

三十年成就
三十年辉煌

“周口最受尊敬企业家”候选人形象展示 (扶沟篇)



个人名片

毕葆山，河南省纺织协会副会长、河南省纺织企业家协会副会长、河南省纤维检验协会副会长、周口市工商联副主席、扶沟县工商联主席、河南中方实业（集团）有限公司董事长。

在昨与今的回首与眺望中，呈现在他眼前的是一片灿烂辉煌的光明前景。探索、进取、规范、自律的发展征程；团结、服务、效益、创新的开拓精神，已成为他人生路上难忘的回忆。

——采访手记

棉花产业是扶沟的传统优势产业，有着悠久的历史 and 雄厚的基础。近几年来，由于受国内外市场等诸多因素影响和制约，棉花产业呈下滑态势，农村经济发展受到严重影响。河南中方集团通过延伸产业链，不仅对棉花资源进行“吃干榨净”，而且走出了一条独具特色的绿色循环之路，提高了市场竞争力，为发展当地经济，促进新农村建设做出了积极贡献。中方集团的发展模式和骄人业绩引起了领导的关注，董事长毕葆山受到时任全国人大副委员长许嘉璐的亲切接见，河南省委书记徐光春、副省长史济春、张大卫、原省长李成玉先后到中方集团视察，表示对集团迅速崛起的肯定。金秋十月，一个收获的季节，记者慕名采访了河南中方集团董事长毕葆山。

诚信商德活水源

“以诚信赢得客户，以客户构建市场，以市场铸就辉煌”，中方集团掌门人毕葆山的话掷地有声。军人出身、两年警校、三年党校、三年首都经贸大学硕士学历的集团董事长毕葆山，身上透着敦厚儒雅的气质和精明强干的作风。从事棉业工作以来，他所坚守的“以人为本，诚信经营”的信念，在河南中方集团牢牢扎根并一丝不苟地得到践行。透视中方集团的发展轨迹，不难发现，毕葆山的经营理念，是推动集团跨越发展的动力源泉；毕葆山的睿智决策，成为打造集团蓬勃发展的利器。“以诚待人，讲信重诺。”是每个中方人在经营工作中谨遵照办的原则。他们在棉花采购中，坚决杜绝

甘洒雨露沃“中方”

——访河南中方集团董事长毕葆山

本报记者 岳建辉 通讯员 王凌燕 刘国真 王军

“三丝”，确保原棉质量。几年来，中方集团经营的上百万吨棉花从未发生过任何质量索赔事件，赢得用户的好评。在利用期货套期保值业务中，中方集团先后与国内众多涉棉企业建立了长期稳固的关系，有效规避了市场风险，获得了较大的市场份额。

在银企合作的过程中，中方集团一直遵循“诚实守信”的经营发展之道，致力于与银行建立一种新型的“互信、互利、共赢、共荣”的战略合作伙伴关系。他们采用“守信用、常沟通、强管理”的方式，以先进的管理机制、雄厚的实力、诚实守信的理念塑造了优良信誉，博得了银行的大力支持。企业先后获得银行“AAA”级信誉客户、国家农业发展银行“黄金客户”、河南省“重合同、守信誉企业”等荣誉。

“做中方百年基业，立凌云报国壮志，还社会丰厚关爱”。“兴旺企业、富裕员工、造福社会、回馈乡邻”。这是毕葆山经常挂在嘴边的一句话。作为周口市二届人大代表的他常说，企业不仅仅要追求经济效益，还要承担社会责任；社会给了我们企业发展的机会，致富不能忘本，企业要尽最大能力去回报社会。近些年来，他先后慷慨解囊，解决了家乡全村互联网电子报警器的安装费用，在家乡大李庄乡3个行政村建立1.5万亩优质棉种植基地，为村民免费提供优质棉种，并请棉花专家传授病虫害防治技术……

以人为本促和谐

把思想工作同搞好企业文化结合起来，增强企业的凝聚力和向心力，是中方集团长期以来工作的重点。在“尊重、关爱、信任、支持”八字方针的指导下，中方集团的人文建设着重体现在企业文化的提升、和谐企业的构建上。

