

破五,老家人开始浇水抗旱



小小的淮阳县城 房价涨到2000多元

□晚报记者 张华 实习生 董艳竹

“mother、father……”大年初四回到家,院子里的水泥墙上写满了粉笔字,其中还有不少英语单词。

谁写的?爸爸说,是大姐和二姐家的孩子写的,大姐家的孩子上小学四年级,二姐家的女儿上小学三年级,现在农村的小学都开英语课程了?

其实不是。爸爸说,从去年秋天开始,村里的很多家庭开始把孩子送到县城里去上学,虽然农村小学上学不收学费,但教学质量也相对不高。去县城上小学,每学期都要交1000多块钱,但是家长们很乐意掏腰包,享受更好的教育资源和学习环境。

“学校老师很好,就是很想姥姥。”二姐家的女儿这半年进步不小,懂事了很多,学习也是大有进步,到学校新学了英语,期末考试还考了96分。除了这些,让她觉得很好玩的还有老师教的美术课和音乐课。这在老家的农村小学,是完全接触不到的。

干了30多年教育工作,爸爸现在还在一所农村中学做语文老师,在他的眼里,变化最大的是学生开始从农村大量流向城市,“这不是坏事,说明家长都很重视教育。”

大人外出打工挣钱,孩子送到城里寄宿上学,这已经逐渐成为一种新的农村教育模式。隔壁邻居家的叔叔和婶子,夫妻俩在深圳打工三四年,两个儿子都送到县城学校,夫妻俩的愿望是,最近两年挣够钱,在县城里买房子,做点生意,方便照顾孩子。

像这样富起来的农民,在县城里买房的人还真不少。小小的淮阳县城,去年房价1000多元一平方米,现在已经涨到了2000多元一平方米,置业的一大半是送孩子上学的农民。大姐家就是一例,两年前为了孩子上学,早早买房把家安在了城里。

大年初四,舞阳县九街乡贾庄村,在鞭炮声中,村里的老少爷们一见面除互相敬烟问候外,最关心的莫过于抗旱保墒这件事。

“村东那块地是旱地,不浇不行了。”村里最权威的二大爷一边说一边眯着眼睛看着太阳。

“破五就干,我才不等这鬼天气,弄完这事我还得出去打工。”二大爷的老三儿子早已按捺不住焦急的心情。

“走走走,先到地里看看去。”大家边走边簇拥着二大爷向田间走去。

田野中的麦子根部出现黄叶,上面的几片叶子也耷拉着脑袋有气无力,一脚踩下去立即趴在土中毫无弹性。二大爷背

着手走在前面,突然蹲下来在麦田里挖了几下,两手黄土沫子从指缝中散落下来,“不浇是不行了”。

“年前我就说要浇你偏不让,说啥干冬湿年,现在全球气候都变了,你还抱着你的老黄历。”三儿子抱怨道。“你懂个啥,年前浇完还不得把麦苗

冻死。”二大爷瞪了儿子一眼。

正月初五,春节还没过完,贾庄村民们一早就来到水井旁,架起抽水机开始灌溉麦田,争取今年还有个好收成。

晚报首席记者 贾俊生 文/图

永乐发力 2011,春节前后持续领跑

——春节销售额增长领先 情人节促销本周五率先启动



3C 电器追时尚

受春节送礼习俗的影响,数码、电脑、智能手机等3C电器春节期间销售火爆,尤其是外观时尚、功能齐全的智能产品成为春节礼品的首选。据了解,永乐独家引进的掌上电脑 iPad 和智能手机 iPhone 4 等苹果系列产品格外受欢迎,仅大年初一当天,永乐郑州地区就销售 200 多台 iPad 和 500 多部 iPhone 4,成为当之无愧的人气产品。除此之外,单反数码相机、单电相机、飞触掌上电脑、时尚上网本等时尚类的 3C 电器销量也一路走高。依靠产品优势和服务优势,永乐电器已经成为消费者在春节期间购买 3C 数码产品的首选卖场。

情人节专场 3月11日浪漫开场

“情人节”日益临近,随着消费者送礼理念的改变,除了经典的鲜花和巧克力,今年情人节市场出现了更多的消费趋势。从永乐方面传来消息,连日来包括数码产品、手机、时尚小家电等在内的“情人节礼品”电器开始热销,成为情人节礼品的新宠儿。

