

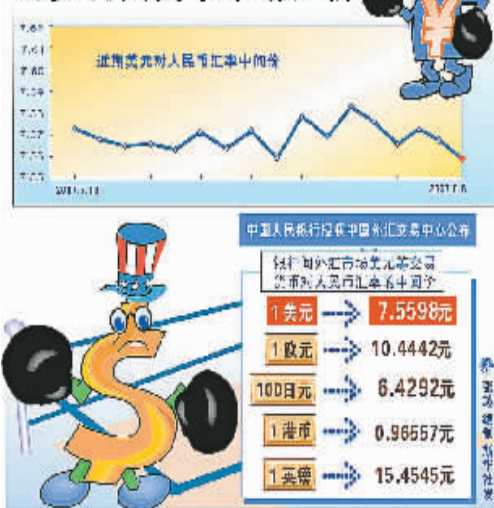
我市今年前7个月 境外投资步伐快

总投资额达到去年全年的4.6倍

本报讯(记者 侯爱敏)记者昨日从市商务局获悉,2006年全市核准成立的境外投资企业共6家,截至今年7月,全市新核准成立境外投资企业5家,总投资额达到2281.5万美元,是去年全年的4.6倍。

除了投资规模迅速扩大外,郑州市企业对外投资的领域也进一步拓宽。据了解,这5家企业投资的国家和地区包括阿尔及利亚、孟加拉、哈萨克斯坦、香港、印度等;投资领域分别涉及地质勘察技术服务、矿产品销售、通讯工程的设计与施工、电信行业服务、钢铁、电子仪器等多个行业。投资的产业层次也有所提升,去年,我市境外投资企业多为贸易和资源开发型企业,今年新增了通信和电子仪器企业。

8月6日人民币市场汇价



2007年度郑州市人才需求目录公布

中小学教师最紧缺

本报讯(记者 王红)今年,省会最缺哪类人才?昨日,2007年度郑州市人才需求目录新鲜“出炉”,省会12大类、161个专业急需各类技术人才2501人,而其中最稀缺、最抢手的专业人才是教师。

急需人才 2501人

据介绍,这是我市第三次发布人才需求目录,目录共编制12类人才、161个专业岗位,人才需求总数达2501人,这既反映了本年度省会专业需求状况,又反映今后一个时期省会重点行业、支柱产业对人才的需求。

与去年相比,今年省会需求专业岗位有所变化。今年我市12类需求人才包括:管理人才、农业技术人才、采矿业人才、制造业人才、电力燃气和水人才、建筑业

人才、交通运输人才、信息传输计算机服务和软件业人才、贸易与服务人才、水利与环境保护人才、科学教育文化卫生人才、高技术人才。目录公布后,省会将有针对性地加强对这些紧缺人才的培训和引进。

教师需求量猛增

据统计,2007年度郑州市人才需求目录中,五类最需要引进人才的专业依次是:中小学教师、西医、中等职业教育教师、高等院校教师、高级护理。其中,中小学教师需求总数高居榜首,今年市属及县(市)区所属用人单位共需本科以上学历中小学教师1157人,中等职业教育教师、中等职业教育教师、高等院校教师三类专业教师需求总数达1325人,占据今年度人才需求总数一半以上。

为何教师如此抢手?市人事局相关负责人表示,近年来,由于我市教育事业发展不断加速,因此造成各类专业教师需求量猛增。此外,随着人们生活质量的提高,市民对医院的服务质量要求也逐渐提高,因此,西医及高级护理人员需求量也不断加大。

为人才提供扶持政策

为引进所需人才,郑州市专门为人才提供相关的政策服务。其中,专科以上学历毕业生可在本市范围内就业,联系到接收单位的中专毕业生可在本市就业。事业单位接收硕士以上毕业研究生可不受编制限制,充分满足企业和自收自支事业单位对专科以上学历毕业生的需求。未找到接收单位的双学士和硕士毕业生可从来郑办理报到手续起一年内享受低保政策。2005年已在市

