

# 200万辉煌 从零开始

——东风日产零距离购车季，盛礼普惠倾情开启

信阳威通专营店

销售热线: 6755555 服务热线: 6755119  
地址: 信阳市312国道银钱村(车管所东1公里)

固始直营店

销售热线: 4999797  
地址: 中原路与王审知大道(老312国道)交叉口

青山一道同云雨 明月何曾是两乡

# 中原根亲文化福建行代表团举办福州联谊会

当天代表团还成功举办了经贸合作签约仪式,共签约项目16个,签约总资金60多亿元

本报讯(记者 向炜)带着信阳800万人民的深情祝福与殷切期待,中原根亲文化福建行代表团于10月8日上午在世纪金源大酒店举办福州联谊会,共叙手足亲情,共商发展良策,共谋发展大计。福建省委常委、宣传部部长唐国忠,河南省政协副秘书长邓永俭,福建省政协副主席李祖可,福建省原常务副省长王一士、王建双,福州市委常委、统战部副部长王玲,福州市人大常委会副主任郑萍,福州市政协副主席陈今民和我市领导王铁、王道云、宋效忠、方波、赵主明等出席联谊会。

信阳市市委常委、固始县委书记方波主持联谊会。受河南省委、省政府主要领导同志的委托,河南省政协副主席邓永俭在联谊会上发表讲话。他说,我们举办这么一个活动,其目的是要学习福建的先进经验,把一个真实的发展中的、充满生机与活力的河南展示给世人,展示改革开放以来河南经济社会发展所取得的成就,展示河南省灿烂的历史文化、丰富的旅游资源和优越的投资环境,加强闽豫两地的经济、文化交流与合作,进一步增进福建各界对河南的了解与支持,为河南全面建设小康社会、奋力实现中原崛起营造良好的发展环境。希望通过这

次活动,能够进一步加强豫闽两地的交流,增进福建人民对河南的了解。同时衷心祝愿今后双方进一步拓展合作的空间,推动合作再上新台阶;进一步扩大经济文化交流与合作,加强区域交流,取长补短,优势互补,在全面建设小康社会的进程中共同创新的辉煌!

“今天我的心情非常激动,我想在这里讲三句话,向大家作个汇报。”信阳市委书记王铁在致辞中的这段开场白,一下子就拉近了和与会的福建各界人士的距离。第一句话是,中原根亲文化有什么?作为一名中原人,我们对福建、对华夏的子孙,怀着许许多多的深情。到底中原有什么?中原有许许多多的根。在百家姓中一百个姓氏里有七十多个姓氏源自河南,其中有四十八个姓氏主居地都在河南,在信阳有十三个姓氏出自这里,在固始有七个姓氏源自这里,像王姓、陈姓、赖姓、廖姓等。今天,在座的都是这几个姓氏的后裔后代。中原的根亲是博大精深的,是厚重无比的。因此,作为一个中原人,我们无比骄傲和自豪。尤其是这些年来,河南的快速发展,我们信阳的快速发展,以及我们固始的快速发展,我们信阳这些年日新月异的发展让老区人民笑颜开,让老区人民的

生活过得更加殷实富足。我们有许多跟亲人要讲的话,我希望与中原根亲有渊源的亲人们多到中原去走一走、看一看,省一省亲。第二句话是,中原根亲福建行为什么?我们说中原根亲和华夏子孙都有联系。但是更重要的是省委副书记卢展工跟我讲福建对河南人、对信阳人、对固始人情有独钟,你们要多去走一走、看一看,因此这次经过向卢展工书记请示,我们专门组织了中原根亲文化福建行活动。从10月1日开始,我们走了5省10县市,今天来到了美丽的福州。我们到福州干什么?我们到福州寻亲来了。福州有我们许许多多亲人,无论是客家人、福建人,还是台湾人,很多和我们血脉的渊源。此次福建行,我们是抱着学习的愿望来的,也是抱着交流的愿望来的,我们来寻亲就是最好的交流。福建经济社会的发展,尤其是海西区的建立,日新月异,值得我们借鉴和学习。

