

# “雨露计划”滋润农民心

一万多人掌握新技能

**本报讯**(记者 马四新 实习生 赵静) 为了提高农村贫困人口的综合素质和就业、创业能力,促进农民增收,今年以来,我市扎实推进“雨露计划”工作。截至9月底,我市已培训人员13000人,其中金蓝领3455人、职业技能培训4965人、实用技术培训14580人。

思想统一,任务明确。“雨露计划”是我市民生工程,各级各部门高度重视,精心组织,确保年度目标任务的完成。一是将省市劳动力转移培训任务分解到各重点村,做到村村有任务,有压力;二是将劳动力转移培训列为各村“一把手”工

程,明确以各重点村支部书记为责任人的工作机制和奖惩机制;三是县(市、区)扶贫办要明确一名副职领导分管和一名干部具体负责,使劳动力转移培训任务明确,责任到人,分工具体,落实到位。

广泛宣传,加强督导。为了搞好劳动力转移培训,各县(市、区)扶贫办和基地到重点村做了大量宣传引导工作。一是宣传国家对参加培训对象的优惠政策和好处。二是宣传和介绍被推荐学校情况,学校所设学科专业及毕业后对口就业的优势。三是搞好调查研究。掌握重点村人口、劳动力状况,初高中毕业生情

况,及时了解和掌握各村劳动力转移培训工作中出现的情况和问题,并且对抓得好的县、乡(镇)、村给予表扬,对进度慢、工作不主动的县(市、区)进行批评,限期补课。

创新工作机制,加快转移输出。一是不断创新培训形式。采取灵活多样的培训形式,大力推进定向式、订单式、按需式培训,确保培训学员及时转移输出。周口科技学院、周口联营职专等根据市场用工信息,在办学形式上实行弹性化教学,采取课堂教学与实际操作相结合,全日制、半日制与业余弹性时间培训相结

合的教学方式,取得了良好效果。二是加大培训投入力度。各县每年用于贫困劳动力培训的资金都占财政扶贫资金的10%以上。三是积极拓宽转移输出渠道。各级扶贫部门和培训基地利用各种手段广泛收集市场用工信息,建立用工需求信息库,及时准确地为用人单位和培训学员提供信息,保证培训学员安置就业。同时,他们抓住“六路并进”机遇,积极与人社、民政、教育、安全、工青妇等有关部门联系,加强对输出人员的管理,实行跟踪问效,搞好维权服务。



11月24日,周口迎来降雪天气,路面出现结冰现象,市公安局为进一步强化校园安全管理,确保学生上下学安全,对全市中小学、幼儿园开展校车安全突击检查。图为当日上午西华县公安局李大庄派出所民警检查校车。 任君箫 雷庆丰 摄

## 天气渐冷 棉被加工作坊生意火了

**本报讯**(记者 马四新 实习生 赵静)立冬已过,天气日渐寒冷。不少市民忙着翻新旧棉被或添置新棉被,希望过一个温暖的冬天。

11月15日中午,在工农路与育新街交叉口附近的一家棉花加工店,几位市民围在店门口,等待加工棉被。

记者注意到,在不到50平方米的小加工作坊里,弹花机、揉棉机、绗缝机等弹棉花所用机器设备一应俱全。与传统弹棉花不同的是,这里告别了纯手工时代,以机器为主。弹一床6斤重的棉被,经过打散、铺匀、上纱、封口,做下来最多花费半小时。店里除店主陈恩真夫妻外,还有他的舅舅,三人分工明确。陈恩真负责给旧棉花称重,弹棉花;爱人李春华和本家舅舅则为棉胎上纱、揉棉、封口,最后把被子裹好。

陈恩真告诉记者,进入10月下旬,生意就开始好起来了,人多的时候,连饭都吃不上。

赵女士家住工农路南段一社区。当天上午,她9时许就来到该店加工棉被,结果一直等到中午近12时才轮到她。赵女士一次性翻新了三条棉被。她说,她每年都要把棉被拿到这儿重弹一下,年纪大了还是习惯盖着老棉被,那些羽绒被、蚕丝被盖在身上轻飘飘的,不踏实。她还说,这对夫妻做的被子质量好,服务态度也很好。

“羽绒被、蚕丝被等‘新材料’被子价格都不便宜,这些被子一般都得上千元,即使价格便宜的也要几百。而棉被即使加工新的,一床也就200多元。还是棉被舒服实用。”店里的另一位顾客王女士说。

