



河南伊赛牛肉股份有限公司董事长买银胖获得 2011 年度感动焦作十大人物特别奖。伊赛宣 摄

本报记者 孙 军 李 涛

“你用年轻作为资本, 艰苦努力, 成就一个创业的神话; 你用坚韧作为本钱, 崇尚实干, 抢占牛肉业发展的制高点。这一切皆为一个梦想: 兴农强民。”这是 2 月 28 日晚 2011 年度感动焦作十大人物颁奖典礼现场, 主持人向一位荣获感动焦作十大人物特别奖的企业家宣读的颁奖词。这位企业家就是河南伊赛牛肉股份有限公司董事长买银胖。

2002 年以来, 在短短的 9 年时间里, 买银胖将一个占地不足 10 亩、员工仅有 8 人的小企业发展成为占地 400 多亩、拥有员工 800 多人的现代化企业, 产品由 10 多个品种扩展到 200 多个, 成为北京奥运会、上海世博会以及广州亚运会牛肉供应商, 并在天津股权交易所成功挂牌交易, 成为中国肉类加工企业的龙头。

买银胖是博爱县城关镇西关村的一名普通农民, 先是从事汽车运输业, 后办起了伊赛肉业公司和伊赛肉牛养殖合作社。企业步入良性发展轨道后, 买银胖先后拿出 100 多万元, 给村里打机井、修公路、照顾老年人、救济贫困户和大学生……随着企业的不断发展壮大, 员工人数从最开始的几人增至现在的 800 多人, 其中农民工占职工总数的 85% 以上。

在建厂初期, 买银胖就把帮助和带动没有经商经验的汉族农民脱贫致富作为自己的责任, 努力探索并竭力解决三农问题。他制定并实施了辐射带动战略, 运用“公司+合作社+基地+农户”的经营模式, 公司与合作社和农户签订饲养肉牛与回收肉牛的合同, 并无偿提供饲料配方和防疫、贷款担保等技术及管理服务, 全力打造黄河滩区最大的肉牛养殖合作社和中国肉牛加工业龙头企业。

目前, 买银胖的公司先后建立了 10 多个肉牛养殖合作分社, 并提供产前、产中、产后生产经营服务, 按照统一供种、统一供料、统一防疫、统一销售、统一管理的经营方式, 辐射带动了博爱县、沁阳市以及洛阳市的 16 个乡镇、140 多个村庄、3500 多农户、20 多万农民从事肉牛饲养行业。其中, 汉民占肉牛饲养人员的 80%, 每年直接使农民增收 350 多万元。

在未来 3~5 年内, 买银胖计划在围绕三农、服务三农上再大做文章, 投资兴建年产 50 万吨熟食制品的国内最大的加工生产线, 并以华中市场为据点, 辐射长三角、珠三角和环渤海湾地区市场, 尽快让伊赛产品走向全国, 努力开创中国清真牛肉第一品牌。

农民致富领头人

——记河南伊赛牛肉股份有限公司董事长买银胖

项目带动 培育支柱 优化环境 武陟县全面加快工业强县步伐

本报讯 (记者许伟涛 通讯员周武申、秦林林) 从江河纸业 20 万吨高档文化用纸项目建设工地到利人彩印包装施工现场, 从天创风电产业园建设工地到焦作制动器施工现场……日前, 记者走访了武陟县部分新兴企业, 深深感受到武陟大地正涌动着新一轮的工业发展热潮。

加大招商引资项目建设力度, 是该县全面加快工业强县步伐的切入点。去年, 该县成功引进了投资 13 亿元的山煤集团煤炭物流产业园、投资 10 亿元的辅仁药业产业园等一批超 10 亿元项目, 结束了该县没有投资超 10 亿元项目的历史。2011 年, 该县规模以上工业增加值预计完成 127 亿元, 同比增

长 21.6%, 销售收入超亿元企业达到 77 家; 产业集聚区新上工业项目 25 个, 实现销售收入 208 亿元。为推动重大项目建设, 该县建立了“周一碰头、周一简报、半月一通报、一月一例会、两月一观摩、一季一考核、一年一奖惩”的“七个一”项目推进机制, 特别是对 10 亿元以上重大项目, 成立由主要领导牵头的项目推进指挥部, 全程解决项目建设中的各类问题。2011 年, 该县开工 500 万元以上项目 215 个, 完成投资 89 亿元, 其中超亿元项目 50 个、超 10 亿元项目 6 个, 开工建设项目数量全市第一。一大批投资规模大、产业关联度高、经济效益好的“大个头”项目为武陟工业经济发展“强筋壮骨”。

