

纪念改革开放30年“潮动中原”系列报道之三

一个“大粮仓”的转身与一个“大厨房”的崛起

本报记者 余英茂 文/图



连年丰收的河南已成为中国的“大粮仓” (资料图片)

什么我们河南小麦能持续稳定增产? 科技发挥了重要的支撑作用。

如今,河南的粮食产量已连续多年稳居全国第一位,“中原熟天下足”,河南因此被誉为“中国粮仓”。农业部种植业司司长陈萌山指出:“河南的粮食生产这几年每年迈了一大步,在全国是个创举,为国家粮食安全作出了贡献。”

河南不仅解决了本省近亿人口的吃饭问题,每年还调出300亿斤商品粮和粮食制成品。目前,河南的油料产量、牧业产值、牛存栏量、牛出栏量、山羊存栏量等均居全国第一位。我省已成为全国最大的肉类生产加工基地、速冻食品生产基地、味精生产基地、调味品生产基地、方便面生产基地、饼干生产基地、面粉及面制品加工基地,河南食品正在制造着“中国味道”,“中国粮仓”已实现了华丽转身,发展成为中国人的“大厨房”。

从“速冻一切”到“方便一切”

用开水冲泡桶装或袋装的“河南烩面”,加入调味料,只需几分钟,一碗色香味俱全的烩面就出现在人们面前,吃这种工业化生产的“河南烩面”就像吃方便面一样方便。

今年11月8日,省食品工业办公室宣布,我省食品企业成功实现了烩面的工业化生产,传统名吃“河南烩面”已在全国超市亮相。

传统美食是中国千百年饮食文化的积淀,随着城镇化进程和人们生活节奏的加快,适合中国人饮食习惯的各种方便食品深受消费者青睐,食品走向方便化已成为一大趋势。

“方便烩面”只是河南食品企业推出的新产品之一,省食品工业办公室主任陈振杰介绍说,我省食品企业一直注重新产品研发,像河南名吃逍遥胡辣汤,在几年前就已实现了“方便化”,开水一冲就可食用,双汇集团除了生产

传统的火腿肠之外,还开发了高温灌肠、玉米热狗等,市场反响都很好。

我国第一颗速冻汤圆、第一只速冻粽子,全国最早的冷鲜肉,都是在河南诞生的。短短几年间,速冻食品走进了千家万户,在很大程度上改变了中国人的饮食方式,使得饺子、汤圆等传统美食食用起来更加方便,速冻食品已经形成了一个新产业。

记者了解到,在全国各地卖场、超市的冷柜里,河南的三全、思念、胖哥、科迪等品牌的速冻食品一直占据着半壁江山,在纽约和巴黎等国际大都市的市场上,也能买到河南生产的速冻水饺、速冻汤圆、速冻粽子等,在无形中,河南速冻食品为传播中国饮食文化作出了贡献。

中国食品科技学会评选出了2008年“科技创新奖”,在3个“产品创新奖”一等奖中,河南生产的方便面、油条摘得了两金。从畅销全国的速冻饺子、速冻汤圆等速冻食品,到方便胡辣汤、方便米饭、方便油条、方便烩面,在“速冻一切”的同时,我省的食品企业又开始致力于“方便一切”。

今年9月,胡锦涛总书记来到河南考察工



河南的速冻汤圆等粮食深加工产品已成气候

作时,曾走进郑州三全食品厂,兴致勃勃地观看速冻水饺和汤圆、面点、方便面等食品的生产过程。在郑州到上海、北京等地的动车列车上,在很多航空公司的航班上,都有三全方便米饭的身影,仅在北京,三全方便米饭的销售额就达200万元。

2007年上半年,通过技术开发,郑州思念食品厂成功地实现了传统食品油条的工业化生产。思念已经推出了200多种速冻地方特色小吃,该企业营销副总孙剑告诉记者:“速冻是目前保持食品营养和口味的最好办法,我们正在尝试着把所有的食品都速冻起来。”

从卖原料到卖产品

1斤小麦的市场价是7角钱,磨成面粉,可以卖到1元钱,做成速冻手工面或刀削面,价值3元钱。这,就是一粒粮食的不同价值。

近年来,河南加快粮食产业化发展步伐,提升粮食的综合效益,开发出了数百个深加工和高附加值产品,从田间到超市到餐桌,一个巨大的粮食产业链条不断延伸。

“中国小麦看优质,优质小麦看河南。”谈到改革开放以来我省小麦价值的变化时,省农业厅总经济师魏仲生充满了自豪。过去,河南只是一个“卖粮大省”,粮食产业十分薄弱,仅是把小麦磨成面粉。我省的面粉加工能力居全国第一,但因为缺少优质小麦,全省众多面粉加工企业需要的优质小麦多年来要从海外大量进口。

