不间断管理,通过堵疏结合的办法,对占道经营者进行劝说教育,纳入市场规范管理,保障春节期间市容环境整洁有序。 线索提供 赵蕊

春联生意火,不少市民认为——

手写春联更有人情味

□晚报记者 金月全

本报讯 春节临近,春联市场开始红火起来。然而,记者走访发现,传统手写的春联难觅踪影,取而代之的则是千篇一律的印刷春联。采访中,不少市民认为手写的春联更贴近生活,更有人情味。

昨天上午10时许,记者在扶沟县城看到,许多春联摊点销售的春

联大多数是印刷品。这些印刷春联不仅有墨汁效果、金粉效果、绒面立体效果,就连字体也美观多样。一位卖春联的摊主告诉记者,手写春联很麻烦,除需准备纸张、墨汁、毛笔外,还要请写字美观的先生运笔。这样算下来成本也不比印刷春联便宜,甚至比印刷春联要贵。

虽然商家大都卖的是印刷春联,但仍有不少市民希望能买到手

写的春联。

“印刷春联是一种进步,但我认为手写春联更能体现过年的味道!”市民周先生说,前几天,他到超市买年货时,超市送了一副印刷春联,拿回家后才发现竟和邻居家的春联一模一样,这让他很扫兴。

市民刘先生也表示,和印刷春联相比,手写春联更富有人情味,更有年味。 线索提供 卢付昌

小两口带动大产业

郸城草莓成沃尔玛上架年货

□晚报记者 徐松文/图

本报讯 “早上摘的草莓,下午就能在沃尔玛上架,郑州市民能吃到当天的新鲜草莓。”昨日,郸城县钱店镇王楼村60多亩草莓园里果香四溢,在一个草莓大棚中,种植户王辉、钱丹丹小两口正忙着为郑州沃尔玛超市采摘新鲜草莓,捧着一篮子“钞票”,小两口脸上挂满了笑容。

■不爱西装爱农装

今年尚不足30岁的王辉、钱丹丹小两口,已是家产近百万元。这一切,都来自于小小的草莓。

2004年,小两口大学毕业后在家乡没有找到工作,便双双南下深圳打工。凭着满脑子的知识,小两口很快找到了大厂家,并且当上了车间负责人,月薪都在2000元左右,成为现代社会的白领阶层。虽然西装革履、收入颇丰,但胸怀大志的王辉并不满足每日不变的循环式工作。有一次他和爱人逛街时,偶然发现深圳街头的草莓生意兴隆,小两口立刻萌生一个想法:“种草莓肯定挣钱。”

想到就要做到,小两口立即辞去工厂里的工作,脱掉西装换上农装,到当地的草莓基地去学习草莓种植技术。两个月后,小两口带着草莓幼苗返回家乡,毁掉小麦、扣上大棚,栽上2分地的草莓。“刚毕业还没挣到钱呢,就想花点钱捣弄……”小两口毁麦子种草莓的做法令亲人和村民很是不解。

■草莓成沃尔玛上架年货

第一批草莓采摘后,由于正值春节,在当地卖不上价钱,王辉就自己带着草莓坐车到郑州街头叫卖,到超市里推销。有时草莓卖不掉,他甚至一天舍不得吃饭。一次偶然的机会,王辉遇到了在郑州沃尔玛超市当送货员的一个朋友,他尝了尝王辉的草莓说:“你的草莓没有酸味,而且比一般的草莓香,这个品种肯定能进我们超市。”经过朋友的推荐,王辉2分地的草莓成了郑州沃尔玛超市2004年的年货,小两口因此挣了近1万元。

这一下令全村人羡慕极了,王辉、钱丹丹一时间成了村里现代版的“栓保、银环”,村民纷纷跟着小两口学习草莓种植技术,小两口也没有忘了自己忘了大家,毫无保留地将技术免费教给村民。

通过技术革新,王辉现在能把草莓控制在一年三收,第一次收获

赶在春节,让市民新年吃到新鲜草莓;第二次收获在农历2月份,春季百花争艳,他的草莓果实飘香;第三次收获在麦收前夕,这个时候南方的草莓已经罢果,把草莓运到南方,照样赚钱。

■草莓富了一村人

“买来大棚,栽上幼苗,接下来就等着收钱啦!1亩草莓只需一次性投资4000元,便可连续5年受益。每年亩产草莓2000公斤,最低收入3.5万元。”王辉美美地给记者算着账,脸上挂着甜蜜的笑。

在王辉、钱丹丹小两口的示范带动下,村里种植草莓的村民越来越多。2005年,该村种植20亩草莓,收入60多万元;2006年种植35亩,由于草莓质量提升,价格涨到每公斤24元,全村收入160多万元;2007年种植50亩;2008年种植55亩……2008年5月,王辉申请成立了“星辉种植专业合作社”,得到了政府的补贴、扶持,许多肥料、大棚由政府提供,技术由王辉传授,加之销路无忧,村民种植草莓的积极性更加高涨。

现在,不仅仅是沃尔玛,郑州的丹尼斯等五六个大超市都成了他们的销售商。钱店镇负责农业工作的副书记孙怀远告诉记者,王辉种植10亩草莓,年收入30多万元,刚毕业几年的小两口就成了远近闻名的百万户。几年来,凡是星辉种植专业合作社的社员,每户年收入至少10万元,60多户村民跟着王辉发了家。王楼村现在种植草莓60多亩,亩产2000公斤,每公斤24元,每年就有近300万元流入王楼村的账户。

眼下,钱店镇政府正帮助王辉的合作社申请草莓商标,继续发展草莓种植户,明年全村将种植草莓200亩。待商标申请成功后,王楼的草莓将成为郸城品牌,冬季走向京津市场,夏季“抢滩”江南,郸城草莓将走遍全国……



小两口在自家的草莓大棚里