培育壮大支柱产业, 做大做强骨干企业, 是全面加快工业强县步伐的重点。随着江河纸业、瑞丰纸业、斯美特食品、天津药业等一批优秀骨干企业的不断发展, 该县初步形成了造纸、食品加工、生物医药化工、装备制造四大支柱产业。该县在加快推进华丰纸业 34 万吨包装用纸、江河公司 20 万吨高档文化纸、辅仁医药产业园等项目建设的同时, 在每个产业中选取 3~5 家龙头企业和高成长型企业, 集中要素资源, 进行重点帮扶, 努力培育一批行业领军企业。依据国家产业政策, 该县有针对性地编制一批重点项目, 对上积极争取支持, 对效益好的“大个头”项目为武陟工业经济发展“强筋壮骨”。

超硬材料产业园、瑞福莱反光材料、鑫凯锂电池扩建项目等一批具备较高技术含量和产品附加值的项目开工建设, 以新材料、新能源、电子信息为代表的新兴产业在该县也呈现出了蓬勃发展的好势头, 迅速成为县域经济新的增长点。2011 年, 该县四大支柱产业完成增加值 110 亿元, 占规模以上工业企业的 86.5%; 30 家重点企业实现销售收入 240 亿元, 占规模以上工业的 51.2%。

创优发展环境, 以硬手腕打造投资软环境, 是加快工业强县步伐的又一重要举措。该县在大力发展县域经济的同时, 以美化城区外广泛招商引资。目前, 随着天创公司太阳能电池封装项目、富莱格

生态治理, 强力推进以一个公园、三个人道口、五个游园、七条主干道建设为内容的“1357 工程”, 成功创建国家卫生县城、省级园林县城, 倾力打造环境品牌, 进一步提升了县城的承载功能和整体对外形象。该县以建设服务型政府为主线, 组建了外来投资服务办公室和行政效能投诉中心, 开通了举报电话, 建立了客商和群众投诉快捷、快传、快批、快办的“绿色通道”。同时, 该县在职能部门中广泛开展行风评议, 推行重大事项联合办理和“一揽子”服务制度, 实施了县级领导分包企业和部门联系企业制度等, 全方位提升服务水平, 为工业经济创造了良好的发展环境。



3 月 4 日, 河南双屿新材料科技有限公司员工在检修滚塑电解槽生产设备。双屿新材料科技有限公司是一家集研发、生产、销售于一体的大型滚塑防腐设备专业化企业, 生产的超高分子复合防腐材料广泛应用于交通、航空、冶金、汽车制造、化工、医药、食品等领域, 被省科技厅评为全省高科技成长型企业。

本报记者 杨 帆 摄

我市出口陶瓷企业或受欧盟反倾销影响 专家提醒积极做好相关应对准备工作

本报讯 (记者丰舒淮 通讯员翟红霞) 记者从焦作出入境检验检疫局获悉, 2 月 16 日欧委会发布公告, 宣布对中国输欧的陶瓷餐具及厨房用具进行反倾销调查。此前, 由于欧盟对我国出口陶瓷砖实施反倾销, 对相关企业的惩罚性关税, 且有效期长达 5 年, 导致我国对欧盟市场出口大幅下滑。据中国陶瓷工业协会统计, 此次可能被发起反倾销的日用陶瓷对海外市场依赖较大, 约占我国出口总量的 11%, 2000 多家企业会因此受到波及。

日用陶瓷一直是我市的重点出口轻工产品, 且我市出口陶瓷企业均为外贸依存性企业, 目前焦作 3 家出口陶瓷企业所生产的产品海关编码为 69111010 和 69120010, 应属调查范围之内。据统计, 2011 年我市共出口日用陶瓷 497 批, 货值为

1339.47 万美元, 其中出口欧盟的日用陶瓷 59 批, 货值 108.01 万美元, 批数和货值分别占出口陶瓷总数的 11.87% 和 8.06%。如果此次欧盟对我国出口日用陶瓷实施反倾销成立, 必将对我市陶瓷生产行业产生较大的影响。

