

下月起郑州可直飞温哥华

本报讯(记者 聂春洁)从下月开始,从郑州到加拿大温哥华就有直飞航班了。记者从郑州机场获悉,11月11日,川航将开通郑州—温哥华直飞航班,一周两班,每周二、周五执飞。该航线开通后,将成为郑州机场出港的第一条洲际直飞航线。

据介绍,郑州—温哥华航班的航班号为3U8501/2,中途历时12小时左右。具体为:郑州机场起飞时间为13时25分(北京时

间),8时35分到达温哥华(当地时间);温哥华起飞时间为10时25分(当地时间),15时到达郑州(北京时间)。据了解,目前从郑州到温哥华的航班都需要通过其他城市中转,历时14小时至38小时不等。郑州—温哥华直飞航班开通后,我省旅客前往加拿大将变得更为便捷。

川航相关负责人介绍,为庆祝郑州—温哥华直飞航班的开通,将填补郑州机场出港洲际直飞航线的空白。

程最低700元起,往返1000元起。如果是组团去温哥华,更为优惠:今年11月份三班,每人666元,具体出发日期为:11月11日、15日、18日。

今年1~9月,郑州机场的旅客吞吐量突破1500万人次,其中国际和地区的吞吐量为104万人次,新开通了郑州至阿联酋、罗马等国际和地区的直航或包机航班。郑州—温哥华直飞航班的开通,将填补郑州机场出港洲际直飞航线的空白。

郑州旅游年卡月底首次发行

每张100元 有效期内游玩不限次数

2017全国旅游年票 河南版周六起发行

本报讯(记者 成燕 通讯员 志威)记者昨日从省旅游部门获悉,2017年“锦绣江山”全国联合旅游年票河南版将于本周六第二十二届郑州全国商品交易会举行期间启动发行,价格为98元,届时,市民可前往郑州国际会展中心郑交会文创旅游展区联合旅游年票展台办理。

据介绍,该旅游年票经所有年票景区联合授权,已连续发行十年,是一项政府主导、景区让利、百姓受惠的民心工程,深受游客欢迎。该年票使用简单,不用网上注册和提前预约,包含河南焦作云台山、青龙峡(云台山西区)、青天河、平顶山尧山—中原大佛、南阳西峡老界岭以及湖北宜昌清江画廊等多家国家级5A风景区,还包括郑州黄河风景区、世纪欢乐园、中原影视城、新乡万仙山、八里沟、关山、天界山、九莲山、洛阳木札岭、商丘古城、平顶山尧龙湾温泉水上乐园、许昌曹丞相府、济源小沟背银河峡、驻马店薄山湖、周口关帝庙等一批知名景区,后期还将增加全国24省150个城市的近800家景区。该年票有效期自2017年1月1日至12月30日。

本报讯(记者 成燕)昨日,记者从市旅游年卡管理办公室了解到,为全面推行郑州旅游年卡工作,规范郑州旅游年卡管理,市政府办公厅已正式印发《郑州旅游年卡管理办法》。郑州旅游年卡计划于本月底首次启动发行。

按照该《办法》规定,郑州旅游年卡所含旅游景区以郑州市域(含巩义市)内备案收费景区(点)为主,实行分批纳入,逐年调整。郑州旅游年卡管理办公室负责郑州旅游年卡的设计、制作、发行、运维和旅游年卡资金的结算,景区(点)年卡返还款的管理支付等具体事务。按照“政府主导、部门协调、企业参与”的原则,旅游年卡工作将逐步过渡到由旅游主管部门组建企业进行管理。

具有郑州市(含巩义市)户籍居民、在郑大中院校学生、在郑居住或工作1年以上并能够提供相关证

明的非郑州户籍人员均可购买郑州旅游年卡。旅游年卡实行实名制,价格为每张100元。本市居民(含巩义市)持本人身份证或户口本,在郑的大中专学生和和在郑工作或居住的非郑州户籍人员凭学生证、居住证和本人身份证等有效证件办理购卡业务;同时采集持卡人指纹信息。旅游年卡办理地点:郑州市旅游年卡管理办公室及全市指定的各旅游年卡发售点(含巩义市)。