第三句话是中原根亲文化联谊会做什么?我们举行联谊会,要联谊做什么?我的态度是,一定要把我们搞得实实在在、扎扎实实,与我们亲人交流的时候,多说实话,少说虚话,多办实事,少办虚事。我总结四句话:政府交往、民间互动、经济联谊、互办实事。我今天抛砖引玉,提供给大家。政府交往,我们今天

就是一次政府交往的具体体现,政府牵头就交往。今天福建省委、省政府,福州市委、市政府领导都来了,我们就是要起到这个效果。政府牵头,但是更重要的是民间互动,今天也来了很多社会各界的人士,我想明天互动更重要,要发挥我们的聪明才智,献出我们的特方良策,把我们的根亲文化扩大到各个方面。经济联谊,市场经济就是要靠经济把我们的根亲文化真正联系起来,现在福建到河南、到信阳、到固始去的企业家很多,尤其是省委书记卢展工到河南去工作以后,联系更多了、更密了,效果更好了。我想今天的联谊会是个开端,今后我们需要做的事更多。互办实事,我曾经跟市里和县里领导商量,我说今年我们多办几件事。比如说,我们为闽王王审知塑一座像,我们在信阳建一个根亲文化园等等,把这些实事办好,一件一件地办,一年一年地办,通过若干年办若干件实事,就把我们的根亲文化联系得紧之又紧、密之又密,我想这个效果就会更好了。

“无论你走多远,你的我永远和我相连;无论树的影子有多长,它总是与根相牵。”王铁引用印度诗人泰戈尔的这句诗作为结束语,引来了如潮掌声。福建省政协副主席李祖可代

表福建省委、省政府和省政协作了讲话。他说,今天开展中原根亲文化福建行活动,为福建与河南、信阳、固始交流文化、沟通信息,加强协作提供了一次极好的机会。据专家介绍,福建与河南同根同祖,固始是闽台港澳同胞的乡关祖地。时至今日,福建、广东、港澳台及东南亚等地仍袭用着固始方言,秉行着固始的习俗,固始也因此成为海外侨胞的乡关祖地、董声海内外的“中原第一侨乡”、“唐人故里”,并造就“台湾访祖到福建,漳江思源溯固始”的“根亲文化”现象。为连结亲情、发展经济,福建、河南这些年围绕“根亲”二字做了不少事情。早在1995年,固始、云霄两县“陈元光与漳州历史研讨会”同时成立。之后信阳与漳州,固始与云霄县多次组团互访,并互相结为友好县市。在长达十几年时间里,漳州、云霄每年都有几十批宗亲到固始寻根谒祖。固始“开漳圣王”陈元光广场建成后,福建省云霄县送去了横刀立马的陈元光雕像。这些都成为历史性、象征性的重要事件写入闽固两地史册。我们将充分利用这次十分难得的机会,广交朋友,加强联谊,增进交流,扩大合作,携手并进,全力促进闽豫两地共同发展。(下转第二版)

# 为商之道 以和为赢

在广东温氏集团考察学习有感

编者按:近日,市委副秘书长、政研室主任、市“华英农业”富民办主任王治学带领潢川等县富民办及华英集团的同志前往广东省云浮市新兴县,参观考察了温氏集团总部、集团下属广东大华动物保健品有限公司,走访了部分养殖户,并与新兴县政府、温氏集团有关领导座谈交流。三天的参观考察,收获颇丰,受益匪浅。诚然,华英公司也有自己的独特发展模式 and 自身优势,特别是成功上市,市委、市政府提出“华英农业”富民计划,助推了华英发展。但华英公司在建立与农户利益共享、风险共担机制方面,在打造企业文化理念方面,还有更长的路要走。现将温氏集团的主要做法简述如下,以供学习借鉴。

1983年,在粤西北山区里一个名为新兴县的地方,一位名叫温北英的农民带着他的二儿子温鹏程和同村的6个农民,成立了一家养鸡场,这便是如今的温氏集团的雏形。那一年,既是股东又是养殖户的8名温氏创业者,养出第一批鸡的数量是500只。