办理报到手续的毕业生,择业期延长为3年。定向、委培毕业生按原签订合同就业。对非公有制经济组织和社会组织中的各类人才,我市在人才选拔、政府奖励、职称评聘、资格考试、学术交流、公共资源运用以及合理有序流动等方面一视同仁。

人才需求信息网上可查

据介绍,为方便用人单位及各类人才查询,包括省会郑州在内,开封、洛阳、平顶山、新乡、安阳、焦作、鹤壁、濮阳、三门峡、许昌、漯河、商丘、周口、驻马店、南阳、信阳、济源等全省18个重点城市2007年度人才需求目录都将公布在河南省人事厅网 <http://www.hnrs.gov.cn>,各地人才需求岗位、紧缺专业、需求数量应有尽有。

全省导游IC卡 开始注册登记

本报讯(记者 成燕)记者昨日从省旅游局了解到,2007年全省导游IC卡注册登记工作已启动。

据了解,具体注册方法为:持“导游员资格证书”的专职导游员,须向单位提出申请,由各省市旅游局汇总、核准后,于8月15日前上报有关材料;各省直属国际旅行社导游员培训合格者于8月15日前直接上报省旅游局行业管理处;已取得“导游员资格证书”但在旅行社任职的社会导游员,可经省级或市级导游服务管理中心注册登记后,由该中心统一于8月15日前上报有关材料;郑州、开封、洛阳、平顶山、焦作、濮阳、三门峡旅游局可通过网络直接上传相关材料。

据悉,此次全省预计有6000人需要进行导游IC卡注册。

导游快来报名 参加免费实训

本报讯(记者 成燕 通讯员 丁来)记者昨日从省旅游局导游服务管理中心获悉,该中心将联合少林寺、龙门石窟等著名景点,对持有导游资格证和导游证者免费进行实地实训。

据了解,我省目前共有1.8万名持有导游资格证和导游证的人员。按照规定,持导游资格证者只有通过测试取得导游证后,才能成为“正牌”导游。在“转正”期内,这些准导游不能带团,只能通过背诵导游词训练讲解能力。

为提高我省导游素质,此次,该中心启动了“导游景点考察与实训采风活动”。8月10日~8月25日,我省持有导游资格证和导游证者均可通过拨打省旅游局9600198电话报名参加。届时,该中心将组织报名人员分批分期到我省部分知名景点实地考察训练,具体情况也可登陆(<http://edu.hn-ta.cn>)了解。

沪深股市再创新高

沪指突破 4600点



8月6日,沪指报收于4628.11点,涨1.48%;深成指报收于16542.82点,涨2.24%。沪深股市再创新高。

新华社发

七夕临近 商家又打爱情牌

本报记者 赵文静 梁晓 实习生 陈强 文/图

中国传统的情人节“七夕”就要到了,玫瑰、情侣服饰、爱情套餐、浪漫之旅……这些“爱的礼物”一个都不能少。在这个特别的节日里,众多商家忙得不亦乐乎,竭力为情侣们营造浪漫气氛,也催热了新一轮的爱情消费。

花市行情看涨

昨日,记者早早地赶到陈寨花卉市场,看到整个市场内到处张贴着“情定七夕”的宣传画,鲜花批发区很是热闹,不少商户正在打理刚从昆明运回来的鲜花,也有许多零售花店的采购员来此进货。

“20支装的法兰西玫瑰14元/束,超级红玫瑰9元/束,黛安娜粉玫瑰8元/束……这些都是情人节热销的鲜花。”昆明花卉经销商田女士告诉记者,“这段时间,昆明鲜花价格受天气影响极不稳定,有时候一天几个价,早晚批进的鲜花价格都会相差很多。涨幅最大的是百合,几天前批发价还是20元/10支,今天就涨到35元/10支,为了保证七夕供货,零售商家都提前批发存货,以避免节前鲜花价格飞涨。”

工人路一家花店老板对记者说:“目前,每支红玫瑰的售价均在2元~3元。七夕前几天,玫瑰价格还会小幅上涨,有不少年轻人已经开始提前预订情人节玫瑰了。”

