

内蒙古土豆增产 销路难倒种植户

■ 刘 领

内蒙古是我国土豆主产区之一,土豆也是当地农民最主要的收入来源,但是今年进入销售季以来,当地的土豆销售却遭遇滞销,这究竟是什么原因,十一期间,笔者跟随走基层百县行的记者就到内蒙古武川进行了调查。

增产不增收,愁煞种植户

武川县上秃亥乡的东土城村,是当地一处主要的土豆集散地,每到土豆上市的时候,当地农民就会自发地把土豆运到这里进行交易,一般情况下这里的交易点会延续出去三四百米远,但今年由于行情不太好,可以看到道路两边的交易点只有零星的四五家。武川县土豆种植户王来红告诉我们,前两年这个村的从西边到东边全是收土豆的,有个四五十家,今年却只有四五家,我们现在得赶紧卖。王来红的家离这里大概有20多里地,因为知道今天有收购商过来,近60岁的他拖着两车土豆早早就赶了过来。今年王来红家的40多亩地一共收了9万多斤土豆,但直到今天才第一次卖出一部分。王来红告诉笔者,自家的土豆已全部收获了,但是只卖了两车,而没卖的还有7万多斤。收购商把王来红带来的土豆分成两等,品相好,每个都在3.5两以上的可以称为精选,按0.46元一斤收,达不到这个标准的就只能按0.35元一斤来收,这样的价格让王来红既感慨又无奈。他说,往年一般都是0.6元(一斤),去年是1.2元,今年0.46元还是精选,一般的只有0.3元左右,这个价格悬殊太大了。王来红说,自家今年产的土豆成本约一斤0.4元左右,但大多数其实都卖不到0.46元这样的价格,只能卖到0.3元多甚至更低,为了减少亏损,他存起了差不多一半多的土

豆想看看行情,这也是当地不少土豆种植户共同的做法。今年武川县土豆产量约为11亿斤,销出的却是很小一部分。武川县农牧局副局长宁怀宝告诉笔者,到目前为止,销出去的土豆只有几千万斤。

销路难储存更难,一窖难求遇尴尬

价格太低,农民一年就可能白忙活,现在武川县的农民纷纷把自家的土豆存起来,以观望市场,但因为产量大,需要储存的土豆已经远远超过当地的库存能力,这使得当地的菜窖变得一窖难求,就连一个普通的菜窖租金也在一两千元以上,比当地普通民居的租金还高。

当地村民告诉我们,每年9月初是土豆成熟的季节,因为土豆不抗冻,所以农民们从月初就开始挖,到9月底的时候土豆基本就已经挖完了,但今年的10月上旬,仍然可以看到地里还有大量农民在忙活着,今年的挖掘周期明显比往年要长。村民们说,以前一般都是农历八月十五以前就差不多收完了,之所以放慢挖土豆的进度,主要是因为挖出来了也找不到地方存,这种现象今年并不少见。但随着天气一天天变冷,土豆埋在地里也会冻坏,为此,给已经挖出来的土豆找地方安家,成了不少人目前面临的最大问题。在种植大户张永利家的院子外,笔者看到大量土豆直接堆放在露天,虽然盖着被子和草席,但张永利说,这也扛不了太久。

张永利告诉笔者,现在周围的窖已经被租满了,再租就是往远处走了,还得加运费加装卸费,而且基本上周围没有大窖,都是一家一户那种小窖,仓储能力有限,而且就是小窖也租不到。据了解,武川当地常备的大小菜窖约有5000个,储存土豆的能力在5亿斤左右,与正常的储存量需求相当,今年的大丰收直接增加了4亿斤产量,当地有关部门估测,

