

■ 2011年3月29日 ■ 星期二
■ 名誉主编、刊名题字:张弛 ■ 制作:张迪
■ 主 编:陈拓 ■ 电子信箱:sdzk666@126.com
■ 副主编:石雪中 刘亚男 ■ 新闻热线:95013812345-1266

再创阿胶传奇

——记河北保定赛行阿胶有限公司董事长刘会来



刘会来

■ 本报记者 陈拓 许磊

一部《大宅门》窜红大江南北,剧中的“白景琦”少小离家,从摇铃串巷起家,卧薪尝胆,摇身一变,成了大名府阿胶庄掌门人“黑七爷”。而现实中竟也有如此的传奇。他就是刘会来,虽然与电视剧中白景琦的故事发展有着不同的脉络,但少小离家、闯荡世界、开创阿胶传奇等却惊人地相似。

阿胶,又名傅致胶、贡胶、驴皮胶,与人参、鹿茸并称“中药三宝”,《本草纲目》称之为“圣药”,距今已有2500多年历史。

刘会来,保定赛行阿胶有限公司董事长、总经理,具有中药师职称。

追溯到30多年前,当时只有18岁的刘会来,还是一位初出茅庐的小伙子,但他胸怀大志,凭着自己的满腔热血走南闯北。刘会来1979年毕业于蠡县二中,之后开始从事驴皮验收工作,一干就是20年。

讲起年轻时验收驴皮的经历,他印象最深刻的是1984年前往西藏收购驴皮。那时候西藏交通条件很差,刘会来每天都要在路上颠簸,又不适应当地自然条件,产生强烈的高原

反应,上吐下泻。当时的刘会来经验尚浅,难免有看走眼的时候,吃了不少亏,驴皮质量不过关,不能用来熬胶,刘会来只好自己贴钱补上损失。但正是这段经历,磨练了他的意志,也积累了丰富的经验。是不是天然驴皮,有没有虫蛀、腐烂,有没有经过加工,刘会来上手便知。通过不断学习,从收购原料到生产产品,刘会来都了若指掌。2000年2月,刘会来开始负责某阿胶集团在北京市、河北省的销售工作。对销售、财务等工作有了了解。几十年来走过多少路,只有刘会来自己心里清楚。

2002年2月,阿胶被国家列入药食同源品种目录,即“既是食品又是药品的品种名单”中,为食品阿胶企业的创立提供了法律依据,大大促进了阿胶行业的发展。

2006年,面对国家政策的放宽,刘会来抓住这一机遇,凭借多年来涉猎的原料采购、市场销售、财务管理等方面的知识,成立保定赛行阿胶有限公司。刘会来这样说:“从事这个行业我想生产出更好的产品,用更好的品质来回报社会,回报消费者,为广大的身体健康尽一份力量。”就这样,刘会来凭着自己努力发展阿胶事业的一片热情,怀对社会有所贡献的激情,开始了他的阿胶事业。

刘会来决定公司定址留史镇,那里素有“天下皮毛第一都,举步可得天下皮”之誉,距今约有2000年历史。每日集散的皮毛有130多个品种。皮毛交易市场辐射全国,远及欧美,是我国乃至世界上最大的皮毛集散地。正是因为此处具有驴皮原料上的优势,刘会来很快在留史选址建厂。

刘会来将“赛高质诚信、行健康之路”作为公司的经营理念。公司刚刚成立,无法与“东阿”等知名品牌竞争,于是制定了“做小做精”的经营策略、“质高、量高、价不高”的营销观念。

公司创建伊始,刘会来就认定质量是成败的关键。刘会来说:“原料不够,宁可短期停产,也绝不生产劣质产品。”赛行阿胶有限公司上下齐心,着力追求产品的质量,力争用最优质的产品赢得消费者的认可,用赛行人的真诚去赢得经销商的认可,从而赢得市场。在短短几年内赛行公司就以跳跃性的速度发展壮大。

当然,创业的道路并不是一帆风顺的。在公司发展的初期,由于品牌认知度比较低,加之市场竞争激烈,销售在一段时间内没有起色,甚至陷入入不敷出的窘境。那段时间,刘会来心力交瘁,每日殚精竭虑地思考发展道路。但是,刘会来没有放弃,再困难还会比在西藏面临的更严酷吗?他带领全体员工凭借着非凡的韧性和耐力硬生生挺过了那段最艰难的日子。在竞争激烈而且伪劣阿胶产品泛滥的市场,赛行阿胶时刻把产品的质量和 service 摆在第一位,始终秉承着“赛高质诚信,行健康之路”的宗旨发展,凭借着赛行产品过硬的质量企业逐步在阿胶行业中站稳了脚跟,并且不断发展壮大起来。

公司运行稳定后,刘会来决定开始集中力量拓展北京、天津、广州、武汉等地的市场,在销售策略上向大城市偏移。喜欢挑战的他认为,大城市管理比较严格,而且有很强的辐射作用,只有在这些地区经受住了考验,才能得以继续发展,事实证明公司的策略是正确的。赛行阿胶从2007年初正式推向市场,三年多的时间从未出现任何质量问题、质量投诉,赛行阿胶产品也正是凭借着这些特点和优势发展客户,稳定客户、不断地赢得更多的客户。

