

“鲁花食用油价格指数”上线和我们密切相关

■ 本报记者 何沙洲

对于7月底正式运行上线的“鲁花食用油价格指数”,山东省物价局局长、党组书记陈充对其定位是:“鲁花食用油价格指数既不是烟台的,也不是山东的,它面向和引领的是国内乃至国际食用油市场,是全中国的食用油价格指数。”

是的,“鲁花食用油价格指数”是我国食用油行业的第一个价格指数,该指数上线有利于解决食用油市场价格信息不对称问题,指导农民及时根据市场变化调整花生种植面积,同时为政府决策提供有效数据支持,推进食用油产业健康稳定发展。

按陈充的话说,价格是市场经济的核心和灵魂,价格指数作为反映重要商品和服务价格变化的“晴雨表”和“信号灯”,能够引导经营者及时调整生产经营决策,从而促进资源优化配置。

据了解,鲁花食用油价格指数正式运行之后,将组织专家根据价格指数走势,以权威专家和行业指导的视角,定期对指数进行预



●“鲁花食用油价格指数”启动

警分析,发布关于指数走势、市场形势和价格趋势的分析解读文章,实现对产业链“产供销”各个环节价格影响因素的解读、分析和预测,从而引导生产、流通和消费回归理性,稳定市场,防止价格大起大落。

显然,这是一个与我们每个人密切相关的价格指数:对消费者,有利于解决食用油市

场价格信息不对称问题。通过建立价格指数平台,可以及时向消费者发布权威、全面的价格信息,能够正确引导社会预期,促进供需平衡。对农民,指导农民及时根据市场变化,调整花生种植面积,提高花生种植质量,增加农民收入,保护农民种植花生积极性。对企业,有利于企业及时根据市场变化调整生产结

上海川王推出伍田调味品

■ 沙沙

近几个月,上海川王实业有限公司旗下专营销售店的工作人员发现,时常有顾客走进店后直接到伍田系列调味品陈列处,拿上两三瓶。喜欢周末带亲友自驾游的张先生说,他选用调味品对伍田牦牛肉酱系列产品情有独钟,不仅是它滋味鲜美,还有产品不含任何防腐劑。

上海川王实业有限公司是一家专业销售川味调料、广东调料、西餐调料、日韩料理、酒店用品、厨房设备、食品机械、陶瓷餐具、家用电器、大堂用品等中国著名产品的大型贸易公司,是80多个中国著名产品的一级代理商。上海川王公司董事长张万祥先生是四川成都人,对鲜香过瘾的川味调料也是情有独钟,对川味调料的生产和经营也是非常专业。上海川王选择代理经销伍田系列调味品,就是张万祥先生亲自或委派公司相关负责人到成都伍田食品公司多次实地考察,看到伍田

严格按照标准一流、生产一流、产品一流的要求,全面引进了德国、瑞士、丹麦以及日本世界一流的肉类加工生产流水线,生产车间全部实施自动工艺参数、控制系统,严格的生产加工流程使伍田成为行业的翘楚。上海川王选择伍田调味品,就是看好伍田按照“标准一流、生产一流、产品一流”不断地将产品和服务的价值进行增值,在将企业与客户共同利益最大化。

饮食的关键在于味道,而味道的好坏与调味品的选择密不可分。伍田公司依托雄厚的牦牛肉开发能力,结合西式肉类生产工艺和先进的加工设备,伍田食品已经形成以牦牛肉制品为主的休闲、熟食、调味、罐头和生鲜系列200多个品种的产品结构,产品因门类齐全,色、香、味、形俱佳等特点赢得广大经销商和消费者的高度赞誉。以其中已经畅销市场多年的伍田牦牛肉酱系列产品为例,该产品选用海拔3000米以上的高原半野生牦牛肉为原料,秉承传统古法川菜制作技法,真



●上海川王超市展示的伍田系列调味品

材实料,肉粒明显、风味独特,辅以精选正宗新津二荆条,由特级川菜大师精心主理,产品色泽红亮,川味地道,可佐餐、拌面、用作蘸酱,亦可配合常见的菜肴如肉类、蔬菜等用炒、煮、炖的手法,烹饪出极富特色又绝对清香美味的佳肴。是居家、旅行的便携川菜馆,

同时也是酒店、餐饮行业制作川菜的绝佳配料。

上海川王负责人表示,选择伍田调味品,就是看好伍田按照“标准一流、生产一流、产品一流”不断地将产品和服务的价值进行增值,将企业与客户共同利益最大化。

杜诚斌:从司机到董事长 一直在创业路上

■ 石莉芳 杨尚智

曾经,他的人生梦想只是当个拖拉机手,让一家人吃上“一口饱饭”。而如今,他统领着国内最大的方便米饭生产企业,人生梦想变为让天下人吃上川菜风味的“一碗好饭”……曾经,他憧憬着能攒够2万块钱,就不做事了,回家吃利息。而如今,他掌舵的得益绿色年产值数亿元,却仍创业不止,且“不按常理出牌”,让19岁的儿子弃读大学出任集团总经理,用另类方式培养起了创二代……

他,就是四川得益绿色食品集团董事长杜诚斌。常年留着山羊胡子,从一名司机成功“逆袭”为知名食品企业的董事长,这背后有着怎样的故事?作为一名“草根”创业者,杜诚斌如何看待“大众创业、万众创新”,又想对年轻的创业者们说些什么呢?一句“做食品就是做良心”,是如何从一句企业口号变成街头巷尾的流行语的?

