

网友发微博： 寻找郑州最文明的斑马线

昨日,郑州网友发了这样一条微博:郑州有数千条横跨道路的斑马线,每天斑马线上人来人往,车来车往。在无序的环境里,我们互相冷漠地看着对方。行人无视车辆,义无反顾迎着红灯慢悠悠地从车前飘过;车辆无视行人,风驰电掣闪光灯鸣笛在人群挤过。偶有车辆、行人谦让,内心都深深感动。这位网友呼吁:亲们,让我们一起寻找、见证郑州最文明的斑马线。

这条微博,引起不少网友的共鸣和关注。尽管它描述的也许有些偏激,但我们不难看出,网友对文明出行的热切期待。郑州市“文明交通行动计划”已实施两年,在广大市民与各政府机关的努力下,郑州市的交通状况取得显著成效,其中市民文明交通素质有了很大提升,交通违法率、交通事故率明显下降,交通管理设施与交通管理服务水平得到完善。在近日文明交通行动计划工作会议中,市文明办曾明确表示,2012年郑州市要达到

“文明交通氛围更加浓厚、道路交通事故得到有效控制、道路交通管理设施更加完善、民警执法规范化水平明显提高”四个工作目标。其中在“文明交通氛围更加浓厚”目标方面,要求文明交通行动计划广为人知,文明交通良好风尚逐步形成。灯控路口机动车守法率98%以上,行人和非机动车守法率90%以上。年底前市区建成10条文明交通示范路,10个文明交通示范路口、10个执勤执法示范标准岗。

记者 刘涛 郑州晚报 董艳竹/文 记者 廖谦/图



斑马线前,能够体现一个城市的文明程度。

即日起,本报将在全市寻找最文明的斑马线。拿起您的相机,打开您的微博,记录下您认为最美丽、最文明的斑马线,或拨打晚报热线提出您的建议。

倡议书

礼让斑马线 让自觉成习惯

□晚报评论员 李记

据4月9日省内媒体报道,4月7日下午,57岁的环卫工人刘聚成在斑马线上被轿车撞飞,导致蛛网膜下腔出血、颅骨骨折。

当悲剧不在身边发生时,我们总认为很遥远。

对我们每位司机朋友、每位出行民众来说,养成礼让斑马线的习惯,文明出行,不仅关乎文明城市的形象,更关乎我们每个人的切身安全。

所以我们倡议:礼让斑马线,让自觉成习惯。

公交车、出租车、公车要严格遵守“斑马线前车让人”的习惯,对每位司机朋友来说,也应该尽心尽力做到。

“汽车文明”的养成非一朝一夕,但是,只要我们每次都能给出一些礼让,每天都能做出一些改变,由此及彼,长此以往,自觉礼让的习惯一定可以慢慢养成。

车辆能够做到礼让,行人同样应该做到。

为抄近路,学刘翔横跨栅栏、横穿马路的情况,很多人都有耳濡目染;为赶时间,不看红绿灯、不顾车来车往“飞越”斑马线的情况,可能很多人都有过经历……

礼让斑马线,从来都是双向的。车辆要守规则,行人同样应该做到。

是的,往小了说,礼让斑马线,让自觉成习惯,关系到每一辆车、每位行人的出行安全;往大了说,每辆车、每个人礼让斑马线的行为看似微小,但汇集到一起,就是文明城市的一道亮丽风景。

雏鹰农牧集团冷鲜肉销售项目招商启动,初步规划郑州地区50家店

雏鹰农牧让合作者实实在在地赚钱

公司将为代理商提供“六大优势、八大支持、四大保障”

昨天上午,雏鹰农牧集团冷鲜肉销售项目招商创富说明会在郑州中州皇冠假日酒店举行,商务部有关领导、河南省肉类协会会长刘承信、河南省餐饮与饭店行业协会常务副会长钱长波、雏鹰农牧集团董事长侯建芳等出席说明会,众多有意投资的市民也赶来了解详情,这标志着雏鹰农牧集团正式启动冷鲜肉销售项目。

同时,本次说明会也引起了资本市场的强力关注,雏鹰农牧集团股份有限公司董事会秘书吴易得介绍,博时基金、银华基金、嘉实基金、华夏基金、中信产业基金、中银万国、招商证券、银河证券等30余家基金公司和券商分别派出基金经理和行业研究员参会。记者了解到,如此大规模实地关注招商活动,这在资本市场并不多见。

