



30年前的1982年,在北京大兴区魏善庄镇,一个农民开始养起了牛,他没有经验,只有满腔热情和对事业的执着。“我这人做事有韧性”,多年后,他这样回忆当年他的创业心路。没人知道,他这一干,30年就再也没离开过牛。为了牛,他赔了又挣,挣了又赔,直到5年后才走上良性发展的道路,没人知道,又因为牛,他多年后竟会和万里之外的法兰西“扯上了关系”,高等院校的畜牧专家也认他作为养牛师父。30年对事业的执着坚守,使当年一个普通的“闯关东”回来的农村后生,变成了如今京郊农民中的一位“牛人”——他是带动一万百姓致富的“养牛大王”、是多家农业高等院校的“客座教授”,是中国仅有的以农民身份获得“法国农业成就骑士勋章”者、是北京大兴区的人大常委委员……

这个人就是赵金维,北京金维福仁清真食品有限公司和北京金维畜牧有限公司两家企业的董事长。

2012年9月22日下午3点,在北京金维畜牧有限公司院内,前来北京参加“第二届中法肉牛产业发展国际论坛”的中法两国参会人员,兴致勃勃地参观着,这是此次论坛的一项重要日程安排。在解答参观者们的一个个问题时,很多数据时常是被赵金维不假思索地从口中说出,看得出,30年的行业浸染,赵金维对这一切都早已是烂熟于心了。面对着一群法国优质肉牛和中国本土肉牛经过“高代杂交”的后代,赵金维高兴地介绍说:“通过中法之间将近6年的合作,现在这里,已经能看到法国牛的影子了……”对此,一些法国专家发表了自己的看法:“不错!”“看到这些牛状态都很好,很健康。”“上次来时,这些牛舍还正在建,没想到这么快就建好了,印象很深刻。”而来自西安的西北农林科技大学教授陈宏则评价说:“你的牛从整体发育上看,养得很好,在规范化和标准化方面,做得很到位!”

“第二届中法肉牛产业发展国际论坛”的成功召开,不仅让赵金维获得了中外同行的肯定,进一步打造了企业的品牌影响力,还使得赵金维对于中国肉牛产业未来的发

展方向有了更清晰的判断;而与与会代表在金维畜牧有限公司的参观中,看到的中国最大规模的利木赞优质肉牛、听到的书本上没有的肉牛养殖经验,则是赵金维30年来,通过执着奋斗而取得的丰硕果实的一个浓缩。

从20头牛起步,永不服输

1982年,在东北做了多年木材生意的赵金维回到了家乡。多年的在外打拼,在当时乡亲们眼中,他已经是个“有钱人”了。但在特殊时代成长起来的赵金维,同那个年代众多有志青年一样,从来不把安逸和享受当做生活的目标,回到家乡后,赵金维要继续创业干事。

“人叫人低头不语,货叫人点首就来。”市场经济的摸爬滚打,使赵金维很清楚一个好的项目、一个好的产品对于创业的重要意义。看到家乡很多空闲的草场,赵金维想起他和乡亲们一起到市里体育场打工烧锅炉时,了解到运动员普遍吃牛肉,并听说牛肉营养价值最高,赵金维开始心动:牛是草食动物,饲养成本不大,养牛育肥,准能赚钱。

人生的路很长,但关键的时候只有几步。赵金维拿出积蓄,从山东买回20头鲁西黄牛。然而,经过近一年饲喂,年底一算账,不赚反赔。赵金维不服输,第二年,又东拼西凑了2.8万元,从内蒙古买回16头架子牛。可回家一过磅,牛的斤两根本不是商家承诺的重量。仅此一项,又让他净赔7000多块钱。就这样,四五年的时间,赵金维赔了50万元。

面对接二连三的挫折,家里着急了:“木材上挣点钱你都给赔没了!”但赵金维却宽慰着家人:“肯定会挣到钱的。”为了掌握给牛“估斤”的本领,赵金维在3年的时间里,早晨起来、吃午饭的时候、晚上……但凡有点空余时间,就去观察牛,最终,赵金维练就了一副看家本领:仅从外形体态,赵金维打眼一看,每头牛千斤误差正负不超过5公斤!而了解到赵金维的困难后,大兴区相关政府部门也送来了关怀和帮助,在养牛的第5年,赵金维终于实现了盈利。

“最终,我认为没有攻不下的难题。”尽管赵金维现在是以一种比较平静、通透的心情回想当年在养牛事业上的“曲折”,但在没有硝烟但却同样处处充满风险和陷阱的商战中,“挫折”的磨砺让赵金维懂得了许多。那种坚韧,那种吃苦耐劳的精神,那种豁达而蔑视困难的人生态度,都成为赵金维以后生命中最值得珍藏的宝贵财富。他始终坚信:“如果没有当时受到的挫折,那么也就不可能有今天的金维福仁了。”