优质小麦是指为某种食品加工所需,具备一定品质指标的小麦,像加工面包、挂面、方便面等需要用优质强筋小麦,加工饼干、蛋糕等需要用优质弱筋小麦。优质小麦是粮食市场上的“香饽饽”,价格比普通小麦高出10%以上。在全国种植业区划中,农业部明确指出,豫北、豫西是优质强筋小麦适宜种植区,豫南是优质弱筋小麦适宜种植区。

2001年,省委、省政府作出了“把我省建成全国重要的优质小麦生产和加工基地”的重大决策,要求调整农业种植结构,大力发展优质小麦,增加农民收入。

据省农业厅调查,我省农民种植优质小麦比种一般的小麦每亩增收26.9元。在政府引导下,从1999年的284万亩到2008年的5506万亩,仅仅9年间,我省优质小麦的种植面积增长了近20倍,全省优质小麦种植面积和产量均列全国第一位。粗略估算,全省3年累计发展优质小麦6207万亩,使农民增收近17亿元,农民尝到了调整小麦种植结构带来的甜头。

省农业厅的最新统计表明,我省优质小麦的种植面积已占小麦种植总面积的70%以上,不仅满足了省内面粉加工企业的需求,而且唐河、邓州等17个县市的优质小麦还漂洋过海,远销到新西兰、菲律宾、印尼、越南等国家。

依托我省丰富的农产品资源,在我省农字加工企业中,优质小麦变成了高档方便面,林果变成了优质饮品,芝麻变成了芝麻油等深加工制品,食品工业的迅猛发展,使农业

大省河南从过去的初级产品加工走向生产最终产品,实现了从卖原料到卖产品的深刻变革,粮食附加值成倍提升。

在目前的国内市场上,每3.5袋方便面中,就有1袋是河南生产的;每10根火腿肠中,有5根出自河南;每10个速冻水饺中,有5个来自河南……在中原“大厨房”里,数百种美味的新产品不断推陈出新,它们可以上中国人的餐桌丰富多彩。

中外连锁企业也纷纷将河南列为重点采购区域,仅去年,百胜集团就在河南采购了1.5亿元原材料,麦当劳、肯德基在中国的主要半成品原料90%来自河南,麦德龙、家乐福等零售企业的生鲜产品如蔬菜、水果、肉类等,绝大部分采购自河南。

众多河南企业生产的食品还打入海外市场,永达的肉制品出口到了日本、韩国、智利、南非,南街村生产的鲜湿面出现在加拿大、澳大利亚、孟加拉国、墨西哥出口的肉产品占香港市场总需求量的1/4以上。

从品牌化到产业化

时下,人们越来越重视饮食安全,消费者在日常消费中多选择品牌食品。中国肉类协会日前公布的42个全国肉类工业影响力品牌中,河南夺得5席,成为拥有该类品牌最多的省份之一。

近年来,河南涌现出三全、思念、双汇等一大批全国知名的食品品牌。省委书记徐光春在调研我省食品工业发展情况时强调,食品工业是世界上最大的产业,也是永不衰败、最具潜力的产业,而品牌化是现代食品工业的重要理念。

上周末,在郑州一家超市里,市民刘女士告诉记者,作为家庭主妇,以前她经常到集贸市场买肉,现在则要进品牌肉专卖店或超市采购。漯河市市长祁金立认为,漯河双汇结束了中国没有肉类品牌的历史,正是这样一种品牌化经营,开启了从“卖猪肉”到“卖品牌”的新纪元。

近年来,我省积极扶持粮食加工转化,在4个五年计划中都连续把食品工业作为全省国民经济的支柱产业重点培育,使“全国第一产粮大省”的资源优势转化成了产业优势。

在实施粮食产业化发展过程中,我省成功地探索出了一系列经营模式,“公司+基地+农户”产销一体化经营模式是其中最普遍的模式。采用“市场+农户”的发展模式,浙川县辣椒市场成交额达3.5亿元,产品远销12个国家和地区,辐射带动了周围30多个乡镇7万多农户种植辣椒,面积达50多万亩;郑州第二面粉厂与国家小麦工程技术研究中心联合,采用“龙头企业+专家+基地”的模式,不仅为10多万农户解决了“卖粮难”的问题,还使“订单种植”优质小麦的农户每亩增加收入近百元;全省形成了安阳和鹤壁肉禽业生产基地、漯河生猪生产基地、信阳水禽生产基地等一大批产业化生产基地。

如今,河南的粮食产业化发展规模已经相当可观,去年全省食品工业产值达到2600亿元,占全省GDP的1/5,成为全省第一大支柱产业,总量居中西部之首,带动了数以百万计的中原农民脱贫致富。

