

让天下功夫聚少林 登封向全国“借”拳

□晚报记者 袁建龙 通讯员 宋要卫 李银霞

本报讯 昨日,记者从登封市体育局了解到,今年,登封将从全国130多个武术拳种中择选吸纳10~20个独特拳种,引入当地武校的教学训练课程中,此举旨在打造“天下功夫聚少林”的新格局。

近几年,登封武术事业发展迅猛,特别是武校在该市经济、文化活动中扮演着越来越重要的角色,“登封武校”已经成为登封市的一个品牌,全国各地重大的活动、庆典都把目光瞄向了登封武校,武术表演成了压轴戏。

目前,全市共有武术馆校62所,在校学员

5万多人,各家武校以传授、习练传统少林功夫为主。我国历史清楚,脉络有序、风格独特、自成体系的拳种有130多个。为推动传统武术的全面、深入发展,登封欲打破门规、消除成见,在130多个拳种中选择10个或20个在全国影响力大、普及面广、代表性强、风格特点突出的拳种,引进到武校的教学训练课程中,以吸引更多的愿意习练中华武术的学员到登封来。为的是广大学员在学习交流中,博采众家之长,汲取各派之精华,丰富少林武术的内容,壮大少林武术的声威,逐步形成“天下功夫聚少林”的新格局,让“少林功夫甲天下”。

■《村里有个“媳妇”14岁》后续

云南少女终于回到家乡

为找工作被老乡拐骗异乡强迫嫁人,后被民警搭救。家人答应接其回家却迟迟不见动静,在派出所待了110天的云南少女兰兰(化名)经历了数番煎熬之后,终于被派出所民警送回云南老家与亲人团聚。

晚报记者 袁建龙
通讯员 袁俊锋
张朝晖 文/图



兰兰终于和亲人团聚了

2008年11月8日,登封市石道派出所侦破一起拐卖妇女儿童案件,年仅14岁的云南少女兰兰获救。派出所多次与兰兰的父母联系,让他们接女儿回家,但是兰兰等了3个多月也没等来家人,她生气不愿回家了,执意要回家。这让派出所民警很为难。

派出所只好晚上将兰兰送进敬老院,白天接回派出所,就这样一直等到了春节。兰兰白天跟户籍民警张海波在一起,常常坐在一旁发呆。张海波不断做兰兰的思想工作,劝说她早日回家。

2月24日晚,做通了兰兰的工作后,派出所所长孔建辉带着俩民警将兰兰送回家。从登封到兰兰云南的老家,坐了一天两夜的火车,又坐了两天一夜的公共汽车,2月26日上午兰兰和她的叔叔团聚了。

“我们没想到你们会几千里路送孩子回家,太谢谢你们登封警察了。”兰兰的叔叔说。

告别兰兰,孔建辉迅速带领俩民警赶赴云南省陇川县,在当地警方的协助下,将拐卖兰兰的女贩子虞有芝抓获。3月2日凌晨,民警将犯罪嫌疑人虞有芝带回登封。

苏宁三月 播响中原

——苏宁进驻河南四周年庆典服务月本周开幕

据悉,本月苏宁电器将迎来进驻河南四周年司庆;为回馈河南消费者对苏宁电器的关注和支持,届时,苏宁电器全省20店联袂出击吹响大惠“集结号”,海量特惠资源,开闸泄洪,大宴中原。

特惠电器开闸泄洪 苏宁吹响司庆大惠

据河南苏宁电器相关负责人表示,从3月7日起,河南苏宁包括郑州10店(含上街、新密、巩义)、洛阳两店、平顶山两店、焦作3店、商丘1店、新乡1店,全省20家连锁店联袂促销,促销力度将创下开春之最;第一波大型促销将从3月7日开始持续至3月9日。特惠资源将涵盖彩电、冰箱、洗衣机、空调、手机、数码、电脑在内的所有家电品类,多达数千万的特惠资源合力下挫价格,最高降幅高达40%。其中,500万像素手机跌破2000元;900万像素数码相机跌破720元;200升品牌冰箱跌破1400元;而50寸平板电视更是跌破6000元大关……

除了价格直降外,更有精彩纷呈的促销活动:购买一定金额的电器即可分别获得电饭煲、豆浆机、数码相机等;另外,到苏宁各门店或小区受理点,即可参加超级“换享”(1元即可换取40元庆典礼金券)活动;而3月7日18:00在苏宁棉纺路店,将举行夜市竞拍活动,七大采购部长,现场议价签售。