创业:打工22年 一名驾驶员“逆袭”当总经理

敢闯,是川商的一大特质。从乡村的拖拉机手到今天的得益绿色董事长,杜诚斌的创业历程中,离不开“敢闯”二字。“当初,在我们老家创业是比较艰苦的。离开家乡前,我说过一句话:如果我能存够2万块钱,我就不做事了,回家吃利息。”杜诚斌说,那一年他25岁,正如现在热血澎湃的年轻创业者们。

谈到当前“大众创业万众创新”的新浪潮,杜诚斌先分享了自己的创业轨迹。

1962年,杜诚斌出生于四川仁寿的杜家村,一个距离仁寿县城10公里的山村。因为家境贫困,14岁他便辍学在家务农。

作为农民的杜诚斌,理想很简单,就是挣2万块钱。可是在那个年代,如何挣到2万块钱呢?经过思考,他调整人生规划,萌发了第一个梦想——当一个拖拉机手。当时能开上拖拉机比今天开一辆法拉利还拉风。于是,杜诚斌去城里买了有关拖拉机的书,又跑到修拖拉机的师傅那里去偷师学艺,终于成为了拖拉机手。然后他考取驾照,当上了县畜牧局饲料厂的司机。

谁也没想到,两年后,杜诚斌竟然抛弃人们眼中的司机“铁饭碗”,辞职不干了。

“我去了成都的青石桥,参加育新良种场(希望集团前身)的招聘。”杜诚斌说,他也无法解释为什么辞职去应聘希望集团,或许当



●杜诚斌(中)杜威莹(左)父子俩都是学习创新型企业管理

时只是一种直觉,年轻躁动的心不甘于平淡。就这样,1987年他入职希望集团,并给刘氏四兄弟当驾驶员。

1995年,杜诚斌迎来了关键的人生“逆袭”。当时希望食品换了几任总经理都没有起色,发展陷入困境,希望集团总经理陈育新(刘永美)力荐让杜诚斌接手试试。“当时很多人反对——一个司机,初中毕业,他当总经理,太冒险了!”但陈育新却认为“杜诚斌胆大心细、脑袋又灵,做事实在,做企业就需要这样的人”。

临危受命的杜诚斌牢记陈育新的叮嘱:诚实做人、精明做事,并带领团队把美好火腿肠打造成西部食品行业的中国名牌。直到2008年辞职,杜诚斌在希望集团从驾驶员到总经理,总计干了22年零8个月。

7年创业: 一直恪守“实在”的性格标签

“你是如何实现从驾驶员到总经理的‘逆袭’呢?”

面对提问,杜诚斌一笑,给出了两个字:实干。

当驾驶员的时候,他证明自己是一个优秀司机的同时,还潜移默化地学习老板们在车上谈论的“生意经”,甚至每个月给老板写各种建议。从这些建议中,陈育新发现了杜诚斌的用心和才智,并夸他是实实在在地在为企业思考……

“如果是开车的话,我要感谢我的教练;如果是经营企业的话,我要感谢希望集团刘氏四兄弟对我的教诲、关心和帮助。正是有了在希望集团22年多的学习和历练,才能成就今天的杜诚斌和得益绿色。”杜诚斌说,他在希望集团干了22年零8个月,学到最多的就是实干。

2008年至今,他开始了得益绿色7年的自主创业,作风同样是“实干”。他还在质量把控上定下一项铁律:每天早晨,公司的高管和部门管理干部,每人必须品尝当天生产的产品,并就其色香味写出意见。杜诚斌说,“一个食品企业,做的产品自己都不吃,那怎么能让消费者放心呢?”