新闻时评

时政点击

“三个不吃亏”用人导向 须用制度“导航”

湖南省委召开九届五次全会,14名县市区委书记拟提拔到省直机关任职,新一轮人事调整彰显“三个不吃亏”的用人导向。全会表决通过了14名从县市区委书记(14个市州各选拔1人)提拔到省直机关任职的拟任人选,11名从省直机关、省属企业和高校交流到市县任职的拟任人选,4名到市和省直部门的拟任人选。(据《长沙晚报》报道)

所谓的“三个不吃亏”用人导向,就是坚持“不能让综合素质高的人吃亏,不能让干事的人吃亏,不能让老实人吃亏”。很明显,这“三个不吃亏”的用人导向,对引导、规范领导干部任用肯定会起到积极作用,是值得大力提倡并推行的。但是,这“三个不吃亏”用人导向最终能否能够长久地坚持下去,是令人疑问的,因为这“三个不吃亏”的用人导向与当前的一些官场“潜规则”格格不入的。

当前,传播得相当广泛的、有代表性的一个升官“潜规则”,就是“年龄是个宝,能力作参考,关系最重要”。不少人为了寻求关系,将眼光盯在了上级领导身上,其工作的重点也就是围绕着上级某些领导的喜好来展开。在那些谄媚升官“潜规则”并得以顺利升迁的同时,一些不按升官“潜规则”办事而埋头苦干的人却得不到应有的提拔重用。升官“潜规则”大行其道,带来了很可怕的后果:一是极大地损伤了踏踏实实做事的人的感情和信心;二是严重地败坏了社会风气;三是一些领导干部一旦眼光只盯着上级部门或领导,肯定顾及不上老百姓,最终使百姓和国家利益受损。

如何选用领导干部,选用哪些领导干部,这种导向性作用至关重要。在升官“潜规则”还在很大程度存在的情况下,湖南省的“三个不吃亏”用人导向,其作用毋庸置疑。人们担心的是,这“三个不吃亏”是否会随着决策者的变化而变化呢?因为现实的情况是,很多地方政府的决策都是随着决策者的变化而变化的。如果想使“三个不吃亏”不随决策者的变化而变化,最重要的就是用制度来“导航”。

用制度来“导航”“三个不吃亏”用人导向,很重要的一点就是要改变当前领导干部任用工作中的集权制:就当前而言,很多官员的前途命运在很大程度上都是由分管组织人事工作的领导人、特别是地方党委或者政府的一把手决定的。改变领导干部任用的集权制,就是要最大程度地把领导干部的任用纳入到民主和法治的轨道。只有将领导干部的任用纳入到民主与法制的轨道,“三个不吃亏”用人导向才能长期地坚持下去。 徐经纬

温州炒房团重出江湖说明了什么

一度淡出江湖的“温州炒房团”再次出山,目前已筹集资金千亿元准备进军全国,以超低价抄底楼盘或收购烂尾楼。(11月26日《第一财经日报》)

“温州炒房团”前几年名声不佳,广受诟病,背负着“炒”高房价的罪名。如今金融危机引发房市岌岌可危,此种背景下“炒房团”再次披挂出战,主观上当然是想乘楼市之“危”大赚一笔,但客观上起到了救市作用,释放出民间救市的有益信号,有助于开发商资金回笼,值得提倡和鼓励。

当前许多开发商资金链濒临崩溃,

房地产市场面临重新洗牌,这意味着一批地产商将破产出局,那样势必留下大量在建的“半拉子”工程。“烂尾楼”在造成资金、资源巨大浪费的同时,也给买房的消费者带来严重经济损失,产生诸多社会问题。全国工商联房地产业商会会长聂梅生日前说,地产企业眼下资金缺口约在5000亿元左右,如果“温州炒房团”摆在手里的1000多亿元尽快投向楼市,对拯救坐在“火山口”的地产业作用不可小觑。

振兴房地产市场是拉动内需的重要举措,各地政府都在出台“组合拳”拯救低迷楼市,“温州炒房团”开启了

民间救楼市的一扇大门,期待更多的民间资本紧紧跟进。其实民间救市比政府救市更符合市场规律,更具优越性。房地产是完全市场化行业,政府救市多少带一点行政干预色彩,有一点“名不正言不顺”,而民间救市则是完全完全的市场行为。

“温州炒房团”也为在银行“睡大觉”的庞大的民间储蓄开辟了投资新渠道,对拉动内需,弥补政府建设资金不足,无疑将发挥巨大作用。炒房是投资,投资要赚钱,开发商必须“割肉”让利,但“割肉”总比楼盘烂在那里等“死”好。 尹卫国

