

走基层 转作风 改文风

一季度农民人均消费增长16.8% 住房消费涨幅最大

本报讯(记者 侯爱敏)随着全市农村居民收入水平的不断提高,农民生活消费水平也实现快速增长。市农调队昨日公布的调查资料显示,一季度农村居民人均生活消费支出2025元,比去年同期增长16.8%,增幅比城镇居民消费支出高出3个百分点。

在各种消费支出中,服务性支出增幅最快。一季度,全市农村居民人均生活消费服务性支出为524元,增长94.7%。从农村居民生活消费构成看,八大类消费支出六升二降,其中居住消费支出涨幅居首。一季度,全市农民居住消费支出为447元,同比增长58.5%。

南航6条航线推出低价机票 选择低价机票有诀窍

本报讯(记者 王文霞 通讯员 王燕)昨日,南航发布消息,5月该公司将在6条航线推出最低至3折的特价机票。

这6条航线是郑州至上海、杭州、福州、三亚、海口、呼和浩特,最低3折起,需要提前一周订票。优惠后这些航线的价格仅相当于火车票硬卧价格。郑州至上海240元起,郑州至杭州250元起,郑州至福州350元起,郑州至三亚560元起,郑州至海口520元起,郑州至呼和浩特210元起。

南航营销人员介绍,要想买到超值优惠的机票,还是有技巧的。一是越早购票优惠越多。多数航空公司会有提前7天、14天、21天、28天不等的机票,提前时间不同,折扣也不同,最低可达3折左右。二是通过网站购买。可以通过航空公司的官方网站购买,有时可享受不少网站推出的直销优惠,一般情况下航空公司官方网站上的销售价格会比其他任何方式都低些。三是选择中转机票。如果选择的航班没有直达,或直飞价格太贵,可以选择中转联程,这会比直达航班便宜很多。如果衔接时间紧凑,中转联程也非常便捷。四是错峰出行。选择黄金周前后几天,避开客流量较高的时间,一般黄金周和小长假后都有一个短时的淡季,同时早班和晚班也通常有超值优惠。另外,每年3月、6月、12月份是传统淡季,可以考虑选择这些时间段。五是特殊人群可享优惠。如果你是教师、学生、老人等,可能会得到一定优惠,订票时可详细咨询。

全国旅游院校服务技能大赛6日开赛

本报讯(记者 成燕 实习生 张一弛)记者昨日从郑州旅游职业学院获悉,第四届全国旅游职业院校服务技能大赛(导游大赛)将于5月6日~8日在郑州举行。

大赛由中国旅游协会旅游教育分会、教育部高等学校高职高专旅游管理类专业教学指导委员会主办。本次大赛以全国旅游院校旅游管理专业、旅行社经营与管理专业、导游专业或其他相近专业在校生为参赛对象,分设普通话讲解服务高等院校组(含本科、高职高专院校)、普通话讲解服务中等学校组(含中专、职高、技工学校)和英语讲解服务(高等职业院校)三个项目。比赛内容由景点讲解、综合知识理论考核和才艺展示组成。本次大赛设现场比赛和网络人气未来之星。大赛通过为参赛选手设置网络展示平台,根据网络投票和专家评审共同评出全国十大“网络人气未来之星”。

作为我省旅游专业人才培养的“大本营”,郑州旅游职业学院此次将推荐9名选手参赛,该校专门邀请国内戏剧、导游等领域名家为选手进行全方位指导。据悉,大赛期间,主办方还将以“中国导游人才‘十二五’发展需求与挑战”为主题,在该职业学院举办“2012年中国导游人才培养创新论坛”,为中国旅游院校、旅游业界众多专家、学者及知名旅游企业家搭建中国导游人才开发与培养的交流平台,从而为提高中国导游人才质量起到推动作用。

吃一碗烩面 得一套家电

5元发票喜中二等奖

本报讯(记者 侯爱敏 通讯员 帖露)昨日上午,荣阳的王先生兴高采烈来到市地方税务局发票管理局,以一张面值五元的中奖发票领走了一套价值万元的家用电器。他也成为2012年发票抽奖活动114个中奖者中首个兑奖的幸运者。