27年后,当年养鸡场所在地新兴县勒竹镇,早已因为它温氏集团总部而闻名遐迩。9月26日,在新兴县政府会议室里,温氏集团党总支书记向我们介绍温氏有关情况。通过陈书记的介绍,我们了解到,温氏聘用了一批从党政领导岗位上退下来的领导同志,发挥他们的优势,专职从事党务和思想政治工作。其本人就曾担任过新兴县政府办主任、县政协副主席等职务。陈书记向考察组如数家珍地介绍了一组温氏的数字:1994年实现销售收入过亿元,1998年销售收入达到10亿元,2004年迅速增长到50亿元,2007年更是突破百亿元,达到117亿元,2009年达到167亿元。其中,1983年—1997年销售收入每年翻倍增长,1998年—2000年年均递增50%,2000年以来年均增长30%。陈书记解释说,虽然表面看增速是递减,但因为基数大,绝对增加值却是一年比一年高了。目前以“公司+农户”模式带动着22个省份的4.6万农户,拥有120家分公司,集团业务涵盖禽类养殖的所有上下游环节,正式员工3.2万名,今年的销售收入预计突破210亿元。

温氏在农业领域创造的商业奇迹,引起了各个方面的关注,领导、专家称其为“温氏模式”,媒体管它叫“温氏现象”。考察组发现,这个奇迹的核心离不开一个“和”字。

新兴县是“禅宗六祖”惠能的故乡,其创立的“禅宗六祖文化”蕴含着丰富的人生哲理,影响了世世代代的新兴人。在创业最初时期,温氏的首任董事长温北英就秉承“禅宗六祖文化”,提出了“精诚合作,齐创美满生活”的企业文化理念,现任董事长温鹏程将其视为集团上下和谐创业的动力和灵魂。27年来,这一基本理念一直指导着温氏,警醒着温氏在农业产业化进程中如何与农户、员工、同行、社会和谐共处,如何依靠科技创新保持行业领先。

与农户相“和”,坚决不让农民吃亏

公司与农民要实现利益的无缝对接的根本前提是利益的合理分配。在日常经营中,温氏不仅保留一部分风险基金,以应对行业风险,而且建立了一套较为完善的利益分配机制。在温氏的“公司+农户”模式中,公司与农户合作的结果是以产品上市为结算依据。由于温氏承担了产业链管理中的大部分流程的管理,温氏的合作农户只要按公司规范化管理的要求进行精心饲养,就能够获得持续稳定的收益。

通过走访农户,考察组了解到,按照合同约定,公司每次都会按照温氏养鸡的方法,免费向农户准时准量地提供鸡苗、饲料、防疫药品,派出技术人员免费提供技术服务。农户只需在企业指导下自建养鸡棚舍,再按一只鸡4元的标准在企业一次性存入一笔合作保证金,然后按照温氏的养殖管理要求操作即可。据温氏集团一位管理人员介绍,温氏一直对农民宣传,与龙头企业的合作收益不在于一批两批的短期效益,而在于长期相对稳定的收益。只要能专心地饲养,长期坚持,就能充分享受到企业成长所带来的成果。在温氏4万多加盟养殖户中,大部分是四五十岁的夫妻,他们年龄偏大、文化不高,又有家务拖累,出门打工很划不来,和温氏合作养殖就等于找到了一条收入可观的致富门路。从合作的方式看,这些农户实际上就是企业的外围成员,或者说就是温氏生产线上的一员。他们养的鸡不属于农户而是属于温氏,因为企业把大部分的养殖成本和市场风险都承揽了过来,在养鸡业务发生亏损之时,养殖业务可以弥补,当某个区域的养殖业务发生亏损之时,其他区域可以适当弥补,还有动物保健业的发展和收益,也可以给养殖业带来一定的弥补。这样,通过集团内部流程的高效运作,有效地保证了农户获得稳定的收益,农户只要付出劳动,增强风险意识,尽好责任心,就能早涝保收。温氏在前几年行业受到禽流感冲击之时,尽管在危机期间公司每经营一只鸡要亏五六元钱。(下转第三版)



