

我市3人候选3月“中国好人”

本报讯(记者王艳 通讯员朱国杰)记者从市文明办获悉,在中央文明办主办、中国文明网承办的“我推荐、我评议身边好人”活动中,我市共有3人进入3月“中国好人榜”候选人名单。

这3位候选人分别是:崔庆余,今年85岁,离休前是淮阳县鲁台镇卫生院院长。他40余年如一日默默奉献,从

镇卫生院离休后,积极发挥余热,自费订阅报刊,购买书籍,开办农家书屋,义务投送报刊,义务打扫公共卫生,无偿为群众诊治疾病,身体力行着一个老党员为党、为人民奋斗终生的铮铮誓言。朱文新,西华县公安局特巡警大队民警。2014年12月5日下午3时许,他纵身跳入水流湍急、冰冷刺骨的河中救

出了跳水少年,谱写了一曲传递社会正能量的时代赞歌。陆新梅,扶沟县白潭镇天边行政村人,现任扶沟县白潭镇敬老院院长。她克服种种困难和阻力,悉心照顾院民,待他们比自己的亲人还亲,被院民们亲切地称为“好家长”。记者在2015年3月份“中国好人榜”投票页面(http://archive.wenming.cn/jingtai/sbhr_news/sbhr_zrwl.htm)上看到,崔庆余为助人为乐类候选人,投票序号21;朱文新为见义勇为类候选人,投票序号117;陆新梅为敬业奉献类候选人,投票序号104。在他们的照片下方,还链接有事迹简介。我市群众可以登录投票页面,按照投票规则进行投票、留言和评议,“顶起”咱身边的好人。

省十二届老年人体育健身大会五月在周口开幕

本报讯(记者 宛娜 实习生 耿佳宁)记者昨日从市老年人体育协会获悉,今年5月河南省第十二届老年人体育健身大会将在周口拉开序幕。

据介绍,省老年人体育健身大会4年一届,本届大会由省体育局、省老干部局、省老龄办和省老体协联合主办,将遵循“安全第一、淡化锦标”和“重在参与、重在交流、重在健康、重在快乐”的原则,设置了门球、太极拳(剑)、健身秧歌、空竹、广场舞等16个老年人喜闻乐见、参与度高的健身项目。

大会拟于5月在周口开幕,10月在焦作闭幕,除洛阳、漯河、信阳、新乡、济源不承办赛事外,16个项目分散在全省其他13个省辖市举行。其中周口承办门球比赛,鹤壁承办乒乓球比赛,驻马店承办柔力球比赛,安阳承办气排球比赛,南阳承办太极拳(剑)比赛,许昌承办钓鱼比赛,濮阳承办健步走比赛,开封承办象棋、围棋比赛,商丘承办健身气功比赛,三门峡承办健身秧歌比赛,平顶山承办空竹比赛,郑州承办台球、网球、广场舞比赛,焦作承办健身球操比赛。

据了解,参赛选手的年龄原则上将限制在70岁以下,男58岁以上、女53岁以上。



校园添新绿

临近植树节,淮阳县苗圃场工作人员带着爱心树苗走进文昌中学,与学生们一起把树苗栽进学校的花圃中,锻炼了学生们的植树能力,更为学校增添了更多树种。

记者 金鑫鑫 摄

新闻110
8202345 8282345
欢迎提供新闻线索

建议交警管管市区晚上汽车开大灯

市民王先生(电话139XXXXXXX):晚上开车,碰到对面的车开着大灯,着实让人心烦,明明不开大灯前面什么都能看清,但有些司机却只顾自己方便。开大灯时,对面的车看不清路面的情况,万一碰到乱闯马路的三轮、电动车或行人,很容易发生交通事故。其实郑州晚上开大灯的车很少,不是他们素质高,而是交警管得严。希望交警管管!(本报记者)

袁老乡胡新庄的路何时修

胡先生(电话138XXXXXXX):商水县袁老乡胡新庄村地处袁老乡与平店乡交界处,省道217线与县道分别从东西两边通过,每逢下雨天气,通往东西两边大路的土路就变成了“水泥路”,全村出行十分困难。希望政府能尽快实地考察,尽快落实袁老乡政府2013年11月回复中的承诺:“2014年通过一事一议解决胡新庄村至Y004道路”,2015年都过去两个月了,希望政府能尽快兑现承诺,别再让全体村民在期盼中失望!(本报记者)

马路市场严重影响交通

张先生(电话139XXXXXXX):春节开车回家,发现一些乡镇的集市占道经营十分严重,车辆乱停乱放,占据路面,加上出店经营,造成严重的交通堵塞。腊月二十八,我驱车行进在商水县汤庄乡街上,交通十分混乱,被堵了1个多小时。希望乡镇政府积极管理,正确规划,坚决取缔马路市场。(本报记者)