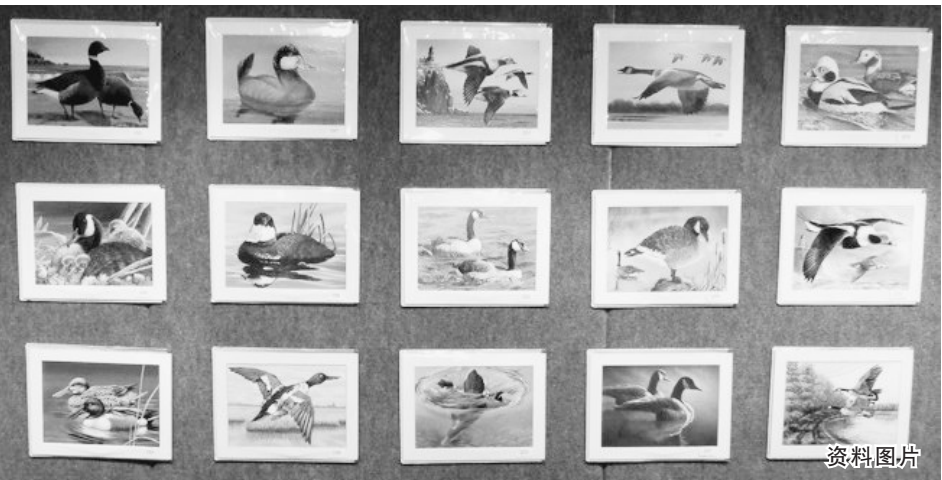


仍大量堆积在农民家里的土豆

即便减去农民自己食用和做种的量,也仍有2亿斤的储存需求。因为销售不畅,这些土豆都面临着能否安全过冬的考验。

官方多管齐下找销路,亟待落实

针对今年土豆不好销售,少人问津等问题。9月19日,笔者采访了内蒙古自治区商务厅市场体系建设处图博处长。图博处长告诉笔者:“今年,我区土豆种植面积有所扩大,土豆产量也随之增加。但是,因为我们没有建立起长期稳定的销售渠道,与全国各地大型批发市场缺少联系,导致我们生产出来的土豆不能及时销售出去。为了推动我区土豆的销售,内蒙古自治区商务厅开展了各项积极的工作。8月24日~28日,湖北省商务厅马大强副厅长率团来我区进行合作洽谈,双方同意按照互补性原则选择合作事宜,一是由湖北省商务厅组织其省内大型流通企业及农产品市场采购内蒙古特色农副



资料图片

■ 王贞虎

早年,在美国和英法等国曾掀起过很长一段时间收藏“鸭票”的热潮。“鸭票”,是美国出版的一种酷似邮票的印花税票,由联邦政府内政部和国家邮政局共同发行,每张都有固定的面值。由于它是以北美雁鸭类为图案,而且发行的主要目的,是为了保护美国的水禽,所以这种印花税票得名“鸭票”。第一张鸭票的诞生有一个故事:当欧洲移民初次登上北美大陆时,他们看到的是成

千上万的野鸭、野雁飞翔在天空,嬉水于湖泊,然而随着北美的开发,野生动物迅速地减少,特别是雁、鸭等水禽,作为商业猎取及奢侈性体育射猎的主要对象,遭到了大量的捕杀,加之农业开垦及城市膨胀,水禽繁殖栖息的湿地大量遭到了毁灭。到上世纪20年代后期,人们才意识到问题的严重性,如果这些毁灭性活动继续的话,要不了多久美国的天空上将不会再有雁鸭飞翔。1929年美国终于颁布了《迁徙鸟类保护法》。

这时,在美国出现了一个在野生动物保

美国的“鸭票”收藏与自然保护

护方面很出名的人物——J.N.达林,一个著名的漫画家,他通过自己的大量作品进行宣传,呼吁人们正视水禽及湿地的破坏,他还提议联邦政府利用发行水禽印花税票的方法来筹集经费,保护水禽及其栖息地。