责任编辑:卢小龙 审读:保仓 照排:孟缘

# 潢川县 举办“光州”牌信阳红茶评鉴会

本报讯(李红)国庆期间,潢川县委、县政府精心组织,举办了“光州”牌信阳红茶评鉴会。中国茶业科学文化研究会副会长、吴觉农茶学思想研究会副会长、上海世博会十大茶业委员会副主任、高级工程师、茶文化研究员于观亭等8位著名茶叶专家齐聚光州古城潢川,对“光州”牌信阳红茶进行评鉴。

作为中华黄姓故里、千年花木之多的潢川,为古光州府所在地,茶叶种植历史悠久,茶叶品质超群,茶文化底蕴深厚,唐代茶圣陆羽在《茶经》中就有“淮南茶、光州上”之说。目前,潢川茶叶生产基地面积已发展到8万余亩,年茶叶总产值超亿元。“光州”牌茶叶畅销全国20多个大中城市,并远销法国巴黎、美国纽约等欧美市场,被授予“河南省十大茶叶品牌”、“河南省著名商标”、“中原畅销品牌”、“中国中部崛起最具发展潜力的品牌”等称号。

在建设中原经济区的进程中,按照信阳市委、市政府大力开发红茶的统一部署,潢川县进一步调整优化茶产业结构,拉长茶产业链条,促进农业增效、农民增收。

8位中国著名茶叶专家经过认真仔细品尝、鉴定,一致认为:“光州”牌信阳红茶外形紧结,色泽乌润显毫;香气鲜爽回甘;汤色红亮,滋味甜醇浓爽,品质上乘。同时还中肯地建议对红茶工艺进一步研究,更好地提高产品醇爽度,以达到“浓鲜醇”的红茶最高标准。

据悉,潢川县通过大力发展红茶,已带动本县及周边2万余名茶农进行夏秋茶生产,红茶年生产加工可达15万公斤,年茶叶总产值达2亿元以上。

据了解,潢川县通过大力发展红茶,已带动本县及周边2万余名茶农进行夏秋茶生产,红茶年生产加工可达15万公斤,年茶叶总产值达2亿元以上。

据了解,潢川县通过大力发展红茶,已带动本县及周边2万余名茶农进行夏秋茶生产,红茶年生产加工可达15万公斤,年茶叶总产值达2亿元以上。

据了解,潢川县通过大力发展红茶,已带动本县及周边2万余名茶农进行夏秋茶生产,红茶年生产加工可达15万公斤,年茶叶总产值达2亿元以上。

据了解,潢川县通过大力发展红茶,已带动本县及周边2万余名茶农进行夏秋茶生产,红茶年生产加工可达15万公斤,年茶叶总产值达2亿元以上。

信阳市上天堂度假区中国珍珠岩管理协会提示:今天距世界(信阳)珍珠岩产业发展大会还有12天 电话:0376-3886023 传真:0376-3887400



信阳的笑脸 经过近年的着力治理,溯河两岸已成为信阳一道亮丽的城市名片,成为市民休闲的好去处,外地人游览信阳的新景点。入秋以来,沿河大道两边的花卉竞相绽放,花团锦簇,把国庆佳节的信阳装扮得多姿多彩,喜气洋洋。盛开的鲜花一如信阳向外界展示的热情、真诚的笑脸。图为市委党校门前环溯河大道之美景。本报记者 刘正国 摄

# 新县 预防“节日病”见成效

本报讯(黄坤)国庆期间,新县采取有效措施,抓好教育、报告、查处三个环节,给全县党员干部敲响预防“节日病”警钟,有效预防了“节日病”和奢侈浪费等不正之风的出现。 敲响“教育钟”。国庆节前,该县专门就做好国庆期间党风廉政建设工作进行部署,重申有关纪律规定。在县有线电视台播放加强领导干部廉洁自律和治理“节日病”规定;利用政务网平台,给副科级以上领导干部发送预警短信等,向党员领导干部送上节日“廉政点心中”,提醒党员干部廉洁过节。