惠而浦热水器郑州各店 周末全场八折惠卖

在3月7日,惠而浦热水器也将再进驻包括郑州在内的24座城市,共计100家苏宁门店。郑州包括二七广场店在内的所有有售惠而浦热水器的门店,从7日起周末两天开展全场8折起售促销优惠。

由苏宁独家承销的惠而浦热水器,近日再次对外宣称,继去年进驻166家苏宁门店之后,本周将再进100家,实现对苏宁全国门店1/3的覆盖率,进一步加大中国市场的09步伐。据了解,08年12月惠而浦热水器上市以来,该品牌热水器已跻身苏宁全国电热水器销售排行的前三甲。苏宁家电连锁拥有强大的店面网络平台及市场控制力,这为惠而浦热水器在中国市场的发展提供了较大的优势及支持。



「苏宁电器形象代言人 潘玮柏」

蜜月未过就闹离婚 只因老公不会做饭

□晚报记者 周炜卿 通讯员 崔娟娟 许波

本报讯 一对80后小夫妻结婚不到一个月,新娘子就闹着要离婚,原因是丈夫不会做饭。

“会做饭”的老公天天让她吃泡面

2007年9月份,家住偃师的蒙蒙经人介绍了比她大3岁的巩义人苏亦然。由于分居两地,不怎么见面,相互之间了解的并不多。

2008年10月份,苏亦然父母来到蒙蒙家里提亲。蒙蒙不想这么早结婚,觉得自己才21岁,还小着呢,想过两年再说。蒙蒙的父母认为小伙子相貌、人品、才学都很不错,家境又好,女儿嫁过去肯定不会受苦,便极力劝说蒙蒙结婚。苏亦然向蒙蒙保证,如果跟他结婚,什么家务活儿都不让她干,还说他做的一手好菜,天天让蒙蒙不吃重样儿菜。不会做饭的蒙蒙被苏的话打动了,今年春节前夕,蒙蒙与苏亦然结了婚。

刚刚结婚的那几天,小两口都是跟着苏亦然的父母一起吃饭,过完年后,苏亦然的父母

该上班了,父母决定让他们自己做饭吃。两人单独做饭的第一天晚上,苏亦然煮了一锅泡面,并对蒙蒙说:“今天上班太累了,不想做饭,咱就凑合着吃点儿。”蒙蒙也没多想。第二天、第三天,仍然是泡面,蒙蒙不干了,非让老公做饭吃。苏亦然这才说自己根本不会做饭。蒙蒙一气之下回到偃师娘家。

不满意老公欺骗,她执意要离婚

第二天,苏亦然和父母来到蒙蒙家,连哄带劝将蒙蒙接回家。随后的一个星期两人就跟着父母吃饭。一天,苏亦然的父母有事,要回老家几天,吃饭问题又没着落了。刚刚开始两人还是吃泡面,吃了几顿之后,蒙蒙受不了,她又开始数落苏亦然,两人就吵了起来。蒙蒙一气之下再次回到偃师娘家,并且坚决要和苏亦然离婚。

苏亦然死活不同意跟蒙蒙离婚,2月27日,蒙蒙不愿意这样再拖下去,于是起诉到巩义法院要求离婚。

上街招聘会创业项目吸引不少求职者

□晚报记者 姚辉常 通讯员 徐婷婷

本报讯 昨日,上街区举行春季用人单位招聘会,80多家用人单位提供了近2000个岗位,此外,招聘会上还组织了一些创业项目,让怀揣着积蓄的求职者惊喜不已。

上街区是城市居民为主,农民工并不多,昨日的招聘会不仅吸引了不少本地人,还吸引了周边县市的2000多名居民前来找工作。

针对上街区求职人员的特点,上街区人事劳动和社会保障局组织了几十家单位来“孵化”创业,其中一些项目仅需要几万元就可以创业,招聘会上这些单位颇受青睐。市民刘先生称,经过10多年的奋斗,他目前有10万元的积蓄,想找个合适的项目创业,实现“曲线就业”。