教育原本不是这样的

11月27日《中国青年报》报道,新学期,承德一中为了提高升学率,推出了一系列的“改革新政”,其中争议最大的就是令人窒息的学习、作息制度:早上5时10分起床,5时40分晨跑6时早自习,7时吃早饭,中午趴在课桌上睡觉,22时晚自习结束,22时50分全体关灯睡觉;取消节假日,每个月放假两天,学生在校期间实行全封闭管理,没有班主任签字不许出校门,严禁学生使用手机……最让学生不能接受的是,晨跑的时候,学校播放的不是音乐,而是每天滚动播放的英语单词。“学校现在这样根本没法让学生好好学习,只有仇恨,仇视这个学校。”有的学生在“承德一中贴吧”上如此留言。

《中国青年报》为此配发了述评:“尽管提高学生成绩的初衷良好,但该校在禁锢学生自由的道路上,已经走得太远。”一针见血地指出了学校“分数挂帅”的教育用心。《教育法》和《义务教育法》都明确规定:学校应该尊重教育规律,因材施教,尊重学生的人格,而承德一

中完全将学生当作“教育囚徒”,将成绩崇拜凌驾于孩子尊严之上。所以,曝光一个承德的“承德一中”以及极端的应试教育开展彻底反思和纠错,如何摒弃升学率崇拜,如何让孩子得到知识进步的同时也能得到精神快乐。正如教育专家朱永新所说:期待教育的更大解放。教育的解放仍然是教育改革与发展的当务之急。我们首先要解放学生,从分数的牢笼中解放孩子,让他们不再为分数而活着,让他们的个性得到张扬;其次要解放教师,从考试的镣铐中解放教师,让他们不再成为考试的囚徒,让他们真正地享受幸福完整的教育生活,体验教师职业带给他们的成长、尊严与快乐;还要解放校长,从评价排名的恐惧中解放校长,让他们聚精会神地思考教育,让他们成为真正的教育的行家里手,从对分数负责变为对未来负责。这一点应该被提上改革日程了。 雷泓霖



漫画:千名硕士竞聘卖肉

曾一度被视为就业难典型案例的“北大学生卖猪肉”,眼下正在被越来越多的大专毕业生所接受。日前,广东一家食品企业开出30个卖猪肉的岗位,不想引来1300多名应届硕士生应聘。(11月26日《羊城晚报》)

研究生卖猪肉,不免让人别有一番滋味在心头,十数年寒窗,却终于学非所用进了屠户行当,抛却社会、自我心理的落差,能不能胜任这一份工作,怕也是令人担忧的。文/小乔 图/春鸣

危机中要学点舍得之道

一场金融危机,让很多企业感受“寒冬”,纷纷收缩战线,停止扩张。然而,一向以低调著称的锦江之星经济型连锁酒店近日却突然高调起来,该公司向外界公布,未来两年中他们将保持每3天开1家门店的速度,到2010年将扩张到600家连锁店的规模。

锦江之星在萧条的环境中逆市发展,原因何在?笔者发现,这与该企业前几年的“谨慎发展”有关。有统计显示,在过去的5年时间里,中国经济型连锁酒店的数量增长了整整14倍。在这一巨大增长的背后是大量资金的涌入,进而引发了一场“圈地抢楼运动”,导致经济型酒店行业的物业租赁成本成倍增加。值得关注的是,锦江之星当时没有参加这个“疯狂角逐”的游戏,没有盲目参与圈地抢楼。当然,在当时看来,锦江之星的发展策略太过保守,它也因此让出了中国经济型酒店“老大”的宝座。

今年下半年以来,随着市场形势的急转直下,风投纷纷“捂紧钱包”过冬,很多曾经高速扩张的经济型酒店品牌的资金链先后出现问题,不得不收缩战线。如家是“圈地抢楼运动”中表现最为勇猛的企业。据有关媒体报道,去年10月如家斥资3.4亿元收购福州七星商务酒店后,成功地让锦江之星手中夺得了行业“老大”的宝座。但是就是这次收购,让如家连续两个季度出现亏损。如家的股价也从最高的50多美元下落到10美元左右。随着市场的不景气,很多物业的租金都开始下降,正是“抄底扩张”绝佳时机,但此时很多企业都因为资金短缺只能“望楼兴叹”。也就在此时,一直“韬光养晦”的锦江之星开始了“反攻”。

从锦江之星这一段先抑后扬的发展之路来看,它是深谙“舍得”之道的。的确,“舍得”之道很哲学也很禅意,有舍才有得,有得必有舍,一度的“失去”并不意味着永远拿不回来。有人为了快速扩张,不得不铤而走险,最后失去发展机遇;有人虽然舍弃了当时名利,但一直稳健发展,反而取得了最终胜利。

希望这个案例也能给广大股民一个启发:为什么牛市上有人会亏钱,熊市中也有人能赚钱?一句话,有舍才会有“得”。 陶健