王先生兑奖的发票面值5元,此次幸运中二等奖。据王先生介绍,他就是吃了碗烩面,结账时让饭店开了发票,抱着试试看的心态将发票号码输入抽奖系统,没想到真的中了大奖。“这下好了,电视、冰箱、洗衣机都有了,结婚的家电就齐了。”

王先生表示,以后不仅自己会积极主动索要发票,还要动员身边的朋友索要发票。

据悉,今年首次发票抽奖活动4月26日举行,共抽出包括王先生在内的114个中奖者,包括一等奖6名,其中国税、地税部门各3名,奖励价值8至10万元家庭轿车一辆;二等奖8名,国税、地税部门各4名,奖励价值10000元左右家用电器一套;三等奖100名,国税、地税各50名,奖励价值2000元左右的物品。市地税局票务管理有关负责人昨日提醒,中奖号码已于5月2日对外公布,自当日起30日内为兑奖时间,逾期未兑奖的视为自动放弃,中奖者抓紧时间兑奖,不要错过机会。

随演艺律动的舞蹈服饰一条街

记者 陶玉亮 宋华 文 发明 图



从路边地摊到第一家店铺

上个世纪90年代,学舞蹈的孩子在郑州几乎买不到像样的练功服,莹莹就是其中一位。为了给像莹莹一样热爱舞蹈的孩子们提供方便,莹莹的妈妈下岗后在紫荆山路上摆起了地摊,从北京进货卖些练功的鞋和裤子。摆了两年地摊后,1998年,莹莹的妈妈在河南省歌舞剧院门口开起了自己的店,这便是紫荆山路上的第一家以练功服为主的舞蹈服饰专营店。

后来,在莹莹妈妈的带动下,同样下岗的弟弟妹妹也都加入了这个行业,在紫荆山路上有了自己的店。不独有偶,从2002年开始,外地客商嗅准了郑州这个行业的发展前景,陆续进驻紫荆山路专营舞蹈服饰和舞台用品,本地商户有的转行,有的跟风,形成了多足鼎立的局面。不到五年的时间,紫荆山路上的舞蹈服饰一条街已经初见端倪。听老辈们讲,大部分商户都经历过数次拆迁,但他们都顽强挣扎着不曾离开过这条街。

从星星之火到燎原之势

茅塞顿开的老李

上个世纪末期,老李下岗后一直未找到解决生计的长久之路,2005年在哥哥的点拨下,在原河南省戏曲学校附近开店卖起了戏曲舞蹈服装,戏校的学生成了老李店里光顾最多的人群。经历过几次搬迁后,老李的店面越开越大,现在的营业面积有100多平方米,从最初单一的戏曲舞蹈练功服到舞台演出服,古典舞、现代舞、民族舞等款式一应俱全,多达几百种。

老李主张多种方式经营,他开通了网站,现在还处于起步阶段,业务量不是很大,但他对网站推广抱有极大的信心。老李说:“舞蹈服饰是较为专业化的一个行业,客户针对性比较强,一般都是客户带着客户来的。比较欣慰的是,现在电话12580或者58同城网,都会推荐顾客来紫荆山路北段买舞蹈服饰。”

目前,老李兼营舞蹈服饰的出售和租赁,有散户,也有社会团体,以省内客户为主,山东、山西也有部分客户,如有需要定做,客户发来图片和尺寸等信息就可以通知远在广州的服装厂家制作了。但是,让老李头疼的是,一到节日前

夕,销量猛增,有些活就赶不出来了。谈到舞蹈服饰行业的发展前景,老李很是乐观:“紫荆山路这一段的舞蹈服饰在郑州算是小有名气,但还不算大,而且都是自发的,不规范,现在国家越来越重视文化产业,如果政府扶持这个行业发展,给予一些优惠政策,慢慢地就能形成规模,叫舞蹈大世界也好,叫舞蹈集散地也好,总之客户多了,我们的出路就更广了。”