■一吐为快

## 彻底铲除“手机牛皮癣”

王凯蕾 郑昕

工信部近日发布《移动智能终端应用软件(APP)预置和分发管理暂行规定》征求意见稿,要求今后除基本功能软件外手机预装APP必须可以卸载,不得强行捆绑推广无关应用软件。消息发布,引来网民一片叫好声。

智能手机预装应用软件一直是强迫销售、捆绑销售等“强卖症”的重灾区。由于预装应用软件能赚钱,大部分手机厂商、批发商、零售商、电信运营商都会“雁过拔毛”,在自己销售渠道内的手机上装上大量预置应用软件,少则七八款,多则十几款。这些预装应用软件有的开机自启“偷流量”,有的不时推送信息和广告,更有恶意软件窃取信息、扣费、诱骗欺诈、破坏系统安全,耗电、耗流量、占内存。

面对“手机牛皮癣”,很多消费者备受骚扰,宁愿花钱“刷机”取得删除权限。但一些手机厂商却规定,用户“刷机”视同放弃质保,这相当于把客户“逼进死胡同”;刷机,没有质保;不刷机,预

装软件删除不了。工信部这次重拳出击,瞄准“手机牛皮癣”,消除监管空白地带,是治理市场顽疾、保护消费者合法权益的大好事。

其实不单手机预装应用软件需要铲除“牛皮癣”,目前互联网市场上各类商家“强卖症”还有不少。例如有的网站页面有强制性广告弹窗等。面对这种近乎无赖的做法,很多消费者提出,不反对广告,也不反对商家获利,但底线是要尊重消费者的自由选择权,不能搞强制消费、强迫消费者观看广告。相关政府部门的“铲癣”行动应推而广之、加大力度。

对手机等商家而言,要充分认识到强迫销售、捆绑销售也许能获一时之利,但绝非长久之计。互联网领域通过恶意代码、软件捆绑强行推广的做法早已有了之,但相关公司不是关门大吉就是已经“隐姓埋名”、改换门庭,原因就在于这种行为商业信誉差、品牌形象差。商家只有充分尊重消费者的选择权,才有可能持续健康发展。



# 程家良和他的“虾兵蟹将”

记者 马月红 文/图

人们对美食永远充满着欲望。杭州有美景还有使人垂涎欲滴的美食。两三位朋友或知己,在夜幕下的大排档中,餐桌上是小菜、烤生蚝、青口、扇贝、烧青菜,再加上可口的美酒,在嘈杂的环境中就餐也别有一番风味。程家良就在这里忙碌地照顾着他的海鲜店。一位地道的周口人是如何用他的“虾兵蟹将”海鲜,给杭州人带来一场美食盛宴的呢?这其中有很多令人为之振奋的努力……

一

初见程家良,他给记者的感觉是谦虚和真诚。记者发现一个细节,程家良在杭州只要见到家乡的人,原本一口标准的普通话会立即切换成河南话。

程家良的家乡在老子故里鹿邑。上个世纪80年代初,程家良出生在一个农村家庭,家里比较贫困。程家良上小学和中学时,经常交不起学费,但他学习努力,成绩优异。他在15岁时决定放弃学业改学厨师。采访中,程家良笑着说:“如果当初选择上学,我也会是大学生。”特定的环境和因素,使他没有对当初的决定感到后悔。

放弃学业的他,跟着老家一位厨艺精湛的老厨师学习。他从最基础的学起,洗菜、切菜、配菜,最后学做菜,这一学便是3年。

学厨师3年后,他在老家镇上开了一家小餐馆。小餐馆经营不到一年时间便关门了。程家良的父亲将家中的牛和粮食卖了,为他还债。程家良回忆说:“当时非常懊恼,想不通为什么失败。”经过数天的思考,他怀揣着更大的梦想,走出鹿邑,走出河南。1998年8月,程家良带着100元,只身一人来到杭州。

二

为了能在杭州生存下去,他尝试着做各种生意。刚开始,他做车漆膜推销员,看到别人停车后免费给别人擦车,如果有人要买车漆膜便将进价20元的车漆膜以80元的价格卖出。他还做过砌墙工、疏通管道工等等。

转眼间,5年时间过去了。程家良没有放弃过自己的梦想,并积攒了6000多元钱。“手里有钱后还是想干老本行,我不信干饭店还会失败。”程家良说,2003年,他开了一家烩面馆,尽管规模很小,但这是河南人在杭州开的第一家烩面馆。