往事悠悠,成功的真理却亘古不变,秘诀就是勤奋、踏实、敢想敢做。年近50的刘会来将《大宅门》中的故事搬到了现代,成就了又一段阿胶传奇。而且,我们有理由相信,刘会来还会让这个传奇续写。

时代关注

本栏目主持人:叶峰

世贸中国行

——庆祝中国加入世贸组织十周年特别专题报道活动启动

■ 本报记者 陈拓 邓文

日前,为全面反映我国入世以来取得的辉煌成绩,“世贸中国行——庆祝中国加入世界贸易组织十周年特别专题报道活动”在中国贸易报会议中心正式启动。拉开了为期一年的“庆祝中国加入世贸组织十周年特别专题报道”活动序幕。

“世贸中国行——庆祝中国加入世界贸易组织十周年特别专题报道活动”由中国贸易报社主办,旨在通过《中国贸易报》这扇连接海内外的传媒之窗,集中报道、推介一批入世十年来在各行各业取得骄人业绩的先进单位、杰出代表人物和优秀企业家,向国内外展示其独特的区域优势、资源优势、投资环境优势、政策优势,让国内外有关政府、经贸组织、企事业单位更加深入细致了解,以最短的时间、最直接、有效的方式,使我国部分地方政府、经贸企业、代表人物的美名传播到海内外,迅速提高其知名度、美誉度,实现当地经济的跨越式发展。报道内容涵盖城市领导专访、地区发展纪实、企业品牌展示、地区形象宣传、专家论坛等。目的是彰显世贸成果、提升品牌形象、扩大招商引资、再创世纪辉煌。

本次活动将在全国各地方党委、政府、企事业单位、科研(校)院所中具有

代表性的90家单位进行专题报道,并分别赠送国内外有关政府组织、商务机构、知名企业,以强力推介地区投资优势及品牌。

本次活动将历时一年。活动过程中,主办方将组织受报道单位参加由中国国际贸易促进委员会、中国国际商会驻海外代表处组织的所在国相关政府组织、商务机构、知名企业的招商引资、品牌推广与合作的经贸交流等活动。

2011年是“十二五”的开局之年,适逢中国加入世贸组织十周年,也是中国共产党九十华诞。入世以来,各级地方党委、政府坚持以邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观为指导,开拓进取,在促进区域经济社会可持续发展、构建和谐社会、打造良好的国际投资环境、经受住各种国际风浪的洗礼和考验、地区经济融入全球经济一体化等方面积累了宝贵的经验,取得了新成就。“世贸中国行”将全方位展示这些辉煌成就,推广经验,选择以此向中国共产党九十华诞献礼!

时代要闻

本栏目主持人:胡俊峰

时代英才



蓝著碧

微生物学家蓝著碧

蓝著碧,1937年6月生,广西南宁人,著名微生物学家。1963年毕业于沈阳农学院园艺系蔬菜专业,曾任辽宁省出口食用菌研究所(原所长)研究员,中国微生物学会会员,辽宁省遗传学会会员,前辽宁省微生物学会食用菌学组组长,发明家。主要从事微生物及食(药)用菌菌种选育与栽培技术方面的科研、生产应用与开发推广工作,主持研究过国家、省、部级科研项目十余个,多次获成果奖,发表论文及编著数十万字。由于其对辽宁省

食用菌事业的发展作出卓越贡献,多次被评为辽宁省外贸局劳模、辽宁省“四自”标兵、中共大连市第七届党代表、中国对外经济贸易部先进工作者等。退休后又发挥余热,利用传统名贵药用真菌——“北冬虫夏草药食同源”集“保健与治疗于一身”纯天然健康食品的特殊功效,2002年在大连旅顺老铁山自然保护区建立了大连铁山虫草园(占地2000平方米),探索北虫草(蛹虫草)工厂化周年栽培模式,稳定优良菌种选育的系列生物技术及保健应用的研究,近年来又成立了“大连蓝氏北虫草科技有限公司”。经多年研发硕果累累,连续获得我国虫草家族中两项主要专利成果。

儒商于家义

一个有着深厚文化底蕴的企业家更能赢得人们的尊重,一个擅长书画的企业家更容易左右逢源。孔子书画家协会执行主席、中国孔子书画研究院常务副院长于家义先生就是这样一位儒商,他不仅是卓有建树的书画家,同时担任山东鲁建世纪房地产集团董事长,是一位成功的企业家。于先生认为:企业家学习书画,爱好书画,并非是人人都要成为书画家,而是重点放在陶冶身心上,用心的企业家总是能从书画艺术中汲取营养。建筑、园林中讲究空间的曲折处理,“虽数间小筑,必使门窗轩豁,曲折得宜”,以及中国书画家们经常提到的“师法自然”等等,都明显地表明了中国书画的发展与中国传统哲学思想之间存在的渊源关系。