旅游年卡自现场办理5日后生效,有效期为1年零60天;年卡有效期满,在办卡点充值后继续使用。旅游年卡仅限本人使用,涂改、仿造、租借无效,办理后不予退换。旅游年卡持有人在年卡有效期内,可不限次数到旅游年卡景区(点)参观、游览;景区内(点)内娱乐设施及讲解、导游、索道等其他收费项目。

按照规定,“五一”小长假和“十一”黄金周期间,所有景区(点)暂停使用旅游年卡;景区(点)停业期间,暂停使用旅游年卡,具体以当时对外公布的为准。旅游年卡发售使用市旅游局提供的专用收款收据,旅游年卡款由年卡办代收后存入市财政非税专用账户。

据该办公室相关负责人介绍,随着经济社会的发展、科技进步和信息化时代到来,发行旅游年卡,以一卡通形式推出旅游惠民举措,已成为推动旅游经济发展的一大趋势。2015年,“发行郑州市景区旅游年卡”已被市人大常委会列为重点建议案。目前,郑州旅游年卡发行筹备工作正在紧锣密鼓进行中,该年卡首批涵盖景区预计达30家,包括郑州世纪欢乐园、巩义康百万庄园、杜甫故里、荥阳古柏渡炎黄旅游区等众多知名景区。

庆祝第67个少先队建队日 19支少先队鼓管乐队精彩展演

本报讯(记者 赵文静 通讯员 刘杰 桑霓珊)中国少年先锋队是1949年10月13日创建的,距今已有67年。每逢中国少年先锋队建队日,我市各学校都会选拔新队员,举行纪念活动。

昨日,由郑东新区教体局举办的“红领巾奏响中国梦”郑东新区第二届少年先锋队鼓管乐队展演活动在四十七中学体育馆精彩上演。

猎猎招展的旗帜,铿锵有力的鼓点,高亢嘹亮的号声,多变化的队列,新颖独特的创意……展演活动以“听党的话,做好少年”为主题,19所学校的少先队鼓管乐队进行表演,为大家呈现了一场精美的视听盛宴,展现了郑东新区少先队员敢于开拓创新、锐意进取、阳光自信的良好精神风貌。

赛后,专家评委对各鼓管乐队的精彩表现给予高度评价。最终通过评选,3支队伍获得一等奖,5支队伍获得二等奖,8支队伍获得三等奖。据悉,郑东新区鼓管乐队展演活动至今已经成功举办两届,从第一届的12支队伍发展到如今的19支队伍。

高新区举行了建队日队仪式和郑州市最美少年颁奖典礼活动。“我是中国少年先锋队队员。我在队旗下宣誓……”在长椿路小学校园里,一年级新生参加了郑东新区的入队礼,学校老师和一年级家长分别为新队员们送去了入队礼礼物,新队员们以标准的队礼回敬。



昨日,金水区纬五路第一小学举行“红领巾我为你自豪”少先队入队仪式。活动中,老队员为700多名一年级新队员戴上崭新的红领巾。鲜艳的队旗下,新队员高举右手,庄严宣誓。本报记者 宋晔摄

青少年公园建设项目取得新进展

地下空间使用权出让 18日起进行网上挂牌

本报讯(记者 裴其娟)记者昨日从市园林局获悉,青少年公园建设项目经过多方努力取得新进展:地下空间使用权出让进入网上挂牌公告阶段,10月18日起进行网上挂牌。

青少年公园项目位于农业路以南,丰产路以北,东三街以西,天明路以东,规划用地面积174420平方米,项目用地涉及金水区、惠济区两区三个村。2014年12月,青少年公园用地地构筑物征迁完成。2016年3月,属相关村集体名下的国有土地收回工作完成。

今年以来,市园林局接到青少年公园项目建设任务后,积极按照青少年公园用地实施地下空间开发利用的规划,协调推进各项工作。市国土资源局按照程序依法依规开展了地下空间使用权出让的大量前期准备工作,经过各方努力,地下空间使用权出让已于9月28日进行网上挂牌公告,公告期20天。公告结束后,10月18日至11月2日,将进行网上挂牌。