现在,坊间和食品行业内广为流传的“做食品就是做良心”这句话,就是杜诚斌第一个喊出来的。在中国国际肉类大会上,他曾经拿着一个自己企业生产的火腿肠当众说:“这根火腿肠里面除了肉和配料,我还添加了一样东西,那就是我们的良心。”起初,也有人建议是否就“做食品就是做良心”申请原创保护,但杜诚斌大手一挥说,不申请,知道这句话的人越多越好,最好每个企业都能把这句话作为自己的质量理念。

谈到当前炙手可热的“互联网+”,杜诚斌认为,不管怎么“+”,都不能离开实体,都要秉持实干精神,“互联网与实体是互有优势、相辅相成的,最好的互联网+,其实就是互联网+实体。”

创新:绝不复制 打开全球市场靠的就是创新

“对很多创业者来说,创新的成本很高、风险很大,于是往往选择去复制模仿。但创新是创业者身上最宝贵的财富,我愿意去当这个行业的拓荒者和先行者。”

“很多人叫我董事长,其实叫我创业者更好。”杜诚斌说,从司机到职业经理人,再到自己创业当董事长,他从没有停止过创业创新。此前有人说,“如果你(杜诚斌)能把美好火腿肠做好的话,我就拿手掌煎鱼给你吃。”后来,那个人真的拿手掌端着煎好的鱼给杜诚斌吃。

杜诚斌在得益绿色自主创业后,又有人说,“如果你做同样的产品成功了,那不叫成功!你做其他产品成功了,才叫真的成功。”杜诚斌觉得此话有理,他没走很多人的老路,而是创新性地推出了方便米饭系列产品。

每次创新,都和“用心琢磨”离不开。有一年春节,他和家人去澳大利亚,那里的西餐让他很不习惯,他突然冒出新点子:“方便面已流行了十几年,为什么不做一个方便米饭?走到哪里就带上几盒,随时随地都能吃上自己喜欢的饭菜。”回来后,杜诚斌组织攻关,研发出了方便米饭。

一次聚餐,朋友说用开水冲泡方便米饭时,总掌握不好温度和水量,在户外找热水也比较困难。说者无意听者有心,杜诚斌立即着手新一轮创新,最终在2012年推出了“自热米饭”。

杜诚斌说,“对很多创业者来说,创新的成本很高、风险很大,于是往往选择去复制模仿。但创新是创业者身上最宝贵的财富,我愿意去当这个行业的拓荒者和先行者。”据介绍,今年得益绿色仅出口就将增长50%,产品远销美国、加拿大、澳大利亚、新加坡、俄罗斯以及中亚等市场。此外,由得益参与起草制定的方便米饭行业标准,已上升为国家标准。

用心良苦: 让19岁儿子出任集团总经理

我不是说读书不好,我觉得边学习边实践,既有理论也有实践,带着问题去学习的方法可能要好一些。

杜诚斌,一个总是不按常理出牌的人。对此他自己也承认,甚至强调这实际是另一种形式的创新。

最不按常理出牌的一件事儿,是他让儿子杜威莹弃读大学。2013年6月高考结束后5天,杜威莹就到公司开始暑期实习,一直到

垫江石磨豆花入选《重庆味道地图》

本报讯(通讯员 王林伟)近日,由重庆市规划局、重庆市地理信息中心共同推出的《重庆味道地图》出炉,主要选取各区县最具代表性的1-2种特色饮食,其中,垫江县石磨豆花榜上有名。

垫江县石磨豆花是一种全手工制作、绵而不老、嫩而不滑、洁白如雪、清香悠长的嫩豆花,从起源至今已有上千年的历史,是垫江县家喻户晓的一道常见的家常菜,其配方、制作自有其历史渊源和独特之处。

垫江石磨豆花,其主材是将黄豆用水泡软,并运用特殊的纯手工石磨工艺和水加工而成。

目前,垫江石磨豆花在该县已经成为了一个符号,因其悠久的历史传承、独特的制作工艺,以及难以言喻的美味,在美食圈广为流传、影响深远,并在中国餐饮文化中占有一席之地。据不完全统计,仅在垫江县城就有豆花餐饮店六七十家,加上各乡镇的豆花店,全县大大小小的豆花店已经近200家。

伊力特培养有机窖泥 2000方促原酒质优量产



8月22日,笔者在新疆伊力特实业股份有限公司一分厂窖泥场看到,工人们冒着高温酷暑挥汗如雨地用坎土曼、铁锹翻拌着如山的小土堆。这是伊力特培养有机窖泥重要场景。

生产浓香型酒,窖泥是基础,大曲是动力,工艺是关键。做浓香型优质酒,首先要抓好窖泥质量。窖泥的好坏直接决定着酒质的优劣。“百年老窖”出好酒也就是这个道理。在现场,我们看到工人正顶着35度高温劳动着,黝黑的脸上挂满了汗珠,土堆上铺着厚厚的酒糟和豆粕,旁边大罐里盛满了窖泥培养液,公司副总经理陈双英、总工程师李强及生产设备部部长闫建国、辛华峰等正查看窖泥培养工作,可见窖泥培养工作在酿酒生产重要性。据了解,今年伊力特实业股份有限公司将培养窖泥2000方,将有效提高伊力特白酒质量,促进主体香成分更加浓郁绵长。(李俊配图)