1934年,他的想法变成了现实,因为美国政府和公众发现了一个事实:自然界给予我们的施舍是有限的,北美大陆上的水禽数量达到了有史以来的最低点。这催生了《候鸟狩猎印花税法案》,即美国联邦鸭票计划。通过该计划,环境保护主义者、艺术家、猎人和美国联邦政府被整合起来,加入到强制性保护该国自然资源的体系中。狩猎者必须购买鸭票才能合法地打猎。弗兰克林·罗斯福总统要求达林来设计这第一张狩猎水禽税票。达林设计的图案是一对绿头鸭正飞落入一片沼泽,第一张鸭票就这样诞生了。

1934年8月发行的第一枚鸭票,面值为—美元,当年就卖出了63.5万张。在销售最高峰的1970—1971年度,鸭票售出240万张,鸭票的面值现在已达到10美元。

在美国,购买鸭票才能获得狩猎水禽的

产品。二是适时举办鄂-蒙省际农超对接,促成内蒙古农副产品直接进入湖北大型超市。三是在湖北省中百、武商、中商等企业下属的部分超市设立‘内蒙古特色农副产品销售专柜’。四是互相参展,即由内蒙古商务厅组织相关企业参加在武汉举办的‘中国食品博览会’等。活动期间,湖北省中百集团、两湖绿谷两家企业分别与我区企业和农产品经营合作社签署了采购协议,协议金额3.9亿元,合作方式从直接采购、直销,逐步发展到建设农产品基地等。另外,在乌兰察布市人民政府和内蒙古自治区商务厅的共同努力下,9月26日,2011年中国薯都内蒙古乌兰察布马铃薯北京展销会在北京举行,会上也对我区马铃薯进行了全方位的介绍和推广。”

产业热点

产业资讯

宝通定制化服务器借云攀升

本报讯 近年来,服务器定制市场一直受到品牌服务器的蚕食,但是随着云计算的兴起和高端计算技术的应用下移,服务器定制市场又出现了新的商机。去年,微软把自己50%的收入投放到云计算平台研发,X86服务器超越RISC服务器风头强劲。

宝通表示,为了应对这种趋势,宝通将精心挑选配件、服务器装机方案,把最优良的技术服务奉献给中国用户。宝通2011年的工作重点,一方面是发挥平台分销优势,帮助渠道商以更优质的产品,更贴心的服务深入到细分行业市场。另一方面发挥多产品线独家包销优势,加入宝通的技服优势,渠道伙伴的贴身服务优势,打造出适合于渠道销售的服务器产品。同时,宝通加强了同英特尔、超微、希捷等上游厂商的合作关系,获得多产品线的独家包销权,减少了物流环节,加快了产品推向市场速度,再发挥渠道伙伴的贴身服务优势,推出了更受市场欢迎的产品。例如,宝通2011年通过力推Intel Xeon 7500、Xeon 5600、Xeon E3系列处理器,引技术之先潮,满足用户的需求,获得了良好的市场预期。

宝通集团总经理陈振智表示,云计算给市场带来新的机遇,当前定制化服务器市场借云发力,宝通也将同渠道合作伙伴携手共进,分享市场机遇和技术创新的红利。

(青文)

冀中能源邯矿集团陶二矿“多元”管理抓安全

本报讯 冀中能源邯矿集团陶二矿领导班子调整后,坚持多措并举抓安全、多元管理提素质,有效提升了矿井综合运营水平,促进了矿井安全生产指数。

精细管理、制度约束。进一步完善安全生产有关规章制度,并在全矿范围内组织员工进行学习和全员考试,让每名员工都能做到遵章守纪,知规守法,在执行过程中“用规程判别、让制度说话”,坚持制度面前人人平等,有效提升了矿井执行力,为安全生产提供了有力的保障。

教育培训、管理创新。充分利用班前会、广播、电教、陶二文化、局矿网站、安教展室、宣传牌等形式,宣传安全生产方针、理念、安全生产形势任务,增强了员工的安全意识。以班前、现场培训,基地、脱产、比武等形式对员工进行理论、现场、实战演练等手段,对员工进行安全技术知识及技能培训,有效提高了员工安全技术素质。

(韩院生)