令程家良没想到的是,烩面馆开业第7天,非典来了,这对餐饮业影响很大。“当时一些老饭店都关门了,我的饭店会不会顶不住?当时感觉干饭店又要失败了。”程家良激动地说。但是,他没有放弃。多年的历练使程家良坚信,非典总会过去,他的饭店会生意兴隆。采访中,程家良表示尤其要感谢在杭州开出租车的周口人。“我的烩面馆开业后,他们经常过来吃烩面,即使在非典时期也不例外。”他说,正是老乡的光顾才使小烩面馆撑过非典。

非典过后,程家良的烩面馆生意异常火爆。有的人为了能吃上一碗正宗的河南烩面,不惜等别的人吃完后有空位再吃。为了能快点吃到烩面,桌子得顾客自己收拾。程家良笑着说:“因为我根本忙不过来。”烩面馆让他淘到第一桶金。

三

2008年,程家良从一位朋友那里得知,信义坊步行街要盖开一排大排档。程家良对此很感兴趣,委托朋友找到信义坊的房东。

信义坊的房东听说程家良要开海鲜



程家良在接受采访。

大排档便有些为难。房东对程家良说:“看在朋友介绍的份上,我劝你还是别做海鲜排档了,因为海鲜行业水很深,而且你又不懂。”程家良对房东说,如果赔了就算了,什么投资都有风险。经过一番忙碌,程家良在信义坊的大排档开张了。信义坊共有8家大排档,而程家良是唯一一个不懂海鲜的河南人。因此,其它7家大排档老板私下交流认为程家良会是第一个倒闭的。

由于不懂海鲜,程家良便从采购海

鲜学起。回忆起往事,连程家良自己也觉得好笑。他说:“我不懂海鲜,我到菜市场购买海鲜不讲价格,而是谁的字工整我买谁的海鲜,因为我要先认识海鲜。”

刚开始程家良不知道,海鲜都是提前订好的,菜市场的海鲜即使卖完了,订的海鲜也在仓库里留着,不会卖给别人。程家良去购海鲜,别人不卖给他。

他开始想办法。为了显示自己有实力,程家良花3万块钱买了一条金项链,购买海鲜时手里拿着包,让两位厨师跟

在他的后面。

这招收到奇效。海鲜商户以为他是有实力的大老板,谈价沟通起来方便许多。

久而久之,程家良认识了海鲜,并与海鲜商户建立了良好的关系。“现在,所有的海鲜我都认识、会做,而且一眼便能看出海鲜是否新鲜。现在,我不再去菜市场采购了,打个电话他们就会用车送到饭店。”

程家良对原材料的把控做到极致,

加上经营得力,一年后他的大排档生意变得非常好,甚至把隔壁一家温州人开的大排档也收购了,合并后的“虾兵蟹将”大排档成为信义坊最大的一家大排档。

在程家良看来,做生意就是做人。“我们北方人做生意大气。比如顾客在其他店消费365元,收钱时他们5块钱都不会优惠。在我这吃饭,顾客消费了330元,我们只收300元,加上热情的服务,回头客光顾时再送个菜敬个酒,生意当然会非常好。”程家良说。

程家良说,他的“虾兵蟹将”餐饮管理公司安排家乡和杭州当地人200多人就业。

四

程家良对自己的人生有着规划。在生意上,由于餐饮行业大环境不是很好,他决定“不走寻常路”。在杭州,他是第一家改变经营模式的,量贩式海鲜、加工式经营。他说:“在我们的大排档吃海鲜像吃家常菜一样,吃海鲜都是论斤称的,比市场价还便宜。我们收海鲜的成本价,再收加工费。这样一来改变了餐饮的传统经营模式。顾客自己会明白,我们的海鲜不单好吃,而且还实惠。同时顾客自己带海鲜我们也可以加工,消费非常便宜。”

2016年,G20峰会将在杭州举行。程家良正在做杭州市政府扶持项目“早餐工程”。“早餐工程”的出现会取缔一些脏乱差的小吃点,每个社区都会有一辆早餐车。“早餐工程”在为广大市民提供早餐的同时,还会为社区内一定数量的老人免费送早、中、晚三餐。“将来‘早餐工程’启动后,还可以用于突发应急餐饮提供。”程家良说。

采访中,程家良表示将来想通过自己的生意回报社会,而正在运作的“早餐工程”就是回报社会的一种方式。