身在异乡的小吴

小吴经营着一家以练功服为主的直营店,总部在北京,郑州的这家店已有六七年了。小吴说,老板当时选定郑州开店,就是笃定了这里有巨大的市场潜力。小吴告诉记者,她16岁就开始接触这个行业了,21岁时的郑州,她和老公都是山西人,一起来这里打工,目前经营状况还不错。“现在店里的工作人员包括我在内一共11个人,营业面积有70多平方米,在主营练功服的店面中,我们的店算是比较大的了,以省内客户为主,省外客户由总部来做。”小吴言语中还是透露出了行业内的竞争压力,“这个行业针对性很强,客户群相对固定,黄金地段房租又不断上涨,我们只能拼销售。”

扎根本土的花经理

记者走访了解到,山西客商是紫荆山路上舞蹈服饰专营中比较重要的一支力量,花经理就是其中一位。他同爱人以前在北京驻郑的一家舞蹈服饰直营店打工,由于种种原因,两人决定辞职自主创业。2003年3月,他们注册了自己的公司,立志把舞蹈服饰用品打造成本土的文化品牌。在2006年至2008年的两年时间里,花经理和爱人的店面历经了七次搬迁,兜兜转转最终也没有离开这条街。巧合的是,兜兜转转这么些年,花经理店面所在的位置还是他第一次开店的位置。而值得欣慰的是,虽然每次搬迁都会有一些损失,但终究越搬越大。如今,花经理在南三环有了工厂,可以自己制作舞鞋。从代理品牌到自创品牌,从贴牌生产到自己生产,花经理和爱人一直对郑州的这个行业抱有极大的信心。现在,他们的销路虽然以省内为主,但省外也已发展至安徽、山东、山西、陕西、甘肃、青海、广西以及东北等地区。花经理说:“较之周边

省会,郑州的舞蹈服饰行业已经俨然独立于普通服装市场了,这种专业化的发展是大势所趋。”

从散乱发展到规划起步

虽然看着自己的生意越做越大,花经理也有些许的担忧。紫荆山路近年来房租成本飞快上涨,这也是老李、小吴等其他商户同样忧虑的问题。据记者了解,一间不足40平方米的商业门面房租金从去年的6000元上涨至今年的8000元。花经理预测:“如果这样发展下去,地铁开通后紫荆山路的房价会越来越贵,实力雄厚的开发商可能会出手买断,这些经营和积累了很多年的商户很可能面临再次搬迁的难题,舞蹈服饰一条街也很难难以继。”花经理认为,适时成立舞蹈服饰行业协会对这个行业进行保护性指导发展是非常有必要的,也是迫在眉睫的。

老李和花经理外出进货时都各自了解到,全省乃至全国专营舞蹈服饰一条街的好像还没有,大都是散落在服装市场里的小户,不像郑州这样集中。老李和花经理都希望政府能够采取措施保护这个行业的发展,整合资源以规模化发展,加强宣传以吸引更多的客户。

记者从办事处了解到,办事处去年刚刚成立了特色街建设办公室,已经着手规划建设紫荆山路北段舞蹈服饰特色街,将特色街打造成为提升城市辐射力和吸引力的重要载体,这对于老李、小吴和花经理等商户来说无疑是一个极大的喜讯。

郑州特色街区新调查



紫荆山路北段舞蹈服饰专卖区



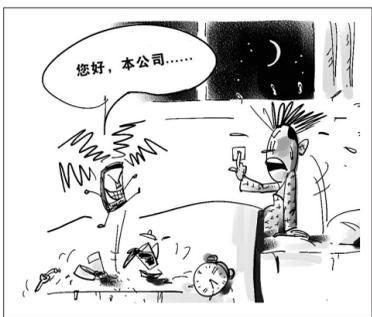
龙宝宝催热龙经济

本报讯(记者 郑磊)今年被视为吉祥好运的龙年,随之而来的是龙宝宝扎堆降生,由此带来的“龙经济”也水涨船高。记者发现,除了炙手可热的月嫂外,各种奶粉、孕婴用品都纷纷涨价。

记者走访了多家育婴店,发现商家都以龙宝宝为噱头进行提价。“除去物价上涨等因素,今年孕婴产品价格普遍上涨都是托龙宝宝扎堆出生的福。”国基路一家孕婴店老板宁甜告诉记者,虽然价格一路走高,孕婴产品销量却不减反增。宁甜说,为应对“龙宝宝”带来的商机,她专门扩大了经营面积,新增经营人手,专门开辟“龙宝宝”产品专区,以此吸引消费者。

画说财经

半夜机叫



不管你删除短信也好、拒接电话也好,骚扰电话和短信仍在那里。也不管你是否已经愤怒,甚至狂躁,但作为个人,又有什么办法拒绝呢?

