

# 东新区强拆六处违建

**本报讯** (记者李莉)为有效防控和打击“两违”行为,9月29日,东新区城市管理中心、文昌办事处、搬口办事处、许湾乡等部门组织城管队员400余人,组成联合执法组,并出动大型工程机械2台,对位于陈滩、郭埠口俩社区的6处违法建筑给予强制拆除,当天拆除违法建筑面积11000平方米。

据了解,陈滩和郭埠口均处在沙颍河治理改造项目范围内。陈滩社区部分人法律意识淡薄,把农田当成自家宅院,在未办理任何手续的情况下,私自占用耕地,违法建设厂房。执法人员巡查发现后,多次下达限期自拆通知书,但一些当事人抱有侥幸心理,执意拒不执行。为保证沙颍河改造工程顺利施工,更好地保护耕地,有关部门采取集中行动,依法对陈滩和郭埠口6处违法建筑给予强行拆除。

当日上午8时,拆违行动开始。全体执法人员在执法过程中始终坚持依法依规、和谐拆迁的理念,严格依照法律程序,有条不紊地进行。此次行动有力地遏制了违法违章建设行为,起到了震慑私搭乱建者的作用。

# 常青路拆除一处违建

**本报讯** (记者 徐启峰 通讯员 理效明 文/图)9月29日下午,川汇区荷花路办事处拆除常青路北段一处违章建筑。

这处违章建筑原是一家包子店,横亘在常青路中间达数十年,严重影响附近居民通行。今年我市将打通常青路北段列入中心城区十件民生实



图为拆除违建现场。

进一步缓解市民“方便”难题

# 中心城区一批公厕陆续启用

**本报讯** (记者 李瑞才)近年来,多位人大代表、政协委员在市“两会”期间呼吁新增公厕解决中心城区的“如厕难”问题。2015年初,我市部署中心城区十件民生实事,明确提出在2014年建成开放12座新型环保公厕的基础上,今年再新建16座公共厕所。昨日,记者从市城管部门获悉,经过市政部门的努

力,滨河路中段滨河公园内新建的两座公厕将在“十一”期间正式投入使用,加上市经济开发区先前建成并对外开放的3座公厕,广大市民“方便难”问题将进一步得到缓解。

据了解,由市城管局负责建设的这2座即将开放的公厕位于滨河路中段滨河公园内,目前工程已全部完工,具备

正式投入使用的条件。为便于加强管理,按照职能划分,公厕开放后管理权将交由川汇区爱卫办,由他们安排人员落实管理责任,确保公厕正常使用。除这2座新建公厕外,今年中心城区十件民生实事中由川汇区负责新建和改扩建的8座公厕,选址、招投标等前期工作已接近尾声;开发区负责建

设的3座公厕,目前已全部建成并投入使用;东新区负责建设的3座公厕已建好,目前正在安装设备;港口物流产业集聚区负责建设的2座公厕主体工程基本完工,预计很快就可投入使用。所有公厕建好并投入使用后,我市中心城区将超额完成今年的公厕建设任务。

# 热心民警夜救受伤摩托车司机

**本报讯** 9月24日上午10时30分,川汇区张埠口行政村村民赵新河夫妇及家人,冒着细雨来到市公安局,向警务督察支队民警马义伟送来一面写上“人民警察 救命恩人”的锦旗。

9月12日凌晨1时许,夜间加班回家的市公安局监督部警务督察支队民警马义伟驾车回家休息,途经滨河路西段时,发现一男子躺在路边,满脸是血,不远处还有一辆严重损毁的摩托车。见此情景,马义伟立即下车简单询问事发原因,

该男子神志不清,语无伦次。马义伟随即拨打了120、110,并拿该男子的手机跟他的家人取得联系。出于担心受伤男子昏迷过去,在120到达之前,马义伟一直与该男子低声交谈。110、120救援车赶到后,马义伟和医护人员一起将受伤男子抬到120救护车上,回到家中已是凌晨2时许。

十多天后,那位男子委托家人赶到市公安局送锦旗,以表示对民警的诚挚谢意。

(李书州)



为确保双节期间交通安全,市交警直属四大队开展“打非治违”第五波次整治“酒驾”、“毒驾”统一行动,全员出动,查处力度不减。至今,该大队共查处酒后驾驶8起,查处其他严重交通违法行为200余起,有效净化了辖区道路交通安全环境。