情侣消费预热

德化商业步行街上,多家服饰专卖店也推出了情侣装系列,时尚运动装、可爱的卡通人像装、手绘的情侣T恤衫等,单件售价多在百元以上,颇受年轻人的喜爱。据一家手绘服饰店老板介绍,专业的手绘师会根据情侣们提供的照片来设计他们的卡通头像,并手绘到T恤衫上,此外还有情侣杯、真人泥陶像、照片拼图等礼品制作的个性化服务。

“爱情私语”情侣套餐、“1+1”激情派对……不少餐饮店也不失时机地推出了爱情套餐及单身派对等活动,并在店堂内标示七夕期间就餐的情侣不但能享受一定的优惠,幸运者还能得到特别的情人节礼物。此外,市内各大旅行社继火爆的学生暑期游之后,也纷纷推出“情定七夕”浪漫游。



辞职下海遭遇失败

1993年,年轻的王高平通过招聘进入湖南邵阳税务局,成为一名税务员。尽管他每个月的工资只有200多元,但在县城里却是一份非常令人羡慕的稳定工作,如果干得好,将来还有转正的机会,成为当时所谓的“铁饭碗”。

然而,17岁的王高平却有着和年龄不相称的成熟,他开始思考自己今后的人生和事业。王高平不甘于就这样平凡地过下去。1995年,他毫不犹豫地辞职下海。

王高平怀揣着几万元来到株洲,开始他服装生涯的第一次远航。那时的株洲,服装市场已经十分兴旺,市场周围有着大小几百家的服装加工厂,生产的服装批发销售到全国各地,许多人的事业因此蒸蒸日上。王高平租了几间厂房,请了几名工人,买了一些破旧的设备,办了一个小小的女裤加工厂。由于对服装行业一无所知,购进设备老化、工人技术差以及经营管理不善等原因,忙活一年不但没有赚到什么钱,几乎连本也赔了个精光。

失败并不可怕,被失败击倒才可怕。王高平虽然年轻,却有一颗不服输的心。他从一个湖南老乡那里得知,郑州的服装市场刚刚起步,而且郑州交通便利,区位优势明显,做服装生意利润大。敏锐的王高平重新看到了希望,做出了一个大胆的决定,到郑州去闯一闯,重新起步。

那一年,王高平还不满20岁。

闯荡郑州初露锋芒

1996年春节刚过,王高平和妻子带着借

致富故事

上世纪90年代初,不安于现状的王高平,毅然从湖南邵阳税务局辞职下海。尽管第一次创业就遭遇失败,但他并没有一蹶不振,反而更激起了他的事业之心,迅速重整河山,怀揣着对未来的美好憧憬到郑州闯荡。凭着年轻人特有的激情、胆识和毅力,王高平在郑州女裤行业闯出了一片天地……

从税务员到大老板

本报记者 孟斌 实习生 许金山 鄢刘铁

来的一些钱,怀揣着二次创业的决心和热情以及对未来的憧憬,坐上了开往郑州的列车。到郑州后,他借鉴了上次创业的经验教训,首先对市场进行了详细的考察、研究和分析,有了一个全盘的计划之后,才开始租房、买设备、进布料、招工。等到万事俱备,就差要投入生产时,他却发现招不到工人,因为太多人对一个如此年轻的小伙子充满怀疑。

于是,王高平就委托大哥火速从老家找来几个工人,开始了自己的淘金生涯。那时,王高平负责在家里带领十几个工人生产,妻子负责在火车站振兴商场租赁的商铺里销售。为了节省开支,每天一大早,王高平就骑着人力三轮车到纺织大世界进布料,然后再到批发市场送货,回来后,自己还要裁剪、熨烫服装。功夫不负有心人,王高平的服装工厂逐渐兴隆起来,一年下来,除去开支,竟赚了几万元,总算把以前的亏损弥补了回来。

