### 老乐牛肉干制作技艺被 赤峰市政府列为非物质 文化遗产

老乐牛肉干为内蒙古赤峰市林西县伟信 商贸有限公司出品,是原居住于北京(今顺义 区)回族世家吕金钟祖传的清真特色食品。历 经吕玉才(子承父业)吕乐(子承父业)祖孙三 代传承,至今已传承百年。

吕乐创办了林西伟信商贸有限公司、赤 峰市润源食品有限公司、内蒙古泽巨食品科 技发展有限公司,并出任三家公司董事长。他 在继承祖传回族牛肉干制法基础上, 创立了 "老乐牛肉干"品牌和连锁店。老乐牛肉干作 为回族特色食品之一, 具有鲜明的清真产品 特色,祖传秘方的技艺特色,绿色食品的草原 特色,色香味俱佳的食品特色。

吕氏家族祖传的牛肉干食品最初分布于 北京地区,行销于全国各地的回族聚居区。抗 日战争爆发后,吕金钟于 1940 年来到内蒙古 赤峰地区谋生,1942年全家落户林西开始从 事牛肉干经营。经吕玉才与儿子吕乐持续传 承牛肉干制作技艺,产品由原昭乌达盟(今赤 峰市)北部旗县逐渐分布到周边地区。

吕乐继承家族祖业, 取老一代优秀传统 技艺和本人名字"乐"字,创造了"老乐牛肉 干"品牌,产品行销赤峰全市、内蒙古自治区 以及全国各地,巴基斯坦、俄罗斯、瑞士、马来 西亚、日本、德国等外国客商也慕名购买。

在开办老乐熟食店(主营牛肉干)、老乐 美食城(主打牛肉干品牌菜)、林西伟信商贸 有限公司、赤峰市润源食品有限公司、内蒙古 泽巨食品科技发展有限公司的过程中,与爱 人孔飞飞志同道合,创业兴业,不断发展。16 年来,累计帮助500人次流动就业,活态传承 牛肉干制作技艺。

吕乐作为公司董事长, 注重培养妻子孔 飞飞、女儿吕三乐、儿子吕二乐为主要代表性 传承人。同时在牛肉干产品制作和营销过程 中,采取合作方式,与王文军以及公司员工, 共同形成群体传承的规模

老乐牛肉干经过百年传承发展,特别是 第三代传承人吕乐由熟食店起家至兴建创办 3家公司,已初步形成产业基础,其牛肉干及 其系列产品在当地乃至全国各地都深受消费 者欢迎。其作为非遗项目,加以传承和保护, 具有进市场、进社区、进景区等广泛的社会价 值和产业开发价值。 (高艳庆)



# 昆药集团:

## 深耕三七护肤应用研发 助力"云药"创新发展

云南是中医药资源大省,素有"植物王国" "动物王国""药材之乡"的美誉,为打造世界一 流"健康生活目的地牌"、发展大健康产业奠定 了天然基础。一批诞生于此的医药企业,深耕云 南动植物资源、中医药资源,不断彰显"云药"魅 力,为"云药"创新发展提供动能。

作为在红土地上成长起来的企业之一,多 年来,昆药集团股份有限公司(以下简称"昆药 集团")立足"植物药"这一根基,开发天然植物 药、特色中药及特色民族药,特别是在三七领域 的研发方面取得了一系列突破,为"云药"的发 展,特别是三七的应用拓展了空间。

#### "老药"三七的新征途

三七是我国名贵中药材大品种, 其最为 人所熟知的功效就是止血、散瘀,近年来随着 人们生活水平的提高,三七也被开发成保健 品,受到越来越多消费者的青睐,以往高端的 中药材如今已飞入寻常百姓家。

近20年来,云南省及相关州市大力支持 三七产业发展,云南三七在国内外的影响力 得到进一步提升。三七由原来的一个普通道 地药材品种发展为云南"10大名药材"之首, 云南的三七产量占全国总量的90%以上。据 不完全统计,云南三七产业综合产值从2000 年的约 3.8 亿元发展到 2020 年的 380 亿元左 右,20年间产值增加了100倍。

在包括三七在内的"云药"开发利用方 面, 昆药集团和众多云南本土医药企业都发 挥了重要作用,为打响"云药"品牌贡献力量。 昆药集团的前身是成立于 1951 年的昆明制 药厂,2015年更名为"昆药集团股份有限公 司"。70年来,昆药集团在药物开发方面步履 不停:1958年,昆明制药第一个植物药"降压 灵"开发成功;1979年,与中国科学院昆明植 物研究所等科研单位合作,人工合成天麻素, 结束了云南没有合成药的历史;1976年,与中