记者 刘涛



创富说明会意外火爆

昨日8时30分许,距离召开说明会还有一个小时,一些有意合作的市民便匆匆赶到,经过登记后便在会场大厅内占据了有利位置。

家住在桐柏路附近的李先生,自看到雏鹰农牧集团为生态肉百万征名的新闻后,就一直关注着雏鹰的报道,直到招商创富说明会,“家住得比较远,害怕堵车迟到,一大早就开车过来了,抢个前排,听得更仔

细。”

据了解,由于销售模式将仍延续经典的“雏鹰牧师”,既有公司承诺的保底利润,又有资金的无息返还,所以大多前来的市民抱有极大的兴趣,“雏鹰自己养猪,自己屠宰,冷链物流配送,从源头上保证了安全健康,好肉加上好模式、好政策,感觉应该能赚钱。”

9时30分,说明会正式开始,“中国养猪第一股”开始迈向下游产业链。

郑州地区初步规划50家店

谈及雏鹰农牧为何进军冷鲜肉产业,雏鹰农牧集团董事长侯建芳说,雏鹰人肩负“让国人吃上放心肉”的神圣使命,雏鹰农牧集团打造全产业链的发展战略是应运而生的。在国务院提出的加快建设中原经济区的指导意见中,明确要求中原经济区“加快转变农业发展方式”。集团结合自身的养殖优势,决定打造高端肉类领军品牌,创新模式,拓展冷鲜肉的销售市场。

据了解,2011年初,雏鹰农牧集团生态

猪产业园区和冷链仓储物流中心建设项目、冷鲜肉屠宰加工项目均被河南省政府列为2012年第一批重点建设项目。雏鹰农牧集团即将成为全国最大的生态猪养殖、绿色猪肉生产、加工基地,公司还将打造面向全国市场的冷鲜肉制品连锁销售体系和冷链物流配送网。

本次雏鹰农牧集团冷鲜肉销售项目招商主要面向郑州地区,包括下辖的县市,初步规划为50家店。

每年利润保底8万

雏鹰农牧集团营销副总区锐强详细介绍了招商政策,公司将为代理商提供“六大优势、八大支持、四大保障”,六大优势是指市场优势、产品优势、技术优势、保障优势、营销优势、运营优势。八大支持包括宣传支持、管理支持、培训支持、配销支持、促销支持、信息支持、销售支持、人员支持。四大保障指风险共担、保证产品质量、保证利润空间、保证市场支持。

区锐强表示,冷鲜肉全部来自雏鹰农牧的养殖

雏鹰模式导入了销售环节

为何敢给合作者承诺保底利润8万等一系列优厚的合作政策?业内人士称,这实际上是雏鹰农牧集团将雏鹰模式导入了销售环节。

作为中国养猪第一股,雏鹰农牧集团在养殖过程中独有的“雏鹰模式”一直为业界津津乐道,其核心内容是“养殖生产分阶段、流程化、分散布局,统一管理,优势互补、合作共赢”。

雏鹰农牧集团董事长侯建芳曾经这样说:“公司承担的是市场的风险,农户承担的是养殖风险,公司与农户之间风险共担、优势互补、合作共赢,没有后顾之忧,他就会跟着公司踏踏实实

基地,这种产品优势是其他企业没法相比的,保证了产品的营养健康,安全放心。为了给代理商降低风险,公司提供了优厚的合作政策,签订5年合约,合作商预付履约保证金18万元(合约结束公司无息返还),承诺每年保底利润8万元,店铺设备由公司免费提供,店铺装修费按约定分期返还。

最令人欣喜的是,整个销售采用专卖店+配送和会员制的形式,预计每年利润8万到50万。

实地干。”“让农户赚到钱才是硬道理。”

业内人士认为,雏鹰模式被导入冷鲜肉销售项目,最后结果毫无疑问只有一个:优势互补、合作共赢,让合作者实实在在地创富赚钱。

侯建芳说,雏鹰农牧向下游产业进军战略,不仅是历史性的跨越,更是创业者的创富良机。在产业上游,公司保障绿色安全的生猪活体;在产业下游,“代理专卖店+会员制营销体系+上门配送服务+食品安全溯源系统”也将是一个全新的销售模式,与广大合作者互惠双赢。