由于此次地下空间开发利用面积大,牵涉面广,挂牌后还有烦琐的规划设计工作,年内开工建设难度较大。目前,市园林局正在积极推进。

农业路高架桥下BRT站台开建

全线设16个站台 可双向免费换乘



农业路高架桥下BRT公交站台效果图

本报讯(记者 黄永东)记者昨日从农业路快速通道工程项目部获悉,农业路高架主线桥下一些具备施工条件的BRT公交站台已开始建设安装工作。

农业路快速通道工程沿线共设计BRT公交站台16个。这些站台在设计之初就充分利用高架桥底部有限空间,结合桥墩

设计,利用中央8米宽绿化带,巧妙地桥墩墩台包含在站台结构内。

这种设计模式具有BRT专用车道与其他交通干扰小、建设成本低等优点。未来BRT系统建成后,乘客可通过墩柱间约4米宽的通道在站台内通行,且东、西向的乘客在同一站台内可

分向乘车,实现双向免费换乘。

农业路快速通道工程自2015年3月19日全面进场施工,2016年1月26日,南阳路以东段主线桥开始试通车;7月31日,农业路中州大道立交桥桥上部开始试通车;预计下一个重大节点是嵩山路以西段主线桥实现试通车。

第三季度全省人才市场分析报告“出炉”

房产中介销售行情“涨”

本报讯(记者 王红)哪个行业用人需求大?哪个职业最缺人?昨日,省人才交流中心公布了《2016年第三季度全省人才市场供求情况分析》,今年第三季度,全省各类人才市场有1.04万家单位提供20.2万余招聘岗位,进场求职15.65万余人次,岗位需求人数是求职人数的1.29倍,全省就业形势总体稳定。

个体私企招聘需求超八成

随着“大众创业、万众创新”的逐步深入,河南省一大批中小微企业应运而生,并逐步走上正轨,用工需求旺盛,招聘岗位总数比去年同期增长较多。统计显示,招聘企业中,国有企业仅占5.17%,外商投资企业占2.84%;与之相反的是,个体

经营、私营企业等民营企业招聘量占全省用人需求总数的82.88%。

航空港区“催热”跨境贸易

值得关注的是,在郑州航空港货运总量持续增加、郑欧国际班列往返频次不断加大的大背景下,河南省内尤其是以郑州为代表的,以跨境贸易、电商贸易等为主体的新兴贸易零售业的人才需求总量出现大幅回升。

近两年来,电子商务和金融业热度持续升温,特别是互联网金融行业的快速发展,金融业人才需求不断创历史新高。其中,非银行、保险和证券的其他金融行业人才需求增长明显。本季度证券/银行/保险类职位人才需求维持较高水平。

销售类职位需求居首

据统计,今年第三季度全省十大热门招聘职位依次是:市场营销/公关/销售、计算机/互联网/电子商务、建筑/机械、普工/百货/连锁/零售服务、技工、人力资源/行政、房地产开发/物业管理、证券/银行/保险、生物/制药/医疗器械/化工。

分析显示,热门招聘岗位榜单中,销售类职位需求以绝对优势位居首位。其中,伴随全国主要三、四线城市房价的不断攀升,房地产业开始回暖,房地产开发/营销/销售/经纪/中介类职位在本季度需求增长迅速。其中,房地产中介/交易和房地产开发/策划类职位是该职位人才需求的主要增长点。

《秋季郑州白领跳槽指数调研报告》发布

超六成白领有跳槽意愿

本报讯(记者 成燕 通讯员 路晓威)昨日,国内知名人才招聘服务平台——智联招聘向社会发布《2016年秋季郑州白领跳槽指数调研报告》。该平台分别从郑州白领求职信心指数及跳槽意愿等方面进行深入调查,共收回有效问卷1365份。

据了解,每年的“金九银十”都会迎来企业招聘旺季,对于职场白领来说,金秋时节也是跳槽高峰期。

本次调查结果显示,郑州地区有37.2%的白领表示对事业非常有信心或有信心,秋季白领事业信心指数为3.06,略低于全国平均水平3.07。

在参与调查的郑州职场白领中,有63.5%的白领正在积极投入到找新工作的大军中,其中有18.2%的白领正在办理离职或入职手续,有45.3%的白领已更新简历正在求职,此外有27.7%的白领表