企业文化的提升。首先是将“同心、同德、同努力、同荣辱，以中方事业为己任；求实、求精、求创新、求发展，与中方事业共辉煌”的企业精神，贯穿于企业生产经营的全过程，在企业内部形成了具有中方特色的企业文化氛围；其次是切实抓具体，抓深入，抓落实，沉淀和提炼了“八个坚持，八个反对”（坚持解放思想，反对因循守旧；坚持艰苦奋斗，反对奢侈浪费；坚持求真务实，反对弄虚作假；坚持实干奉献，反对人浮于事；坚持服从领导，反

对阳奉阴违；坚持团结协作，反对推诿扯皮；坚持廉洁自律，反对损公肥私；坚持大局意识，反对自由主义。），使整个集团的思想观念和作风建设迈上了新台阶。

和谐队伍的构建。第一，建立“干部能上能下、职工能进能出、工资能升能降”的用人机制，按照“学历是基础，资历是因素，能力是源泉，实绩是依据”的人才考核机制，打破了论资排位的窠臼，使有能力，会办事，办好事，办成事的人才脱颖而出；第二，在企业生产经营工作取得较大进步的同时，逐步加大对生活福利的投入，如每月对员工数万元的餐补等，改善了广大员工生活条件和福利待遇；第三，广开言路，成立职工代表大会，坚持发挥工会和职代会的群体作用，在重大经营活动、重大经济开支、重大项目决策上，让工会和职代会代表参加讨论，征求他们的意见和建议；第四，创立企业内刊《盛世中方》报，为广大员工提供展示自我、推介自我、反映心声的平台；第五，通过开展形式多样的文化娱乐活动，丰富职工业余文化生活。

绿色循环闯新路

中方集团自成立之初，就以超前的战略眼光，立足于发展纺织产业中的绿色环保企业，坚持支农惠农，实施可持续发展。中方集团成立的1997年，原主要从事棉花贸易工作；2003年，为能更好的服务“三农”，带动地域经济的快速发展，中方集团转入以棉花为产业链的实业生产。从棉花的良种研发推广、种植、采购、加工、经营做起，到棉纱的生产、纺织品进出口，再到高科技产品生产领域的油脂加工、蛋白加工及生态化工。中方集团循着农业产业化经营的路子，层层深加工，步步高增值，不断地拉伸、完善产业化经营链条，从根本上杜绝了产业附加值的浪费，使产业链中的每个环节充分得到了科学有效的利用，实现了棉纺织行业的产业绿色循环和可持续发展。

棉花的种植。中方集团依托资源优势，大力研发和推广良种，建立棉花生产基地，成立棉花专业合作社，积极开展订单棉花。他们大力推广中国农学院棉花研究所研发的优良中长绒棉品种“中棉所-46”，在实践中受到了种棉农户和用棉企业的一致好评。集团在国家优质棉基地县——扶

沟县建立的棉花种植生产基地，被确立为“国家标准化中长绒棉示范基地”。与此同时，中方集团还根据国家农业合作社有关法律法规，积极成立了棉花专业合作社，大力发展具有地域经济特色和纺织行业优势的“公司+基地+农户”的农业产业化发展路子，发展订单棉花，连续数年与大李庄、崔桥等10多个乡镇近20万户农民签订了棉花种植收购合同，合同履约率达95%以上，每年社会综合效益近4亿元，实现了企业和棉农的互利双赢。2008年，中方集团在示范基地将细绒棉种植扩大到30万亩、中长绒棉5万亩，以期创造更大的经济效益，为社会做出更大的贡献。

棉花的加工。2004年，全国供销合作总社在中方集团召开河南省棉花加工企业设备技改现场会，集团下属的河南中方棉业有限公司成为第一批全国棉花质量检验体制改革试点单位。棉业公司拥有两套“MY171型”大型棉花加工设备和“MDY400”国际标准包型打包机，并配备烘干、加湿成套设备，技术处于国际领先水平。公司充分利用国家“一放、二分、三加强”的有关政策，积极对地域周边棉花资源进行了整合。目前，公司已具备年5万吨棉花加工能力，他们以先进的加工设备、国际领先的技术水平及为“三农”提供的优质服务赢得了广泛的社会赞誉。