陈玉龙 摄

# 小心节日商家促销“陷阱”

**本报讯**(记者 马四新 实习生 刘迎迎)国庆节即将到来,商家五花八门的促销活动已拉开帷幕。然而,个别商场促销的背后,存在着一些鲜为人知的消费“陷阱”,从而误导消费者。日前,市工商部门的同志提醒,广大消费者在节日期间要小心商家促销“陷阱”,理性消费。

昨日,记者在七一路一家商场看到,商家的促销宣传口号十分诱人:“买300送200”、“买一送一”、“买满300送礼品”等等。仔细一问才知道,其中大有玄机,如200元的优惠券分为30元是买衣服时用的,20元的优惠券是买鞋子时用的,15元的优惠券是买文具时用的等;“买一送一”并不是赠送与所购买商品相同的物品。

藏陷阱:如“买二件八折”通常规定了选择的范围;“全场3折”后面还有小小的“起”,消费者不注意很难看到;有的商家借打折之名推销长期积压的滞销货;更有商家采用了明降暗升的手段,将打折商品的“原价”标很高。工商部门的同志提醒,消费者购物时,一定要多留个心眼,辨别打折“陷阱”,得到真正实惠。

采访中,一内部人士透露,许多商家借节日之机,大玩“购物送大奖”的把戏。顾客购物达到一定金额,就能参加转盘得奖、摇珠开奖、箱内抽奖等活动,事实上抽到大奖的几率微乎其微。因此,消费者不要因为还差几十元或几百元就可以参加抽大奖而盲目购物,一时冲动而买了不需要的商品,甚至是“废品”,造成大量浪费。

# 出彩周口人

# 王西志:用“诚”书写商海传奇

记者 张猛 文/图



王西志在查阅市场资料。

王西志,郑州八方实业有限公司董事长、太康县政协常委、豫东商会常务副会长、太康县工商联副主席,先后荣获中国优秀企业家、中国经营模范等称号。他所创建的八方公司资产3.2亿元,拥有9家全资控股公司,遍布中部四省,并和5家跨国公司签订代理业务。

王西志是周口太康县人。一位从农村走出来的孩子,是如何一步一步取得事业的辉煌成就呢?9月11日上午,“出彩周口人”采访组在郑州采访了他。

## 年过不惑下海经商

王西志的家乡在太康县五里口乡付集村,父亲因为革命事业而光荣牺牲,他成了一名烈士遗孤。从此,家庭的重担全压在了母亲身上。生活的艰辛磨练了王西志的意志,他从小孝顺懂事,尽最大努力替母亲分担负担。即便这样,他时刻不忘用学习来改变自己的命运,他刻苦学习,经常在班里获第一名。

“屋漏偏逢连阴雨”,王西志12岁那年,母亲因为劳累过度离开了他。此后,王西志跟随舅舅一起生活,政府每个月给他4元钱抚恤金。生活上的苦难没有摧毁他的意志,他在学习上更加刻苦努力,学校把他当成重点对象培养。初中快毕业时,他原本可以被保送到高中学习,可是他坚持放弃了保送名额,参加升学考试,以优异的成绩考上了高中。

由于当时家乡小学缺乏师资力量,高中毕业后,王西志回到付集村,在村小学当了一名民办教师。之后,王西志又被调到太康县供销社工作。在这里,他站过柜台,当过业务科长。上世纪90年代,随着社会主义市场经济时代的到来,在供销社端“铁饭碗”的同事面临改制裁员,越来越多的人“下海”经商。