从企业家到教授再到法国勋章获得者

从上个世纪80年代中后期事业走上正轨后,至本世纪初,赵金维经历了肉牛养殖、屠宰、肉制品加工再到活牛储备等各个发展

阶段,先后成立了北田畜牧场、兴北清真肉食加工厂。随着产业链的逐渐延伸,企业规模越做越大,为了使企业再上一个新台阶,2003年6月赵金维利用北京市筹建大型肉牛养殖场及屠宰厂的机遇,引进国际一流屠宰生产线建设的北京市金维福仁清真食品有限公司正式挂牌投产运营。公司每年向北京市场提供安全牛肉及其制品1万吨以上,并成为北京唯一的牛羊活体储备基地。其屠宰加工出的肉食品符合欧盟食品卫生安全标准,一头整牛按不同部位可被精确分割为118种产品,仅分割加工就使其增值率达20%以上。速冻冷库采用军工技术,保证细胞存活率达80%以上。公司综合销售收入1.5亿元以上,年创利税1500多万元。至此,通过多年的奋斗,赵金维成功完成了由小作坊到小企业再到正规大企业的华丽转身。

作为岁数比共和国年轻一岁的“50后”,赵金维虽然已不年轻,但思维却一直很活跃,多年来,他和多家研究机构及很多高校的畜牧专业都建立起了密切的联系,不断地获取最新的技术和信息。而高校也看重赵金维多年来基层摸爬滚打得来的直接经验,纷纷聘请他担任畜牧专业的“客座教授”。

近年来,赵金维和他的企业创下了多项“行业之最”:

- 国内最大的法国利木赞优质肉牛种群;
- 国内最早的建立起食品安全追溯体系的肉牛生产企业;
- 与中国农业大学合作,国内科研投入最大、技术实力最强的肉牛生产企业;
- 中国唯一的一位以农民的身份获得“法国农业成就骑士勋章”者;

在这当中,赵金维和中国农业大学孟庆翔教授之间的合作,被业界传为美谈。

赵金维和孟庆翔教授相识虽然偶然,但他们却一见如故。通过孟教授的指导帮助,赵金维开始饲养真正的肉牛——法国利木赞纯种肉牛。为了提纯复壮1973年法国赠送给我国的50头利木赞肉牛在内蒙古的后裔,赵金维曾先后5次赴法国考察畜牧养殖及肉类加工行业,从法国引进了利木赞肉牛顶级冷冻精液,对我国现有的肉牛品种进行改良与优化。过去,国内一头肉牛成熟期为2.5-3年,而经过赵金维改良后的肉牛,只须13个月即可达到出栏标准;采食量每天可节约10公斤,产肉率却提高10%,不仅肉质鲜嫩,口感好,营养价值高,同时养殖的利润率也提高了40%。

2006年,善于扑捉机遇的赵金维又将孟庆翔教授与法国农业科学院院士路易·德纳维勒共同创意的“中法肉牛研究与发展中心”请到了自己的厂子里,让自己领导的企业成为该中心的“试验基地”。2008年10月,“中法肉牛研究与发展中心”在金维福仁公司正

式揭牌。通过这个技术平台,赵金维掌握了当今国际上最先进的肉牛养殖技术,而金维福仁公司独创的“饲料配比技术”和“肉牛分割技术”也让合作的法国专家称赞不已。如今通过多年的运行,孟庆翔教授对于“中法肉牛研究与发展中心”的工作评价很高:“我们是把高校的实验室搬到了企业,如此紧密的校企合作,在高校里很少见。从这里出来的学生,既有理论又有实践,企业非常满意!”

2009年上半年,法国政府选派由6名院士、4位专家组成的考察团,对赵金维的公司进行全面考核。当他们看到赵金维养殖的吃秸秆长大的改良牛与吃饲草的法国肉牛品质没有区别时,不禁伸出大拇指连表钦佩。他们除对养殖场周边环境打86分外,其他几乎都是满分。他们评价赵金维道:“你是当领导的人中对养殖、加工情况知道最多的人。”而此次考察的结果便是——2009年11月2日,法国驻华大使苏和在大使官邸,代表法兰西共和国总统将一枚法国农业成就骑士勋章戴在赵金维的胸前,并给他颁发了由法国食品农业与渔业部长勒梅尔亲笔签署的证书,以表彰其多年来为发展中法肉牛合作事业所作出的突出贡献。