“黑户”20多年的我怎样正常落户

西华县孔新艳(电话139XXXXXXX):1990年,我出生在西华县大王庄乡孔寨行政村孔营村一组的普通农民家庭,由于受传统思想的影响,父母认为家里孩子多就是福气,在生了两个姐姐和一个哥哥之后,母亲又在家生下了我。但是由于家境贫穷,和我的身体自幼不好等原因,父母在生下我之后没有立即为我办理户口,致使我成了20多年的“黑户”。由于没有户口,我只读过几年书,除了和姐姐一起去过县里之外,几乎没有出过门。随着时间的推移,我的年龄越来越大了,在村里和我年纪相仿的姐妹都已经成家了,而我却因为户口问题,不仅无法出外找工作,就连婆家也找不到,各种不便让我“寸步难行”。在别人看来,入户口是件再平常不过的事情,但是对我来说却是件难事。当年母亲是在家生下的我,没有任何证明手续,而负责接生我的阿婆也去世了,我不知道通过什么方式才能入户口,只得通过媒体求助。希望相关部门给予帮助,能让我早日入上户口。(记者 宛娜 整理)



“出彩周口人”大型系列采访报道团成员在北京与张学力(中)合影留念

29年前,张学力从郸城老家,来到首都北京,在亲戚的帮助下,进入一家汽车修理厂当学徒,经过多年奋斗,如今他已经成为北京一家大型汽车贸易集团的董事长、北京郸城商会的常务副会长。

谈起自己多年来的创业经历,虽然年代久远,但他回想起来,依旧历历在目。

进城务工想改善生活

张学力是郸城县虎岗乡人,1986年初中毕业,当时外出打工对许多人来说,还是个比较新鲜的时髦词儿。虽然人们外出务工的意愿并不如当下那么强烈,但已经有不少人跃跃欲试。

“我毕业时,县里组建了一个施工队,属于河南三建公司。村里有许多人报了名,我的父亲也是其中一员。”张学力说。那一年张学力的父亲要跟随建筑队到北京务工,当年18岁的他也随着父亲一起到了北京,希望在这里找个活,改善一下今后的生活。

最初,张学力来到一处砂场,工作就是装车,抡着硕大的凹形大铁锹,沉重的砂铲甚至能把他抡成麻花。一天下来,他累得东倒西歪,但能赚3元钱,他感觉很有成就感,毕竟第一次用钱买到了饭吃。但由于人小力薄,没人愿意跟他搭伙儿。父亲也心疼孩子,就打起了另外的主意。而这个主意,却奠定了他一生的道路。

当上学徒与汽车行业结缘

之后,张学力经老乡介绍,进入一家汽车修理厂上班。从此,张学力与汽车行业结下了不解之缘,并在今后的二十多年时间里,逐渐在北京的汽车行业里站稳了脚跟并逐步发展壮大。

“那家汽车修理厂是个校办企业,属于北京113中学,是学校与其他企业合作的第三产业。”在父亲的带领下,张学力见到了汽车修理厂的负责人,负责人留下了他。

没有学过汽车方面的专业知识,也没有工作经验,张学力进入汽车修理厂

后,只有从学徒做起。做学徒没有工钱,学校只提供住宿。因为当时的校办企业很少接收外地务工人员,张学力是这家修理厂中唯一的一个外地人。“刚来的时候,我的心里特别兴奋,也有点害怕,兴奋的是终于在北京找到工作了,害怕的是我对这个工厂里面的人一点都不熟悉,担心作为一个外地人,跟北京人接触时语言不通,交流困难。”张学力说。

好在修理厂的师傅们对这个年轻的外地小伙子关照有加,在教授业务时也很有耐心,让张学力在一个新环境中安下了心。张学力说:“起初跟和我年龄差不多的师兄们在一起交流时,还有点隔阂,但一个月后,这种感觉就逐渐消失了。”至此,他把自己融入了这个团队中间。

学徒时期全靠师傅传教

作为一个刚入行的新人,张学力深知自己的“短板”在技术方面。他说:“既然不懂技术,那我就多干点力气活。工厂里面比较脏乱,因为吃住在厂里,我每天

上班前,老早起来先把长100多米、宽十几米的场地打扫一遍;那时候冬天没有暖气,我就按照工厂里的要求,每天提前把车间里的煤火炉子生起来放好,到了吃饭的时候,我就拿着师傅们从家里带来的铝饭盒,放到炉子上给他们加热。”

张学力的厚道和实干,得到了师傅和师兄们的认可。“师傅和朋友们给了我很多指导和帮助。”张学力说。

做学徒的8个月期间,张学力没有收入,全靠别人救济,为了省钱,每天只能吃开水煮挂面。“一斤的挂面可以吃两顿,平时没有油水,一个月不碰菜也是正常的。师傅们带来的饭菜,有时候会扒给我点,刚开始的时候,我还不好意思要,后来就习惯了。”