在赚到第一桶金之后,王高平又有了更大的计划。他把赚到的资金又继续投入到工厂中,更新现代化设备,扩大厂房规模,聘请更多的人才。到2001年,王高平经过5年的打拼,在郑州女裤行业中开始崭露头角,他的工厂已经从当初只有十几名工人的手工作坊,发展到拥有近百台设备和数百名工人的正规服装加工厂,日产女裤也由原来的百条发展到近千条。

王高平在自己成功的同时,并没有忘记家乡的人们,在他的带动和帮助下,湖南商人在郑州兴办了300多家服装加工厂,其中,仅他邵阳籍的亲朋好友创办的企业就有几十家。

打造品牌志存高远

王高平的企业越做越大,他的生意也从

中博会签约项目 整体推进顺利

本报讯(记者 侯爱敏)郑州市重点跟踪落实的第二届中博会签约项目整体推进顺利。记者昨日从市商务局获悉,目前重点跟踪的31个外资签约项目进展良好,其中7个项目已经完成审批注册,其余项目也在紧张洽谈推进。重点跟踪的内资项目整体推进顺利。

据了解,列入全市重点跟踪的签约项目均为大个头项目,其中外资项目的合同外资额均在1000万美元以上,内资项目的合同资金额均在1亿元人民币以上。在中博会签约项目中,共有31个外资项目列入郑州市重点跟踪对象,总投资44.9亿美元,合同外资18.6亿美元。目前已经有7个外资项目完成审批注册。

据悉,为确保我市签约项目尽快报批开工建设,下一步全市将加大项目跟踪落实力度。自下半年起,市政府每季、市商务局每月将对重大项目责任单位实行项目进度百分考核制,通报项目进展情况。

追踪报道

21岁的老板 引起市民关注

本报讯(记者 李娜)昨日版“致富故事”栏目,刊登了《21岁的老板》一文,写的是21岁的新郑男孩郭留建经市场考察后,自己做老板,卖创意搞笑玩具创业致富的故事,受到不少市民的关注。

昨日上午,记者接到很多咨询电话。一位市民说,他对创意玩具也感兴趣,向记者询问郭留建的联系方式,并且和郭留建联系,想要加盟。昨日中午,一位新密的市民也打电话向记者询问郭留建电话,说创意玩具市场他一直想做加盟,并且感谢《郑州日报》让他看到这个市场的商机并得到认识同行的机会。

郭留建告诉记者,昨日还有一些市民来到他的小店咨询情况,他毫无保留地向市民介绍了他知道的市场状况。

郑州做到了全国各地,在北京、哈尔滨、兰州、太原、西安等几十个城市建立了销售网络。但是,王高平并没有停下来松口气,他不敢有半点的懈怠心理,在郑州女裤行业蓬勃发展的背后,他已经敏锐地看到了行业未来发展的方向。

2001年的时候,郑州化纤女裤行业规模日益扩大,产量越来越高,已经成为中国化纤女裤行业的主流,但是王高平却看到了一个不容忽视的问题,当时大家生产的多数是附加值低的中低档产品,鲜有附加值高的品牌化纤女裤。所以,他就注册了“心爱·花王”女裤品牌,开始生产中高档品牌女裤,对公司的女裤产品进行品牌化运作。

为了谋求更大的发展,2004年,王高平将企业搬出了狭小的民房,第一个搬进了大学南路以服装生产企业为主的温州村,厂房扩大到了上千平方米,现代化的生产设备增加到了200台,工人达到了200人,日产女裤2000条左右。同时,还加大投入,扩大研发设计和营销队伍,打造自己的品牌女裤。

只有不断地创新和改革,才能走向更高的成功。在原有化纤女裤的基础上,王高平进一步增加市场上需求旺盛的水洗牛仔和锦棉系列等系列产品,为企业开辟了更为广阔的发展空间。

展望未来,王高平踌躇满志,他已经做好了5年规划:入驻二七区服装工业园,购买最先进的数字化设备,逐步实现服装生产系列化,年产量达到百万件,把公司建设成为省内最具规模的服装企业,打造中国女裤最具影响力的品牌。