那时,已经在供销系统工作近20年的王西志清楚,供销社这个在特定历史

时期的产物必然要受到市场经济的影响。站在人生的分岔口,40岁出头的王西志不得不面临一次决定命运的选择。

经过深思熟虑,王西志选择了“下海”。他东拼西凑找亲戚朋友借了钱,来到辽宁丹东做木材生意。

回忆那段难忘的创业经历,王西志坦言,那个时候他才认识到,自己什么都不懂,一切都得从头学起,努力使自己适

应市场经济。在辽宁丹东办公的2年时间里,他把原本东拼西凑借来的钱,赔了个底朝天。

## 诚信换来“大蛋糕”

面对困境,王西志没有退缩,没有被失败打倒,而是更加确信自己“下海”的选择是正确的,认为只是自己的经营理

念和思维模式没有适应市场的发展。这时,理智告诉他,既然选择了“下海”,就得坚持下去,只有坚持才能看到希望,但不能蛮干。

从辽宁丹东回到家乡太康,王西志没有闲着,而是找来几个在外经商的朋友,向他们“取经”,分析自己失败的原因。此时,一位当远洋轮渡舰长的朋友对他说:“中国改革开放很多年,可是外国

人还是不了解中国,他们希望和中国人接触做生意,在国内找代理商人的外国公司很多。”这位朋友建议他去找合作伙伴,跟外国人合作做生意。

有了这位朋友的建议,王西志开始寻找合作伙伴,正赶上美国杜邦公司在找代理商。于是,王西志找到美国杜邦公司中国区经理,表示要竞争美国杜邦公司河南区总代理。“当时,和我一起竞争的还有另外两家公司,其中一家有4000多万元的资本,竞争难度可想而知。可是凭借着诚实守信的态度,我一举拿下了河南区总代理。”回忆起当时的情况,王西志高兴地说,当时,他提交的发展报告详细,市场发展细节规划得清清楚楚,这些优势让他赢得了美国总公司的信任,最终把杜邦公司的河南经销权收入囊中,叩开了通向成功的大门。

1994年,王西志在郑州创建郑州八方实业有限公司,成为美国杜邦公司在河南的汽车漆经销商。之后,王西志进行了详细的市场调查,寻找潜在客户,当第一批汽车漆从美国运到郑州之后,成为客户的“香饽饽”,很快被哄抢一空。

“要在河南推销杜邦漆谈何容易,理智再次告诉我,不能急于求成。”王西志介绍,当时河南市场还有其他竞争对手。为了应对竞争,他在进行市场调查的基础上,总结了竞争对手的优势和劣势,制订了得当的措施,以合理周到的服务赢得了客户的赞誉。半年之内,杜邦漆在河南市场占有率达到70%—80%。

## 商海弄潮正扬帆

经历了这段风雨,王西志第一次看到了雨后彩虹,但他丝毫不敢懈怠,经过几年的摸爬滚打,王西志的生意越做越大,在河南站稳了脚跟。

任何事情的发展都不是一帆风顺的。就在王西志的生意做得顺风顺水时,

一些发展中的问题暴露了出来。

“一个产品市场占有率超过25%以上时,就要走向它的反面……”据王西志介绍,当时他对这一经济规律认识不足,一直认为市场占有率越高越好,在杜邦漆达到70%的市场占有率时,还没认识到公司发展的危险性。后来,又出现了越区串货等问题,八方公司陷入非常危险的局面。竞争对手从外地拿到杜邦漆低价在河南市场销售,由于价差的原因,八方公司的产品很难推销出去,完全陷入被动局面。

面对这样的状况,王西志没有抱怨,反而认识到学习的重要性。他听经济专家讲课,学习先进的管理理念,分析市场的变化。为了转变这种被动局面,王西志另辟蹊径,与我省一家大型企业合作,向他们供应杜邦漆,双方很快达成合作协议,一举扭转了被动局面。

在发展业务的同时,王西志把培训作为核心竞争力发展的方向,成立了“技术培训学校”,免费给客户培训技术力量,确定了“以企养校、以校促企”的发展方向,经过多年发展,目前,他们培训出来的学生活跃在全国各地的工厂企业车间。

经过多次风浪,王西志和他的八方公司打了个漂亮的翻身仗,让自己的企业扬帆启航。如今,王西志和他的八方实业发展不断壮大,总资产达到3.2亿元,于2003通过ISO9001:2000国际质量体系认证,于2005年取得了同行业为数不多的中华人民共和国危险化学品经营许可证,先后获得“纳税先进单位”、“信用金信奖”、“产品质量佳、售后服务佳先进单位”、“中国优秀企业”等荣誉。

从1992年下海经商到如今,20余载从商生涯,让王西志更加坚信一个道理:做事先做人,经商一定要坚持诚信为本,这样才能赢得客户信赖,赢得市场信任。