

“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，其中金融蓝领3455人、职业技能培训4965人、实用技术培训4580人。

思想统一，任务明确。“雨露计划”是我市民生工程，各级各部門高度重视，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；二是将重劳动力转移培训列为各村“一把手”工

程，明确以各重点村党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。为了搞好劳动转移培训工作，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，全封闭、半日制与业余弹性时间培训相结



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好几百。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

装软件删不掉。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。

山彩周口人



程家良和他的“虾兵蟹将”

记者 马月红 文/图

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

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挡了，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



程家良在接受采访。

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。”

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

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，比市场价格还便宜。我们收海鲜的成本价，再收加工费。这样以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。