据了解,当天,有700多名求职者达成就业意向,有80多人选择了自主创业实现“曲线就业”。

中牟今日举办农民工洽谈会

□晚报记者 龚一鸣 通讯员 秦海党

本报讯 昨日,记者从有关部门获悉,中牟县“2009年就业暨农民工洽谈会”于3月3日在新世纪广场举行,招聘会提供岗位近

6000个,同时开通咨询电话62100123,求职人员可以拨打电话了解详情。

据介绍,此次招聘会将有省内外近百家企业参加,提供普通工种、管理类、计算机类、食品加工类等几十个专业6000多个岗位。



中国工商银行
河南省分行营业部

“我心目中的工商银行”征文之十六

走向成熟的工商银行

每当我站在新郑工行营业大厅门前,望着六层楼上高高耸立的“中国工商银行”六个醒目的大字的时候,心中不由地感到无限的幸福、自豪和骄傲。

十年前新郑工行还在一幢破旧的三层楼上办公,营业厅(那时叫营业部)里营业室面积不窄不小,墙体破旧,办公机具老化,给人一种土的感觉,而今天的新郑工行,六层的办公楼像一颗明珠一样镶嵌在郑韩大地,经过精心设计装修过的营业大厅,不仅面积比原来大出许多,而且实现了客户分区,配备了一流的办公设施。特别是对理财室的升级改造,使其成为集理财、电子化服务、客户培训为一体的、新郑市金融界为数不多的贵宾理财中心之一。

十年前新郑支行的特点是三多三低:员工人数多、网点机构多、普通客户多,电子化水平低,优质客户占比低,支行整体效益低。那时候员工最多时有一百六十多人,网点最多时十二个,机关分有办公室、会计、出纳、信贷、公存、稽核、工会等多个部门,没有一台自助设备,全凭一线员工一笔一笔的利用柜台办理业务,支行效益的来源主要是依靠烟厂几个大户的存贷款的利差收入。而现在,我们行只有七十多名员工,五个网点,却办理比十年前多得多的业务,效益也比十年前翻了几番,细细想来,一方面是电子银行业务有了快速的发展,仅2008年一年支行新发展网上银行3000多户,自助设备也由原来的空白,发展到现在的十六七台,使大部分业务延伸到柜台以外去办理,非柜面业务占到总业务的60%以上,不仅节省了大量的人力资源,也减少了经营成本。再一方面也是加大了优质客户的营销、维护和服务力度,使客户认识到我行技术的先进,设施的齐全,服务的到位,为客户带来更多便利的同时为我行的发展起到了有力的推动作用。

支行搬迁已经有七个年头,大院里面的梧桐树经过近十年的风雨,已经生长得枝繁叶茂,每天迎着初升的太阳,舞动着枝条和着入驻枝条的小鸟欢快地跳舞,像是在向人们诉说着自己的幸福的成长过程,又像是在向人们展示着自己躯体的强壮。每当我站在梧桐树下望着梧桐树苗壮的枝叶静听小鸟欢叫的时候,不由使我想起,我们工商银行的发展不正是和这棵梧桐树一样,经历了由小到大,由弱到强,由不成熟到成熟的发展过程,今天已经变成一棵枝体强壮,每年要收获很多果实的参天大树了吗?作为工行的每个员工,我们都要不辞辛苦地为它浇水施肥,防病治虫,只有这样我们才不羞于觐食它成熟的果实,才能理直气壮地在他的大树底下上乘凉。

从每年我们新增客户的数字,我们可以感受到我们工行队伍发展的壮大;从每年我们存贷款和代理业务的数字,我们可以感受到我们工行业务发展的迅速;从每年我们完成利润的数字,我们可以感受到我们工行业绩的辉煌;从每年电子银行业务的数字,我们可以感受到网络技术给我们的发展增添了理想的翅膀。

当你走进营业厅大门,看到整洁漂亮的环境,你会没有好的印象?当你走进营业大厅,看到着装整齐、面带笑容的员工,你会没有好的心情?当你看到大堂经理为你热情引导、帮你排忧解难,你会没有如家的感觉?当你体验到理财经理为你的资金精心理财,让你在最短的时间内获得最大的财富,你能不为之动容?

我站在支行营业厅门前,望着六层楼上高高耸立的“中国工商银行”六个大字,感到很是荣幸,有那么多的赤子为它奔波、劳作,它一定会更强、更强。望着“中国工商银行”六个大字,心中不觉充满了信心、勇气和力量。

赵建设