为此, 焦作出入境检验检疫局提醒各出口陶瓷企业积极应对: 一是要高度关注此次欧盟对中国输欧陶瓷餐具及厨房用具反倾销调查事件的发展, 特别要注意加强与检验检疫部门及检验检疫协会的沟通, 以便及时了解最新动态; 二是要持续关注本企业已与欧盟已签订和将签订的合同的运行情况, 做好与客户沟通工作, 尽可能保障货物的顺利生产、发运、结算, 避免损失; 三是根据自身情况, 适时调整生产, 尽可能开发欧盟以外的市场, 甚至是国内市场, 使企业经营处于不败之地。



市商业银行鼎力支持小微企业发展

建行焦作分行 连年获评政风行风建设先进单位

本报讯 (通讯员李学进) 日前, 在市政府组织召开的全市政风行风建设总结表彰会议上, 建行焦作分行被授予 2010~2011 年度焦作市政风行风建设先进单位称号, 这是继 2009 年后该分行连续第三次获此殊荣。

近年来, 在大力推进业务经营的过程中, 该分行牢固树立“以市场为导向, 以客户为中心”的经营理念, 从履行企业公民职责、服务当地经济民生等方面入手, 加强民主评议行风工作, 组织开展“走近客户、走进基层、走近员工”活动, 通过开展“客户接待日”、“神秘客

户暗访”等活动, 积极主动地征询社会各界的意见、建议, 不断完善和优化服务流程, 强化客户感知与认同度。该分行领导还多次走进电台直播间, 参加行风在线访谈等节目, 认真解答听众提出的各种热点问题, 多举措、全方位营造和谐有序的业务发展环境, 营业网点的客户服务工作在金融系统评比中一直名列前茅, 政风行风建设工作受到焦作当地社会民众的认可。在此次表彰总结会议上, 该分行同时被市纠风办、市广播电视电影局联合授予 2011 年度行风效能热线优秀上线单位称号。

邮储银行解放西路支行 获 2011 年度省级文明基层站所称号

本报讯 (记者孙阎河) “合规建设提升年”活动开展以来, 邮储银行解放西路支行牢牢树立“业务发展, 管理先行”的经营理念, 不断强化员工管理, 提升员工素质, 树立对外形象。日前, 该支行被评为 2011 年度省级文明基层站所。

为了适应网点转型的需要, 位于市区商业中心的该支行建立完善了财务管理、内部业务管理、工

作流程管理等多项制度, 积极化解运行风险, 提升服务档次, 并配备了理财经理、零售经理、中小企业客户经理, 为客户提供“一站式”服务。同时, 该支行充分发挥服务个体工商户与中小企业客户的优势, 积极支持地方经济发展。2011 年, 该支行为个体工商户贷款 442 笔、金额 5600 万元, 为辖区中小企业贷款 1000 余万元。

中站区农信联社 获农信系统行风建设综合评议第一名

本报讯 (通讯员卢祥杰) 从 2 月 22 日召开的全市农信系统行风建设总结表彰会议上获悉, 中站区农信联社获 2011 年农信系统行风建设综合评议第一名。

近年来, 该联社内抓管理外树形象, 用环境吸引客户, 从打造精品网点开始, 投资装修、改造、达标、升级网点设施, 树立外部形象; 用情感动客户, 制定并实行《员工文明服务行为规范》, 实行微笑服务、手递手服务、电话预约提醒服务。该联社还积极开展创先争优优

动和领导点评活动, 填写《基层党组织(党员)开展创先争优活动领导点评表》, 对全辖党员进行民主评议, 要求党员公开承诺, 营造奋勇争先的良好氛围; 充分利用全省农信社“合规执行年”活动的东风, 与纪检监察“队伍建设年”活动、案件风险防控培训、治理商业贿赂等工作紧密结合起来, 组织全体员工逐级签订岗位合规责任与承诺书, 设计和制定了岗位廉洁合规卡, 时刻警醒员工不越“底线”, 不闯“红线”, 遵章守纪, 廉洁从业。