龙泉圣水养一方人 梨花春酒代代相传

■ 刘 福

在雁门关外山西省应县释迦木塔东,z在一条通往大同、繁峙、浑源的公路边,一栋独具风格、古色古香的高大建筑格外引人注目,这便是闻名三晋的山西省梨花春酿酒集团总部。

当你步入集团的院内,首先会被那里的花草树木和整齐清洁的优美环境所陶醉,这是该集团近几年建的新厂。它的老厂仍在县城,两厂生产的上百个牌号的酒,正源源不断地供应着消费者的需求。

说起梨花春酒的由来,相传辽清二年(公元1056年),天下第一木塔——应州释迦木塔落成。萧太后驾幸开光盛典,应州州官以酒献之。太后饮后,顿觉芳香沁人,飘飘欲仙,时值春光明媚,释迦塔佛寺内梨花盛开,雪白灿烂,生机盎然,萧太后睹景生情,赐名“梨花春”。世人誉曰“甘冽金风水,禄裕梨花春”;驰名塞外三千里,味占三晋第一春。

自此,“梨花春”成为辽朝的国酒。

“梨花春”历史源远流长。在茫茫的华

夏大地上,与古老的酒文化息息相关的多少文人墨客、武侠壮士,都与“梨花春”结下了不解之缘。

历史一页一页地向我们展示着“梨花春”的光辉。

日出日落,悠悠岁月,从辽代至今已有一千多年,历史名酒“梨花春”代代相传,随着社会的向前发展,“梨花春”也经历了一个不断完善,不断发展的过程,以其特有的魅力享誉长城内外。特别是从1975年应县酒厂始建,以及后来党的改革开放政策的逐步深入,历任厂长不断从外地引进先进人才和先进设备,将现代科学技术与传统工艺相结合,使“梨花春”酒的产量、质量逐年提高,经济效益成倍增长,深受用户欢迎。

山西梨花春酿酒集团有限公司是山西省第二大酿酒企业。公司总资产8000万元,员工800余名,专业技术人员160名。其中国家品酒委员1名,省品酒委员5名。集团下设白酒灌装分厂、白酒酿造厂、彩印包装厂、纸板厂。具有年产白酒2.5万吨的能力。梨花春酒形成了清香、浓香两大类,

高中档齐全的五大系列110多个规格品种。主要产品荣获“莫斯科名优产品博览会金奖”、“中国国际食品博览会金奖”,先后14次被评为“山西名牌产品”、“山西优质产品”、“山西省信誉质量AAA级标准”,被国家食品工业协会评为“国家质量达标食品”、“中国白酒质量优质产品”,被国家食品科学技术学会评为“向全国推荐产品”。公司坚持“质量第一、诚信经营、用户至上、精诚服务”的经营理念,加强与广大用户的合作。梨花春系列白酒以高质量、高品位赢得了广大消费者的欢迎,产品畅销山西80多个市、县以及内蒙、河北、京津、黑龙江、辽宁等地。连续多年保持了良好的经济效益,累计上缴利税约3.6亿元,居全省同行业第二,成为全县利税大户。梨花春集团为国家和地方的经济建设作出了巨大的贡献,多次受到了上级的表彰奖励,被省委、省政府评为“山西省优秀企业”,荣获“山西省五一劳动奖状”。被国家白酒协会评为“全国白酒行业先进企业”、“中国酒行业明星企业”。2002年被中国社会经济决策中心以及三



山西梨花春酿酒集团外景

个国际组织评为“世界白酒制造业500强”。2004年通过了国际ISO9001质量管理体系、ISO14001环境管理体系双认证,同年被国家工商行政总局评为“全国守合同重信用单位”。2007年10月入选“中国农业品牌100强”,同年12月被山西省

食品科学技术学会推荐为“2007年度山西名优企业”,“梨花老”品牌经中国品牌资产评估中心评估品牌价值为1.27亿,2008年“梨花老”商标荣获中国驰名商标,同年梨花春酒传统酿造技艺被列入国家级非物质文化遗产。