近日,在公安部统一部署指挥下,包括山西在内的20个省市区公安机关已开展集中行动,严厉打击侵害公民个人信息违法犯罪活动。对饱受信息骚扰的人们来说,这或许是个喜讯。新华社发

中牟早熟西瓜开始上市



本报讯(记者 卢文军 通讯员 胡云峰 段长焱 文/图)昨日中午,在中牟县姚家镇回家村省道223线西侧,一些过往车辆停下来围在村民胡素爱的机动三轮车前,挑选早熟瓜尝鲜。

“西瓜啥价儿啊?”一位司机问。“三块一斤,要得多的话,可以给你优惠点儿!”胡素爱答道。忙的间隙,胡素爱告诉记者,他们家共10亩地,六七亩是西瓜,其中七个大棚中五个是早熟瓜棚。“按现在这价儿,一个棚能卖四五千块,比晚茬儿能多赚1000多块钱哩!”

随后,胡素爱的丈夫闫雪林带记者来到他家的早熟瓜棚内,他托起一个西瓜乐呵呵地说:“我们是双层棚,西瓜熟得快,这个瓜也到时候摘了!(如图)”

在中牟县城的市场上,正宗中牟产的早熟西瓜已经开始上市,瓜价每公斤卖到六元。

记者对中牟县大棚西瓜比较集中的姚家镇进行了采访,据镇政府负责农业的负责人介绍:今年姚家镇种植大棚西瓜近两万亩,从长势看都比往年好,面积也比去年大。小胡村支部书记胡慧增介绍说:“去冬今春,县上在小胡村实施了设施农业扶持项目,仅小胡村就新发展钢架大棚530多座。今年大棚西瓜由去年的400多亩增加到今年的700多亩。目前有的已经开始出售,大部分已经接近成熟。”

我市将强力打造黄河鲤鱼品牌

三年后黄河鲤鱼产量将达12万吨

本报讯(记者 张齐晋)昨日,市政府出台《加快推进郑州黄河鲤鱼品牌建设促进现代渔业发展的意见》。我市将做大做强郑州黄河鲤鱼品牌,到2015年,全市渔业养殖面积达到17万亩,产量达到17万吨;其中黄河鲤鱼养殖面积达到10万亩,年产量达到12万吨。

根据意见,我市将强力打造郑州黄河鲤鱼品牌。一方面加快申报,尽快取得农业部郑州黄河鲤鱼地理标志登记保护,实现登记保护一个地理标志,建设一个黄河鲤鱼品牌,同时实行标准化生产,加快无公害农产品、绿色食品和有机农产品认证,鼓

励支持龙头企业、渔民专业合作社积极注册商标,争创中国驰名商标、河南省著名商标,扩大郑州黄河鲤鱼的知名度,叫响郑州黄河鲤鱼品牌,产生品牌效益。

郑州黄河鲤鱼产业发展要依靠培育现代渔业集聚区,推行规模化、标准化健康养殖。今后三年,我市将建设荥阳市、惠济区和中牟县现代渔业集聚区,加大黄河滩区开发力度,发展项目集群,扩大基地规模,每个集聚区的总规模达到1万亩以上,到2015年全市黄河鲤鱼养殖面积达到10万亩。

与此同时,我市将加快推进良种繁育、

资源养护、疫病防控、技术推广、市场流通、质量安全和信息服务支撑体系建设,强化渔业服务保障功能。

通过以上措施的实施,我市将力争在今后三年,培育壮大10个现代渔业科技示范园区、20个标准化健康养殖基地和20个重点龙头企业,带动10000家以上的养殖户,渔民人均纯收入达到两万元。登记保护郑州黄河鲤鱼地理标志,让郑州黄河鲤鱼品牌在全国有较高知名度,培育3~5个中国驰名商标和河南省著名商标,实现“发展一条鱼、壮大一个产业、振兴一方经济、造福一方百姓”的目标。