示有跳槽意向,只是暂时没有行动,明确表示暂时不想跳槽或肯定不会跳槽的白领占调查总量的8.8%。

该《报告》分析显示,在影响白领跳槽原因中,有48.2%的白领因为对薪酬水平不满意而选择跳槽,其次有40.1%的白领因为企业发展前景不明选择跳槽,职位晋升受限和福利待遇也是影响白领跳槽比较重要的原因。

剑桥英语学校落户郑州

等级测试全球同步

本报讯(记者 赵文静)昨日,剑桥大学外语考试部与剑桥大学出版社联合在郑州外国语学校举办英语等级测试与教师专业发展研讨会,并现场对郑州外国语学校进行“剑桥英语学校”官方授权。这意味着该校成为中国中部地区首家“剑桥英语学校”。

据了解,“剑桥英语学校”由剑桥大学外语考试部与剑桥大学出版社联合推出,旨在支持世界各地全日制中小学英语教学与课程的全新项目。“剑桥英语学校”落地郑州,对郑州学子有什么影响?“剑桥英语等级测试与全球同步,学校老师经过培训可拥有考官资格。”据介绍,成为“剑桥英语学校”后,学校在剑桥英语教材的使用上更加便捷,外语老师可以享受剑桥的专业指导与培训,学生的检测更加国际化、更加精准。

公交站台举办慈善拍卖

所得善款全部捐给慈善事业



本报讯(记者 聂春洁 通讯员 白晶 文图)10月16日是郑州市第九个慈善日,为号召更多市民加入善举行列,快速公交公司将举行“手工艺品慈善拍卖”,所得善款将捐给慈善事业。记者了解到,此次慈善拍卖是由北三环丰乐路快速公交站台的工作人员组织发起,所有拍卖物品均由站务长们亲手制作,有毛绒玩具、布艺花、牙签做的小房子等。所有拍品均不设底价,大家可以随意竞拍,拍卖获得的善款将现场通过手机转账的方式全部捐赠给郑州慈善总会。

此次“手工艺品拍卖”共分两天举行,15日、16日每天上午9:00开始,11:30结束,地点设在北三环丰乐路快速公交站台内,除准备好的拍卖物品外,站务长们还将现场制作,乘客可现场“定制”拍品。

真诚服务 精益求精

燃气服务专家牛师傅的故事

用户心中的铿锵玫瑰

本报记者 聂春洁 文/图

身为郑州华润燃气市场开发部助理经理,杨志芳的工作内容显得有些“冷门”。这两年,她正在向市场推广燃气空调以及沥青生产行业的“重油改气”项目。

什么是燃气空调?可能很多人并不熟悉。“燃气空调是一种以天然气为能源,冬季供暖、夏季制冷及常年提供生活热水的设备。”杨志芳说,这种设备初装费较高,但是使用起来就比较经济划算,比较适合写字楼、办公楼、酒店等。

为什么要推广燃气空调?杨志芳介绍说,传统的中央空调使用电能,属于二次能源,发电要用煤,会产生污染,而天然气是清洁能源,有利于改善城市空气质量。另外从资源有效利用上讲,发展燃气空调对于调节用气峰谷差非常重要。所谓峰谷差,简单来说,就是居民用气量有明显的季节差异,冬天多,夏季少,产生峰谷差。峰谷差越大,天然气的保供难度也就越大。“大量使用燃气空调可以削减夏季峰值电力,填补夏季燃气低谷,提高燃气管网利用率,优化能源使用效率。”杨志芳说。

推广燃气空调难点在哪里?杨志芳说,公众对这一领域的陌生,是推广燃气空调的最大阻力,而自己要做的就是挨家挨户上门走访,普及概念,解答疑问。在杨志芳的带领下,2015年市场开发部共发展燃气空调68.8吨。杨志芳的另一项工作,是在沥青生产企业推广“重油改气”。杨志芳说,在各级政府的积极推动下,沥青生产企业也愿意改用天然气,难点是供气方案的制订。沥青生产企业通常都位于远离城区的郊区,价格承受能力也有限,制订供气方案时要做全方位考虑。为了争取客户,杨志芳无数次拜访沥青生产企业,听取对方的意见,再带领团队进行综合分析,拟定的供气方案一次次推翻重来,最终用最佳方案征服客户。

这就是华润燃气的女将,一朵开在用户心中的铿锵玫瑰,别样芬芳。



杨志芳(右)耐心地向客户沟通交流