●工作人员介绍昆药集团三七、青蒿等系列产品。

国科学院上海药物研究所等科研单位合作, 开发抗疟特效新药蒿甲醚注射液……

昆药集团副总裁刘军锋介绍,立足"植物 药"这一根基,昆药集团至今已先后开发天然 植物药、特色中药及特色民族药 40 多个药 品,国家级新药17个,国家一类新药5个,覆 盖近50个创新项目。

特别是在三七的种植、开发、提取、制药 等方面, 昆药集团从 20 世纪 70 年代分离出 "三七总皂苷"中间体开始, 历经 40 多年的创 新发展,不仅成为三七血塞通系列制剂的原 研者和国家标准制定者,还拥有从三七 GAP 种植、饮片加工到三七总皂苷提取、制剂生 产、专业营销推广的完整产业链。2020年,昆 药集团与中国工程院院士、"时代楷模"朱有 勇及其团队签订战略合作协议, 共同打造三 七产业新路径, 助推云南特色天然植物药产 业模式升级。

#### 昆药的"出圈"计划

除了深耕"云药"这个大品牌,做好药物

研发"老本行",昆药集团也开始进军口腔护 理、护肤、养生保健等领域,谋划如何"出圈"。 早在2015年7月,昆药集团旗下子公司昆药 集团健康产业有限公司(以下简称"昆药健 康")在成立之初就将目光着眼于大健康领域 特别是三七的创新应用,经过五年多的研究 探索,昆药集团的"珍宝"——三七提取物三 七总皂苷已被应用于皮肤护理和口腔护理领

韩文萍 摄

昆药健康虽然"年轻",但在皮肤护理领 域已取得了一定突破。昆药健康总经理万江 波介绍,昆药集团的三七提取物"三七总皂 苷"直接作用于肌肤毛细血管,可促进血液循 环,加快肌肤新陈代谢和实现较好的肌肤抗 氧化功能,有效抵御肌肤老化。

在此基础上,昆药健康研发了昆药 KPC 三七护肤新品——"KPC 三七弹润透亮系 列",其中将"三七总皂苷"作为核心成分,又 结合其他纯天然的植物成分, 打造出了眼部 精华、水、乳、面膜等系列产品。

在口腔护理领域, 昆药健康研发出以三 七提取物为核心成分的口腔护理系列产品,



●昆药集团副总裁刘军锋介绍该集团在三七领域研发方面取得的一 系列成果。 韩文萍 摄

将三七止血活血的药用功能应用于口腔护理 中。"我们想把云南三七主要原产地优势在口 腔领域发挥出来,并与云南其他本土优秀医 药企业并肩作战,发挥好云南的优势资源,增 加'云药'在全国的影响力。"昆药健康总经理 万江波说。

建立牙膏生产线只是昆药健康"出圈"计 划的第一步,接下来,昆药健康还计划建设 消字号、械字号生产线以及化妆品生产线,最 终形成四条生产线新产业链布局。此外,昆药 健康今年将在杭州创建线下新零售自建终 端,年内启动样板店建设。样板店将以三七和 青蒿"两颗草"产品体系为主,为消费者提供 护肤和口腔方面的线下体验,实现"服务+品 牌+产品"的全新亮相。

"立足植物药开发与积极谋划'出圈'的 双轮驱动下, 昆药集团将继续依托云南丰富 的生物资源优势,聚焦三七、青蒿、天麻等特 色植物,坚持高质量发展,做大做强创新消费 品,为云南大健康产业大发展注入新动能。 (韩海阔 韩文萍)



科技型人才,推动科技元素与农业项目有机融合,助力乡村振兴。

该县左口乡建立国家级地方鸡种基因库和国家肉鸡产业技术体系试验站,通过手 持终端设备扫码可快速记录每只种鸡每天的产蛋情况, 采集的数据自动生成产蛋 ,并且自动同步到云端数据库。用先进技术服务传统养殖,将科技智能与种鸡 培育相结合,有效推动蛋鸡业向规模化、标准化、生态化方向发展。

图为育种部技术主管易振华在集蛋和育种自动化设备流水线上指导员工操作 云数据平台。 本报记者 徐真理 摄影报道

### 博鳌国际医学产业中心 7 月竣工

日前,位于海南博鳌乐城国际医疗旅游先行区的国际医学产业中心项目,已进入室内外装修阶

责琛 摄影报道



| 企 业 家 旬 述(长篇连载之六十八)

# 王建明:动力大王的传奇故事

记者:1997年玉柴干部做了很多工作,最 值得肯定的是什么? 公司 1998 年对干部有何 要求?