本报讯 (通讯员李忠平) 近年来, 市商业银行坚持“立足地方、服务中小企业”的经营理念, 重点发展自有资产较大、产品市场较好、现金流量充裕、暂时资金紧张的小客户, 贷款投放重点向小微企业和微小企业倾斜, 侧重于发展 500 万元以下的小企业贷款和 50 万元以下的个人贷款, 鼎力支持我市小微企业健康发展。去年, 该行累计发放小微企业贷款 33.74 亿元, 占贷款总额的 45%; 支持小微企业 795 户, 占全行贷款户数的 46.9%。

新区李万街道荣兴电村的王天才是一位香菇种植户, 2011 年 8 月底, 香菇市场销售量, 他便想扩大香菇种植, 但苦于缺少流动资金。他听说市商业银行有针对个体工商户和农户的微小贷款, 就抱着

试一试的心态向该行申请 3 万元农户贷款。该行信贷员上门进行了实地调查, 王天才的种植大棚占地 6 分, 具备扩大香菇种植条件, 而且当时正是香菇上市的关键时刻, 香菇销售价格也一路上涨, 收益前景相当可观。于是, 该行简化审批程序, 提高工作效率, 及时向其发放 3 万元贷款, 帮其渡过了难关, 解了燃眉之急。



▲近日, 中行焦作分行积极引导青年员工重读《雷锋日记》, 弘扬雷锋全心全意为人民服务精神, 带领广大青年团员走进社区向居民宣传理财知识, 为居民义务提供便民服务。王凤岐 石为人 摄

▲近日, 农行焦作站前路支行开展了“e 春 e 精彩”电子银行进校园活动, 大力宣传推广农行网上银行、手机银行等金融产品, 并进行现场演示、操作体验, 短短 4 天时间, 新增个人网上银行 238 户、电话银行 212 户、手机银行 237 户、消息服务 238 户。

卢红波 李 朋 摄

修武农村商业银行 “三个建设”提升党建工作水平

本报讯 (通讯员张敬中) 去年以来, 修武农村商业银行党委把党的建设作为一切工作的基础来抓, 从领导班子建设、党支部建设和党员干部队伍建设三个关键点着手, 充分发挥“三个作用”, 收到了“党建工作上台阶、党支部活动有特色、党员队伍增活力”的良好效果。

一是加强领导班子建设, 充分发挥核心作用。该行坚持定期学习制度, 做到理论联系实际, 切实提高自身政治素质和业务素质; 坚持定期组织召开民主生活会, 深刻开展批评和自我批评, 切实改进工作方式和方法; 领导班子成员带头包大户, 充分发挥党员干部不怕苦、不怕累的敬业精神, 与员工一起深入农户进企业, 为业

务经营的顺利开展奠定了坚实基础。

二是加强机关党支部建设, 充分发挥战斗堡垒作用。该行建立了党组织监督责任制, 实行关键点到人、任务到人, 使党建工作实现经常化、制度化、规范化, 同时把党建工作纳入日常经营管理工作中考核, 建立健全考评考核机制, 并将党建工作作为中层干部任用和提拔的主要参考依据。

三是加强党员干部队伍建设, 充分发挥先锋模范作用。该行在全辖范围内开展“亮身份、亮职责、守承诺”活动, 全体党员干部佩戴党徽, 自觉接受群众监督; 党组成员以身作则、率先垂范, 带领全体党员分批、分片、分类对全辖各企业进行走访营销。

工行环城东路支行 优化服务提效能

本报讯 (通讯员湛冬梅) 近年来, 工行环城东路支行采取多项举措, 进一步创新服务方法, 有效促进了服务水平的持续提升。

该支行开展服务体验活动, 不定期组织全员进行网点服务实践模拟演练, 通过设置不同场景, 设定特别业务, 让每位员工都亲身去体验一次做大堂经理、做柜员、做客户的角色, 通过角色反串, 使全员了解到不同岗位的特点与重要性, 同时还使大家深刻体会并充分理解不同角色的业务特性与服务难点, 并着力做到团结协作、

互谅互解、全力服务客户, 不断提升服务质量和客户满意度; 开展“比、学、赶、帮、超”活动, 聘请工行焦作分行专业人员对全员进行结算与现金管理重点产品业务培训, 还利用班后时间让员工学习并了解省行《营业网点服务质量监测标准》, 有效提升工作效率和服务品质。该支行还着力构建领导为客户、中后台为前台、全行为客户的服务格局, 在规范化、标准化服务上精益求精, 同时加大营销督导和考核力度, 不断提高服务技能和服务效率。