据永乐卖场销售人员介绍,现在越来越多的人送给伴侣代表健康、时尚的电器产品,这些产品不仅精致,适合传情达意,相比鲜花和巧克力等情人节礼品,无疑更加的个性化。本周,永乐电器推出“情人节”主题的促销活动,大量情人节礼品电器直降让利,如诺基亚、摩托罗拉、多普达、索爱等多款手机,直降 200-500 元;时尚小家电也整体降价 20%-30% 左右,且全场单件满额即送情人节礼品;数码相机、时尚掌上电脑等最低 9 折销售。人气产品 iPad 和 iPhone 4 继续给力情人节,无需预订,现货销售。

樊元敌/文

春节期间,河南的家电市场热度犹如这个春节的气温一样居高不下。节后笔者从永乐电器为代表的家电连锁卖场了解到,今年春节,销售额同比增长六成以上,持续领先行业。电脑、手机和数码摄像类等 3C 产品在春节期间在春节期间备受河南消费者的青睐,除此之外,传统的家用电器也受到消费者的热捧,尤其是高端家电春节表现格外抢眼。

传统家电看高端

春节期间正值家电新品批量上市的季节,同时又有诸多消费者在节后准备装修新房,家电市场一派红红火火。据河南永乐相关负责人介绍,今年春节以彩电、空调、冰箱、洗衣机为代表的传统家电最明显的特征就是逐步朝高端化流行,高端电器产品的热卖全面开花,“大”成为传统家电的流行趋势。彩电大尺寸,以 46-52 英寸的 LED 液晶彩电开始成为主流,而平均单价也达到了 6000 元左右。具有烘干以及智能化功能的滚筒洗衣机逐渐被消费者接受,7-8 公斤的大容量洗衣机开始走入寻常百姓家。冰箱的明星产品也是以“大容量、多门”为主打,冷藏冷冻独立温控、300 升以上大容量、高保鲜成 2011 冰箱流行趋势。

每天限量派发 500 张门票,无票谢绝入场 中国·郑州第三届家博会揭幕在即 在这里,您能知道想要品牌的最低价格

想买到称心如意的家具吗?想以最优惠的价格搞定家装吗?没问题,现在参加 3 月 5 日在中原国际博览中心举办的中国·郑州第三届家博会,就能轻松了解到想要品牌的最低价格。

打破家装建材业暴利潜规则

昨日,在建设路大商票点,家住甲天下的李先生说:“平时大家喜欢相互交流装修心得。不打听不知道,一打听感觉很懊悔、憋屈。就拿地板来说吧,我用的是复合地板,隔壁邻居用的实木地板,但是价格却比我家的还便宜几块钱一平米。原来,邻居是参加去年年底家家户 11 月 13 日家博会买的,而我是直接去建材市场的店面买的。”

家家户举办的家博会,规模大,价格低,质量有保障而且服务好。“现在新房装修已经差不多了,还差床和沙发等家具,正好这次 3 月 5 日的活动有家具,当然不想再错过机会。”李先生说道。

据活动主办方家家户网介绍,3 月 5 日至 6 日参加“3·5 家博会”,便可轻松省下 3 万元,价格比五一、国庆促销价还低 8%~30%。

站在业主立场绝不动摇

家家户作为最专业的团购组织机构,

是目前市场上最火爆、最受郑州装友们关注的家居建材类推广平台,公司总部设在北京,是一家致力于打造全国家居建材行业首席 C2B 电子商务网站。自从家家户登入郑州市以来,就以实实在在为业主省钱,站在业主立场上绝不动摇的良好形象以及优质的服务赢得了广大消费者的青睐。短短的两年时间,家家户公司取得了数个辉煌的成绩,无论是参展品牌品类之多,还是参展人数都是历次郑州建材市场上之最。据有关数字统计,目前郑州市已经有 20 万多户装修业主通过参加家家户公司组织的活动而获得了实惠。

为方便业主参加 3·5 家博会,解决顾客的后顾之忧,同时参加 3.5 万人砍价会,您无需交全款,只需交纳 100-200 元的预订金,就可以买到称心如意,价格实惠的建材产品。如果不满意,15 天内无条件无理由退还预订金。

家家户网郑重承诺,永远站在业主的立场不动摇,让您花一天时间,省一年工资。

领票提醒

活动组委会提醒,凡是在 2011 年有装修意向的业主,只需先登入家家户网站(zz.jjhh.cn)抢先报名预定门票。