棉花的交易和仓储。河南中方棉花交易市场有限公司，是全国棉花交易市场指定的棉花交割仓库和河南省农业发展银行仓单质押和监管的指定单位。公司充分借助和利用全国棉花交易广泛的销售网络和电子撮合、套期保值等销售方式，不断做活做大贸易，积极开展棉花物流、仓储等方面业务，进一步拓宽销售渠道；极大地提高了当地及周边区域棉花经营企业、纺织企业的经营效率，促进了地区纺织工业经济的快速发展。公司目前已具备年10万吨棉花交易量的能力，填补了河南无地产棉交易市场的空白。

棉纱的生产和经营。作为以纺织业为主，以棉纺为核心的集团企业。目前，中方纺业有限公司，现已形成10万纱锭的生产能力。公司在

建设和发展中坚持“高起点、大跨度”的发展战略，以“三无一精”为的发展目标，产品定位于国内、国际纺织品市场的高端。公司生产在以纯棉精梳纱为主的同时，坚持为国内知名服装、面料等厂家做定纺、特纺。即将完工的“纺业二期”，公司将上马紧密纺项目。在经营管理方面，公司确立了以市场为导向，以客户为主导，原料供应围着生产转、生产围着销售转、销售围着市场转、全公司围着效益转的经营管理思路，开创了自身独特的经营格局。

棉花附属产品的深加工。为了更加完善产业链，使棉花产业的生产和加工过程中真正实现“零浪费”和“绿色循环”，中方集团近年来不断加大了科技投入，分别在全国棉花供销总社和有关科研单位合作进行研发，即将上马三个高科技的项目：即年产2万吨国标精炼油的油脂加工项目、棉籽生物蛋白的提取和合成项目、以生物制剂为主的生物化工项目。三个高科技项目的上马，将实现传统产品的科技化和中方集团产业环保生态的绿色循环；同时，也将成为中方集团新的经济增长点，势必成为地域经济和“三农”带来更大的利益。

“近年来，我们分别在全国棉花供销总社企业和有关科研单位合作进行研发，年产3万吨国标精炼油的油脂加工项目、棉籽生物蛋白的提取和合成项目、以生物制剂为主的生物化工项目，三个高科技项目即将上马。”

“最近，我们还利用棉籽等棉花附属品与有关科技机构合作研发出一种有机肥料。这种有机肥料不仅对蔬菜种植具有增产、环保、无污染作用，而且对黄瓜生长能控制一样长短，对番茄能控制一样大小。”

“在未来五年内，中方集团棉花加工能力达到10万吨、棉花经营交易量达到30万吨、棉纺生产达到30万纱锭、无梭织机达到600台、印染生产线10条、服装生产420万套、年加工国标精炼油3万吨，年经营收入达到81.7亿元、税利6.83亿元，出口创汇5800万美元。”毕葆山这样向我们描绘了中方集团的发展前景。



经济型住宅“御寒”能力凸现

锦秀春天销售“寒冬如春”

本报讯 时下，市场不景气，消费者观望，销售困难，是全国楼市存在的清冷景象，我市楼市也受到这种“流感”一定程度的影响。可是坐落在周口市工农路南段的锦秀春天似乎置身于世外桃源，没有受这种“流感”太大影响，销售形势基本与平常一样，能达到预期效果。该楼盘负责人认为，出现这种喜人情

况，主要是自己的楼盘属于经济型住宅小区，并且地段优势明显、小区各种配套设施齐全。坐落于周口市工农路南段的锦秀春天占地21亩，一期工程建有6栋楼，共128套房，户型以中小户型为主，另外建有少量复式楼。目前，主体工程已经竣工，进入了水、电管道安装阶段，基本具备了现房入住条件。这里的住宅不管是