孔子书画家协会执行主席
中国孔子书画研究院院长
山东鲁建世纪房地产集团董事长兼总裁:
于家义

时代聚焦

本栏目主持人:高 原

河北省邯郸市馆陶县:

产业链战略打造蛋鸡之乡



蛋鸡交易市场一角

■ 本报记者 陈拓 许磊

在河北省邯郸市馆陶县境内,坐落着全国最大的禽蛋交易市场——金凤禽蛋农贸批发市场。多年来,金凤市场先后获得“农业部定点市场”、“全国十强肉禽蛋批发市场”第一名等诸多称号。从1998年正式运营以来,交易额每年平均增长20%以上。2010年交易额达到了43亿元,其中禽蛋交易额就有31.3亿元。馆陶,这个人口只有33万的平原小县,蛋鸡存栏却达1800万只,年产鲜蛋达16.5万吨。

然而谁又能想到,在这个素有养鸡习俗的地方,养鸡曾经害苦了当地农民。

馆陶已有十几年的蛋鸡养殖历史,当时,农民看到养鸡能挣钱,就纷纷“养鸡”,但对疫病防治、饲料配方等基本技术掌握不够,不赚钱,倒亏本。由于没有固定交易场所,农民们提篮叫卖,骑着自行车卖蛋。再后来,就到南方请来客商。客商收蛋要花费大量成本,这自然转嫁到农民身上,压价收购,而客商一旦不来,鸡蛋又出现积压。鸡蛋价格起伏不定,销售渠道严重不畅,鸡养殖业“大起大落”,农民损失严重。

客商压价、客商不来怎么办?馆陶人决定,自己做客商!

1998年,馆陶县在106、309两条国道交

汇处,建了占地21万平方米的金凤市场,有经营门店1.8万平方米,3万平方米的禽蛋、饲料交易区,2.5万平方米的瓜果、蔬菜交易大棚。有了好的环境,客商不请自来。金凤市场不但引来湖南、湖北、广西、广东等众多外地客商前来购销鸡蛋,还吸引了山东、河南及周边20多个县市的农民来这里交易。

仅有市场还不能带动馆陶养殖业的发展。于是,围绕金凤市场,馆陶县建成养殖基地5个、养殖园区11个、种鸡雏鸡孵化厂53个,饲料加工厂140家,蛋箱、蛋托、鸡笼、蛋品加工和鸡肉分割等企业86家。形成了一条完整的产业链。大量农民加入到产业链当中,出现了96个专业养殖村,1.6万个专业户。馆陶成为了著名的“中国蛋鸡之乡”。

经过市场风雨磨练出来的馆陶人逐渐认识到,规模求胜的思路已经不能适应现代市场竞争,要速度求胜、信息求胜。

为进一步完善金凤市场功能,馆陶县投资3448万元,实施了市场扩建升级项目,建成了信息系统等。2007年底项目建成后,整个扩建升级项目完成,年均服务收入1556.6万元,带动市场增加交易额2.7亿元,年均增收500万元。馆陶还充分利用中央电视台农业频道、电子大屏幕、松际农网发布各种农产品信息。并投资2亿元实施了占地100亩的金凤物流配送项目,主要

建设仓库、恒温冷藏库、物流配送中心、农产品检验检测中心、电子结算中心。以信息为指导,以市场为导向,馆陶对市场变化有了更深的了解,时刻调整策略。如今,金凤市场的禽蛋价格已成为全国鸡蛋价格的重要参考。

馆陶养殖业已经做大做强,馆陶人的视野也更加开阔。大城市超市里的一些品牌鸡蛋能卖到1元钱一枚,而馆陶鸡蛋才5角一枚,他们甚为心痛。

痛定思痛。馆陶人对自己的蛋鸡产业重新进行了“审视”:他们认为自己的产业整体水平还不够高、市场带动能力还不够强、鸡蛋品牌还不够响、产业链条还不够长。馆陶“金凤”鸡蛋要想在市场中站稳脚跟,就必须提高质量。为此,馆陶县建设了高标准蛋鸡生态养殖园区,进行标准化生产,上马高科技产业链项目,强化无公害检测等措施,对全县蛋鸡产业进行全面提升转型。并且严格按照农业部规定的无公害鸡蛋生产标准,强化投入品的监控,严把进货渠道关、饲料配制关和药物投用关,形成了较为完善的蛋品质量控制体系和饲养管理体系,确保生产的鸡蛋符合无公害标准。馆陶“金凤”鸡蛋顺利通过了国家农业部农产品质量安全中心认证。

经过提档升级蛋鸡产业,馆陶“金凤”鸡蛋“从容”应对了各大超市的农药残留、抗生素、细菌指数等指标的检测,顺利走入了北京、上海等各大超市。为提高产品附加值,该县与中国农业大学联合开发出了适应市场不同层次消费需求的鸡蛋系列产品,每枚鸡蛋售价在1元以上,“身价”倍增。

如今,馆陶的鸡蛋已经走出国门,销往越南、缅甸、日本、韩国、俄罗斯等国家。馆陶人自豪地说,“俺这儿的鸡要是叫两嗓子,别的地方就得听个响!”