对于曾经得到的帮助,张学力至今仍心存感激,他告诉记者,他当年的师傅们如今仍在世,目前还能联系上的有两名,已经到了八九十岁的年龄,张学力每年都要去看看恩师。

积累经验为发展做好铺垫

8个月的学徒期满后,张学力拿到了第一个月的工资。“第一个月里给了我40块钱工资,把我高兴坏了,当时特别有成就感,觉得自己能照顾自己了。”

张学力告诉记者,当时的汽修厂采取的是传统的修理方式,以修为主。“现在汽车零部件坏了,直接换新的,但是那时候条件与现在不同,汽车零件需要自己加工,或者是从报废车辆上拆下可以使用的零件,换到需要维修的汽车上面。”张学力说。因此,在这段时间里,他在汽车方面积累了很多经验。

张学力还记得,1987年的冬天,师傅带着他在一辆报废车上拆零件时的情景:“那辆报废车在雪地里,我用麻袋垫着,躺在车底下拆件,车上的螺丝钉已经生锈,太难拆了,十几个螺丝钉,我用了4个小时的时间才把它拆下来,当时腿被冻木了,但是脑门上却出了很多汗。”张学力认为,在汽车修理厂工作的这段经历,对他今后在汽车行业中的发展是

从学徒工到董事长

——走近北京海联力通集团公司董事长张学力

本报记者 刘彦章 文/图

个铺垫。

独立创业看好汽车市场前景

在修理厂上班期间,张学力认识了一名姓夏的客户,这名客户是跑运输的,为了多拉快跑,需要到张学力所在的修理厂对货车进行改装,久而久之,张学力和这名客户成了朋友。

1988年年底,夏姓客户开始做汽车玻璃生意,拉张学力加入,经过考虑后,张学力离开了原先的汽车修理厂,来到夏姓客户的店里。“当时我们的店只有两间门面房,主要是做汽车玻璃生意,也承接汽车修理、轮胎修补业务。”张学力说。在与修理厂相比,此时张学力的收入高了许多,每个月能拿到一百五六十元的工资,与当时的国有企业相比,已经算得上是高收入。对于张学力来说,这段时间里,收获最大的是,他已经能够开始独立接活,尝试着学习一些管理经验。

1992年,张学力攒下了6000多元钱,“手里有6000块钱的时候,我还为自己暗自惊喜了一把,因为觉得我已经离‘万元户’不远了。”因为对汽车行业已经有所了解,并且看好未来的市场走向,张学力决定和朋友一起创业。

“当时跟两个朋友一起,我们三人每个人出4000块钱,租了一间50平方米左右的门面房,经营汽车修理店。为此我们还办了一个个体户的经营执照,这是我第一次有了自己的执照。”张学力说。

业务量上升经营走向正轨

创业初期,有活干的时候,张学力会觉得很有成就感,但如果连续两三天没有顾客上门,张学力就会觉得心慌。“因为客户比较喜欢找熟悉的人修车,新开点通常顾客不是很稳定。”这样的情况持续了两个月后,店里的业务量开始上升,张学力也对修车店的经营有了信心。

1993年至1996年期间,修车店的生意红火,每年都有10万元以上的盈利。随着经营规模的扩大,他们还分别在1994年和1995年陆续新开了两家汽车修理店。

1996年,张学力与合作伙伴分家,开始独立经营。在朋友的引荐下,张学力来到了北京亚运村汽车交易市场做汽车改装生意。“亚运村汽车交易市场是全国最知名的一个汽车交易市场,当时朋友帮我联系了一个位置比较好的门面房,做汽车装饰、贴太阳膜、改装汽车音响业务。”

在张学力看来,能够进入亚运村汽车交易市场,与新车销售商直接接触,对他的事业来说,是个难得的机遇和转折。因为在北京亚运村汽车交易市场,很多客户购车后,需要对新车进行装饰,市场潜力非常大。进入市场后,张学力开始与汽车销售商进行合作,经过一个多月的摸索,张学力和一些车商建立了联系,生意开始进入良性轨道。

与在街面上经营相比,汽车交易市场内利润相对要低一些,但是业务量比较大,薄利多销,每年都有几十万元的利润。“那几年在亚运村市场经营的同行有好几十家,在同行中,我们的业务量算是不错的,与我们合作的公司有120多家。”张学力说。

成立公司生意越做越大

1997年,张学力注册成立了北京海联力通经贸有限公司,注册资金50万元,并在1998年进军汽车销售市场,陆续申请了上海汽车、一汽红旗和一汽大众汽车的销售权,其后为了整合资源,张学力放弃了上海汽车和一汽红旗的销售业务,主营一汽大众汽车。

目前,张学力的北京海联力通经贸有限公司已升级为海联力通集团公司,在北京拥有3家汽车4S店、一个钣喷中心、两家汽车租赁公司,在天津拥有2家汽车4S店、两家汽车租赁公司,在河北省三河市拥有1家汽车4S店,并涉足酒店和餐饮的经营。公司总资产2亿元,年销售收入十几亿元,共有员工650余人。

随着北京治理雾霾力度加大,购车限号,眼下,他正谋划公司业务调整和未来的发展方向。