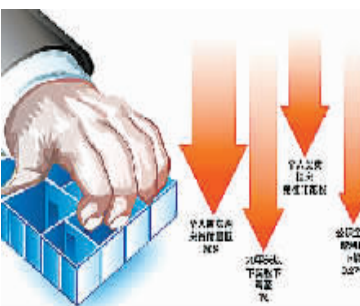
普通多层，还是属于豪华型的复式，在户型的设计上都科学合理，都具备良好的通风、采光效果，小区除有达标的绿化外，还规划有停车位、公共车棚，另外天然气管道进楼入户，小区自备有深水井。锦秀春天销售均价在1700元，是典型的经济型住宅社区。

这里的销售负责人介绍，该楼盘4月份开始销售，6月份起进

入了销售旺季，进一段时间以来，尽管受到了全国楼市大气候的影响，可是不像其他大楼盘那样门前冷落，无人问津，这里天天都有客户来访，每周都有成交量，销售形势还算可以，是按照计划进行的。一位正在小区进行装修的业主说，价位低、地段优越，是他选择锦秀春天的主要原因。

(记者 李国阁)

2009 年 房地产行业仍将“缺血”



本报综合消息 日前，有银行向媒体称，明年的贷款投向将有所调整，铁路、基建、大宗商品等是

重点，房地产业仍将面临较为严峻的融资难题。

据了解，在宏观调控政策的作用下，银行对房地产开发贷款一直在“收口子”。数据显示，2006年上海中资银行向房地产开发贷款增量为427亿元，当年完成房地产开发投资金额为1276亿元，两者比例约为1:3。2007年房地产开发贷款仅增加37亿元，完成房地产开发投资仍达到1308亿元，两者比例降至1:36。今年前3季度，上海房地产开发贷款增量分别为99.6亿元、45.7亿元和-28.8亿元，逐季下滑的趋势

比较明显。

尽管房地产开发贷款增速回落，但9月末上海的银行机构房地产贷款占同口径全部贷款的27.2%，这一比重还是较高的。

据悉，多家银行近期均表示，未来信贷投放将更注重风险与收益的平衡，基础设施建设、中小企业是贷款投放的重点。信托专家李旸指出，近期多个房地产信托产品发行，打消了此前市场上对房产信托会随救市政策出台而遇冷的疑虑。

(卜春艳)

2009 年《周口晚报》征订工作全面启动



聘任小记者启事

为了提高我市广大中小学生的写作水平和社会实践能力，为中小學生提供更多的鍛煉實踐和拓展自我的機會，《周口晚報》決定面向社會聘任小記者。

一、2008 年《周口晚報》小記者辦證的規定：

凡訂閱 2009 年一份全年《周口晚報》（全年訂價 148 元）的中小學生（三年級以上學生），可持訂報發票，2 張 1 寸照片，到周口日報社發行中心辦理小記者證。

二、《周口晚報》小記者享受的權利：

1. 采寫稿件、作文等優秀作品優先在《周口晚報》發表。
2. 凡為《周口晚報》提供新聞線索者，稿件刊發時后附線索提供小記者名字、編號，《周口晚報》每月評選一次優秀小記者，分別在晚報上刊登優秀小記者姓名、照片、輔導老師姓名以及學校名稱。每年進行一次總評，分別頒發榮譽證書和獎品。
- 3.《周口晚報》刊登小記者文章，平均每位小記者每年至少可發表一篇符合發表條件的作品。
- 4.《周口晚報》組織資深編輯、記者和有關專家定期對小記者進行培訓，利用寒暑假舉辦“閱讀與寫作”強化訓練營。
- 5.《周口晚報》定期組織小記者開展社會采風活動，引領小記者接觸社會、深入生活，開展各項實踐活動。
6. 小記者可凭小記者證免費進入經過協商后的周口市區旅遊景點和公園進行采風。

三、《周口晚報》小記者由《周口晚報》發行中心負責編號、檔案管理，屆時將對組織工作先進的學校、老師給予表彰和獎勵。

四、報名電話和地址：

周口日報社發行中心： 地址：周口市七一路中段 91 號 報名熱線：8234300

周口日報社川匯區發行站：

地址：周口市七一中路 91 號報社一樓

報名熱線：8284567 13838648885 站長：艾春雷

注：各县市报名详见周口晚报中缝（各县发行站电话）。