敲响“报告钟”。该县要求,严格执行节假日值班和请销假制度,实行主要领导带班制度,“一把手”外出须向县委、县政府主要领导报告审批后方可外出;国庆期间,各单位执行公务的车辆必须到县廉办办申请备案,其余公务用车一律在单位院内封存。 敲响“查处钟”。该县成立了联合检查组,对重点对象、重点部位进行明察暗访;公布监督举报电话,随时受理投诉举报,及时刹住歪风邪气、苗头性问题,对有禁不止、顶风违纪的人和事,按有关规定从严处理,对典型案件予以公开曝光,并按党风廉政建设责任追究有关规定,追究有关单位和领导的责任。国庆期间,共检查旅游景点12处次,宾馆旅社34家,车辆546台次,发现违纪问题2起,处理责任人员3人。

# “我想在家乡建个农民新村”

——访固始籍在京创业成功人士吴光才

□本报记者 卢许生

早就听说在京创业有成、事业红火的吴光才打算在家乡固始县投资兴建农民新村。最近记者到北京采访了吴光才。

吴光才是固始县李店乡人,中等身材,衣着朴素,面容淳朴、憨厚,从外表很难看出他是京城同行业中颇有名气的安优捷(北京)建筑安装工程有限公司总经理。

在吴光才的办公室,记者请他谈谈在京创业中艰难曲折、辛酸苦辣的故事时,这位年轻的老总淡然一笑:“没啥故事。总的来说,我在北京这20多年干得还是比较顺利的。”

当年到北京只是想找工作,有碗饭吃

“我是1989年到北京的。”吴光才说那年初他17岁,受不了家里的穷日子,高中没毕业,就同哥哥一起来到北



京。他说,当年到北京只是想找工作,有碗饭吃。

不久,通过老乡的介绍他进了是一家香港老板办的大恒公司,干的是中央空调安装的活儿。他从小做起,搬东西、拧螺丝,给师傅打下手。活儿不算重,收入也不少,一个月可拿到360元。当时有很多农民工

在北京打工,一个月拿不到200元。

吴光才对这份工作十分珍惜,干活儿从不耍滑偷懒,师傅们都夸他勤快、机灵。他还留心学看图纸,不懂就问,有空儿就在地上用粉笔画、尺子量。凭着他的聪明和勤奋,他很快就掌握了中央空调的全套安装技术。

老板对这个能干的农家小伙子也很器重,不久就提拔他当了工长。“小吴,好好干,以后每天再给你加三元钱。”老板拍着他的肩膀鼓励他。

日月如梭。转眼间吴光才已在北京打工八年。当时,北京市正在进行大规模的旧城改造,一座座新楼房拔地而起。随着中央空调的需求量不断增加,一份份中央空调安装工程订单也到了大恒公司。员工们常常要加班加点地干活儿。

干活儿多,老板发奖金也多。不少员工为收入增加而高兴的时候,吴光才反而不想干下去了。因为

他从加班加点换来的奖金中看到了中央空调安装诱人的大市场。“吴光才,你不能光有才华啊!”他在心里叫着自己的名字,决定自己拉队伍,包工程,当老板,创大业。

此时的吴光才早不是刚进京时啥也不懂的毛头小伙子了。八年的打工历练使他成熟了。更重要的是他身边有一帮朋友和老乡,他们是他的创业大业的资本。至今他谈起创业以来最大的感受就是:“干大事离不开朋友的支持和帮助。”

提起吴光才的名字,一些著名的外企、像微软、惠普、摩托罗拉都知道

1997年,吴光才通过朋友的介绍接到了第一个工程——北京中粮广场写字楼中央空调安装工程。吴光才决心打好这第一仗。他精心谋划、精心施工,严把工程质量关,不敢有丝毫马虎。工程竣工结账后,他没想到竟赚到了50万元的第一桶金。

(下转第二版)

吴光才通过朋友的介绍接到了第一个工程——北京中粮广场写字楼中央空调安装工程。吴光才决心打好这第一仗。他精心谋划、精心施工,严把工程质量关,不敢有丝毫马虎。工程竣工结账后,他没想到竟赚到了50万元的第一桶金。

(下转第二版)

中国创业之城(信阳) 创业者之歌