

“郑”温暖

温暖郑州

传播“郑能量” 感染你我他



本报报道义务护鸟员查出肝癌，医院免费治疗 湿地鸟儿的守护者，请安心养病



家住中牟县的李河法是个地地道道的农民，因为爱鸟，他已坚持义务护鸟5年时间，晚报也曾在去年12月对他与湿地鸟儿之间的故事进行报道。

今年年初，李河法突然感觉腹部右侧疼痛，经检查确诊为肝癌，郑州人民医院考虑到李河法的经济状况，决定为其免费治疗。昨天，郑州人民医院副院长王淳来到李河法的病床前宽慰，“好好养病，不要有心理负担”。郑州晚报记者 邢进 施杨 文/图

本报曾报道李河法义务护鸟的事迹▶



义务护鸟5年多，他被称为护鸟使者

家住中牟县的李河法长年在黄河滩放羊谋生，因为爱鸟，在放羊的同时开始了义务护鸟，一干就是5年。

5年来，李河法夫妇一直住在滩区一个用帆布和塑料纸包裹而成的仅七八平方米的棚子里，屋内唯一的“装饰”是一张大鸭的日历画。获取信息主要靠收音机，几年来，收音机已听坏了四五台。

平日巡查中，发现有人下毒饵，李河法会及时清理；看到有人带枪来打鸟，他当即制止；就连滩

区驶来的陌生车辆，李河法夫妇都非常警惕。

黄河滩风很大，冬天，李河法经常被冻得浑身发抖，嘴角干裂流血。可不论风多大、天多冷，每天清晨，他都会骑着自己破旧的摩托车，沿着滩区巡视，湿地保护区送给他们的两架望远镜，成了他们的护鸟利器。凭着对鸟儿的爱和他的那份坚守，5年来，他救下过很多鸟。

肝癌缠上护鸟使者，医院为他筑起坚实后盾

今年2月，李河法突然感觉腹部右侧疼痛，经检查确诊为肝癌，先后去了多家医院治疗，病情始终得不到控制。今年4月，李河法来到郑州人民医院放疗科找到该科室主任单国用医生，综合患者情况，明确病情后，单国用决定对其肝脏病灶进行伽马刀治疗。

近日，李河法再次来到郑州人民医院做进一步的抗肿瘤、保肝治疗。细致检查后，单国用说：“伽马刀治疗后李河法肝脏病灶明显缩

小，目前继续给予抗肿瘤、保肝及对症支持治疗。”

多年以放羊为生，巨额的医药费让他们无力承担。郑州人民医院决定免费为其做后续综合治疗。12月11日上午，副院长王淳带着营养品来到李河法床前，并安慰他好好养病，保持良好心态，尽快战胜病魔。

据了解，李河法此次抗肿瘤、保肝及对症支持治疗，过程顺利，再过几天就可以出院了。

白家粉丝升级，剑指百亿市场

白家粉丝重装上阵

访中国方便粉丝大王、白家食品董事长陈朝晖

在白家粉丝13周岁生日之际，“白家陈记”新商标发布。日前，记者与四川白家食品有限公司董事长陈朝晖面对面，畅谈企业发展、行业未来、同行竞争、企业管理、客户需求、食品安全、产品策略……
郑州晚报记者 王一品

启动“大方便粉丝战略”

“中国方便面市场年销售600亿元，方便粉丝占比不到2%，空间还很大。”陈朝晖表示，在日本，方便粉丝与方便面的占比均为30%，日本方便食品市场的结构正是中国市场未来的趋势，所以中国方便粉丝市场做到年销售上百亿元并不难。

看好“绿色健康”未来

在陈朝晖看来，方便粉丝是一个具有强大生命力的产品品类，是与大的时代背景、经济生活状态的需求相吻合相匹配的，是一个值得长期投入、持续关注的产品。健康营养与方便美味已经成为方便食品发展最重要的主题，也是大方便粉丝战略的基础——白家方便粉丝走的正是“绿色健康”路线，白家方便粉

将全面渗入二三级市场

“目前白家每年生产方便粉丝近2亿包，基本占国内方便粉丝市场超50%的份额。今后将形成华北、西南和华中市场三足鼎立的格局，也肯定会谋求机会上市。”陈朝晖透露，公司在销售渠道方面将渗透到二三级市场，在金融策略上会迈出上市步伐。“商标之争曾一度让白家的

事实上，陈朝晖已经开始启动他的“大方便粉丝战略”。“时机已经成熟，未来10年，白家粉丝将进一步强化大方便粉丝战略，将市场从目前的年销售额五六亿元做到30亿元。我们将从三个方向扩大市场。”陈朝晖介绍，产能方面，目前公司有三个工厂，产能为8亿元，而

且时机成熟还将扩大生产线；市场方面，公司将推出大品类方便粉丝，包括明年即将亮相的两款高定位新品；品牌战略方面，公司将通过一系列策划、推广，把白家品牌打造成为行业第一品牌，“我们的目标并不仅仅是卖产品，品牌才是生命线”。

要持续关注便利性、特色性、时尚性。”陈朝晖说，“长期以来，方便粉丝由于在食用方式上与方便面接近，一直生存在方便面的巨大阴影之下。实践证明，方便粉丝在目标消费人群、口味味道设计、价格体系设计上都与方便面有很大不同，白家方便粉丝未来将更注重体现自身的差异化和特色化。”

发展放慢了脚步，商标升级后公司将大步前进。”今年11月，白家粉丝在郑州宣布，正式全面启用全新注册的商标——“白家陈记”，历时6年的“中国方便食品知识产权第一案”终于画上句号。

商标将“白家”二字升级为“白家陈记”，强化了创始人陈朝

晖在方便粉丝行业发展过程中独特的贡献。不管是战略规划，还是产品开发、渠道拓展、文化传承等方面，他对方便粉丝和方便食品行业的持续发展都做出了不懈努力，起到了巨大的推动作用。在未来，相信白家粉丝将以新战略，加快方便食品行业的革新步伐。

白家食品“大方便粉丝战略”的主要内容：

大规模：未来十年，白家粉丝要力争将总体销售规模做到30亿到50亿元以上。

大商品：未来十年，白家粉丝要推动方便粉丝的整体规模扩大到方便面规模的20%以上，达到100亿级。

大品牌：未来十年，白家粉丝在品牌建设上，要更加提高品牌的知名度和美誉度，并进一步在全球范围推广四川美食、中国美食。