从一人富到带动众人富,回报社会

“修身如持玉,积德胜遗金”,这是到过赵金维办公室的人都见过的一副对联,是赵金维几十年来奉为圭臬的座右铭。但很多人不知道的是,作为民间武术高手的赵金维,还精通中医正骨,多年来为许多人解除了病患,即便他现在已成为了“大老板”,但在周围乡亲们眼里,没有架子的赵金维,更象是一位可敬的长者、一位带领他们致富的好人。

以良种化、规模化、科技化、标准化、生态化“五化”发展为标准,从优质肉牛品种的繁育、饲料的加工、牛粪的无害化处理和环境保护,到养殖、屠宰、肉制品加工、养牛技术的培训……赵金维通过多年的努力,现在已建起了以肉牛为中心的一条全产业链,成为当地政府解决“三农”问题的重要载体之一。

赵金维的企业如今每年消化当地秸秆就达3000多万吨,仅此一项,即可使农民每亩地增收240元。赵金维长期坚持免费培训农民,先后培训全国各类人员高达10万之多。带动周边1000多户搞种养,辐射5个乡镇。另外在肉牛饲养、屠宰加工等产业链环节,还吸纳了本地250多名农民直接在企业就业。

魏善庄镇镇生子女户和贫困户有54户,为解决他们的增收问题,金维福仁公司出面担保,为每户贷款10万元,买10头牛,为公司代为养殖,年终返回每户2000元。赵金维为支援青海畜牧养殖业的发展,于2007年无偿赠送给青海畜牧厅50头价值百余万元的西门塔尔种牛,受到当地政府的高度评价。

从规模到技术再到理念,引领潮头

现在金维福仁公司的养殖基地及其6个分场日常存栏2.9万头,年出栏不低于3.5万头,规模在全国排进了前10名,而若论技术,公司仅高级工程师就有15人,公司所属的“中法肉牛研究与发展中心”拥有价值3000万元的700多种科研仪器设备,此外还与中国农科院、中国农大等7家科研单位建立了良好、长期、稳定的合作关系,技术实力在行业排在了前列。作为行业发展的领军企业,除了规模和技术,金维福仁公司还有着独到的经营理念。

金维福仁公司的养殖基地有2000头肉牛长期为北京市政府储备用牛,市政府每头牛给150元补贴,这些牛用于平抑物价,确保首都市场供应。每头牛一年消费成本约2600元,150元显然微不足道,而赵金维的理念是:如果单纯为赚钱,公司肯定不会坚持15年一直这么做,但公司作为我国肉牛养殖的大型企业,有责任和义务为社会、为政府做力所能及的贡献。“这里的储备用牛,在北京的‘非典’期间发挥了作用!”赵金维在采访中介绍这点时,话语中显露出了些自豪。

针对当前“雪花牛肉”受到追捧的现象,赵金维认为:“从健康消费角度,雪花牛肉的脂肪沉积,对消费者健康来讲终究不是什么有益的事情。”从养殖成本上看,赵金维也不认为雪花牛肉的效益更高:“三年可以养育三头利木赞牛,而雪花肉牛只能养育一头;利木赞牛饲料转化率高,净肉率达52%~55%,且肉质细嫩,雪花肉牛生长期更多的时间则是在堆积脂肪;而尤为重要的是,利木赞牛吃得少,每天要少吃10公斤,雪花肉牛吃得多,比利木赞牛每天的饲料成本要高一倍,这在当前我国要全力保证粮食安全的背景下,饲养利木赞牛无疑更具有社会效益。”无独有偶,在2012年9月召开的“第二届中法肉牛产业发展国际论坛”上,一些专家也提出了相同的观点,这再次验证了赵金维在肉牛养殖理念上的前瞻性。

养牛30载,赵金维始终站在行业发展的潮头,而其中的辛苦只有他自己最清楚:“在中国,能坚持30年的民营企业可不多,养牛的就更少了!”从当初的风华正茂变成今天的年过花甲,尽管他已不再年轻,但当年的激情仍在,只是如今身上更增添了通达、睿智的长者风范。也许是多年习武的原因吧,身材高大的赵金维显得比同龄人要健壮。他曾打趣说:“这也是常年吃牛肉的结果。”

法国著名的生物学家巴斯德说过:“字典里最重要的三个词,就是意志、工作、等待。我将来在这三块基石上建立成功的金字塔。”

赵金维30年的事业拼搏,让人更加理解了这句名言的真谛。(登文 李炜)

第18届中国义乌国际小商品博览会突出八大亮点

■ 本报记者 梦杨

10月21日,第18届浙江义乌国际小商品博览会在义乌开幕。63个国家和地区的2900多家企业参展,共设展位6000个。有80个境外贸易团队超过2万名境外采购商赴会,参展企业和人数创历届之最。本届义博会最为突出的八大亮点是:

一、展会链接“义乌试点”,国家支持力度更大

打造国家级会展平台,作为义乌市国际贸易综合改革试点的重要内容,得到了国家商务部及全国各地的大力支持。商务部3月份即复函同意主办第18届义博会,4月初商务部办公厅又下发了《关于做好第18届中国义乌国际小商品博览会相关工作的通知》。

二、展区行业优化,新品更为集中

本届义博会的行业布局做了适当的调

整,将原来的15大展区优化整合为10大展区,展区分布更加清晰,并同期举办义博会机械工业展。为给广大参展企业开辟新市场,本届义博会“新产品、新技术、新工艺”展品更加集中,展会专业化程度更高。

三、注重招展招商,展会贸易更具实效

本届义博会招商更有针对性、更加有效。有关部门采用分批电话邀请或寄发邀请函的方式,邀请广大境内外专业客商参会洽谈采购,同时还开展客商电话预登记和网上预登记,其中提前办证2572人,同比增长86.6%;网上预登记报名4766人,同比增长79.08%。

四、电子商务大腕云集,“义乌购”上线一展风采

本届义博会将电子商务作为一个新兴行业列入义博会重点培育范围。义博会还将启动“义乌购”上线仪式。“义乌购”将对中国小商品城线下7万多个商铺实现基本信

息全覆盖,建造一个与线下实体商品一一对应的网上义乌小商品城。还举办了浙江省青年网商创业高峰论坛。

五、全国妇联牵手展会,山海协作更加紧密

本届义博会将举办全国妇联妇女创业就业成果展示展洽活动,来自全国各地的女经纪人将带着富有特色、别具一格的精美手工作品,在义乌国际博览中心展出。

浙江省山海协作工程继续牵手本届义博会,将在义乌国际博览中心D2馆享有展位专区待遇,产品来自以浙西南山区和舟山海岛为主的32个欠发达县市区。

六、举办中国饰品高峰论坛、流行趋势发布会

本届义博会上,中国小商品城将有多场流行趋势发布会在国际博览中心发布厅精彩上演。还举办了第二届中国饰品高峰论

柒牌携众星闪耀第三届纽约中国电影节



本报讯 日前,由中国常驻联合国代表团、中国驻纽约总领事馆、国家广播电影电视总局、美国美术艺术协会共同主办的第三届纽约中国电影节在林肯艺术中心开幕。此次电影节共有《最爱》、《铜雀台》等11部华语片在纽约影院上映。

中国著名男装领导品牌——柒牌作为电影节的战略合作伙伴亮相纽约,柒牌董事长洪肇设先生同章子怡、吴君如、伊能静等众多华语电影界巨星一同见证中国华语电影的辉煌。洪肇设在开幕式上表示,柒牌希望借此契机,推动中国电影与其他国

家和地区的交流,将中华文化和中华精神传承世界,为中国电影事业做出更大贡献。随后,洪肇设与电影节领导一同为电影节开幕剪影。

柒牌长期坚守“让中华时尚在世界传承”的品牌使命,借助柒牌特有的中华时尚元素,在打造世界名牌的道路上坚持向前,本次与纽约中国电影节的合作,让柒牌在助推中美电影文化交流的同时,也丰富了品牌内涵,强化了品牌在国际市场的影响力。

(王 芳)

吉利帝豪EC7月销量再创新高



本报讯 据9月份数据显示,吉利帝豪EC7系销量再创新高,达15886辆,其中国内销量10263辆,较上月环比增长超50%,同比增长超100%,成为自主品牌A级车型销量冠军。值得一提的是,9月份帝豪EC7的出口也突破性的达到5623辆。截止今年九月,帝豪EC7的累计销量近10万辆,已占到吉利汽车销量总数的31%以上,不仅成为吉利汽车的市场排头兵,同时也成为自主品牌进军中高端市场的典范车型。

据悉,2012年吉利汽车首三季销量总和为323938辆,较去年同期增长约11%,并达到2012年全年销量目标460000辆的约70%,同时,吉利汽车九月出口量超过11600辆,其中仅吉利帝豪EC7,就占据了吉利汽车全部出口车型的约50%,而吉利帝豪EC7能够在国内和国际市场中,占据吉利汽车总销量越来越大比重,正是“品质吉利”战略转型的成果体现。

吉利帝豪EC7在欧洲E-NCAP碰撞测试中,是首个获得四星安全评价的自主品牌车型。作为吉利汽车的转型之作,帝豪EC7实际上在设计之初就瞄准了国际市场,并不惜血本为该车型打造了绝对的硬实力,除了稳健大气的外观博得消费者青睐外,EC7系列还融合了全球顶级的供应商配套体系,同时采用了荷兰的PDE、德国的杜尔等世界一流的设备和工艺,从而锻造了EC7堪比合资品牌的品质。(沈海燕)