王董事长:1997年干部作风有变化,在基 层、在制造厂、在分厂,干部作风的变化比部门 更加使人满意。

我觉得有些年轻的管理者,正在开创一种 比所谓民主管理更好的新氛围。我不知道怎么 概括它,权且称它是一种拍档、合伙人的亲情 吧。可以很坦诚地对任何问题交换意见,可以 有很激烈的争论和争吵,但自有合伙人的亲情 在,有内在的凝聚和理解。我觉得这比传统提 倡的民主作风更真实,更现代化。1997年间玉 柴的干部有哪些东西值得肯定,一是拍档的亲 情,第二是务实的态度。干部在1997年的务实 工作态度对 108 质量受控起了很大作用。主机 分厂有些年轻的管理干部,办公室基本上是虚 设的,全部时间泡在现场,逐个解决问题。钟二 叔是公司的宝贝,他的价值就是靠他在现场摸 爬滚打中积累起来的。钟二叔年纪越来越大, 得要后继有人。听到、看到年轻人这种务实的、 重实践的例子,确实使人高兴。第三项值得肯 定的是动真的要求。应该说 1997 年玉柴的员 工有了进一步的质量危机感,表现在普通职工 方面,那就是条件差了,待遇低了,反而特别理 解公司的困难,无条件地严格遵守工艺纪律, 把现场质量控制好。反应在干部方面就是动真 的要求。冷工分厂把相当一块的利益分配放在 质量上。总成分厂的分配来源再紧张也都保证 兑现一等品的质量奖励。在质量执法方面,在 公司的质量违纪条例出台之前,许多部门和分 厂都已用不同方法开始了动真的要求,充分发

挥质量纪律的制约作用是对职工利益的最大

保障,对此,各级管理人员以行动和成效表示 了自己的认同。1997年对干部工作的第四个 肯定是贯标有成效,在 ISO9001 标准制定、试 行、验收、反复完善的全过程中,各级干部付出 了大量的劳动,确实把我们干部标准化的管理 意识提高到了一个新的水准, 确确实实有成 效,值得充分肯定。验收通过是形式,是标准; 过程是培养和熔炼,是标准化、系统化科学管 理的大推广、大宣贯;成效则是试金石,108质 量受控表明玉柴贯标有效,干部有成,值得肯 定,但当然不能自满。

拍档的亲情、务实的态度、动真的要求、贯 标有成效,这是干部在1997年值得肯定的风 尚与成绩。1998年要增加带领职工穿越叠障、 定踏坦途的决胜意志。

现在我们拿到了对玉柴极为有利的保险 租赁的条件,拿到这个条件,怎么干,目标怎么 定,有没有决胜意志对成效影响极大。一种可 选择的做法是谨慎探路慢慢摸索,几十辆起 步,一年搞它个几百台,一两千台都是成绩,这 种选择你给它起什么名称都可以,唯独不能带 玉柴的帽子。按照玉柴的理念和意志则是要决 胜、要大胜、要快胜。何谓"大",何谓"决",何谓 "快",全年实现的租赁数总不能少于5000台 吧?起步之初,二月底之前总不能少于500台

决胜意志在1998年的提法是穿越叠嶂, 定踏坦途,在12年前的提法是顽强进取,是强 者观念,提法不同,内容一样。这是玉柴的魂, 管理人员不仅更要有魂,而且要率先有魂,否 则当什么中高级。

记者:1998年公司是否继续实行息岗轮 训、轮休?

王董事长:1998年公司不再搞息岗轮休, 只搞息岗轮训,同时争取在年内实现只轮训、 不息岗。至于具体在几月份可以实现只轮训、 不息岗,就要看全体员工贯彻方针目标的成效

记者:房改是目前的焦点,怎样进行才能 使公司和员工都能接受?

王董事长:关于房改问题,公司最近做了 ·次专题研究。首先要再重申一下房改的五个 原则,这是公司方面房改行为的依据。第一是 遵守规则,依法办事,简称守法的原则;第二是 鼓励员工购买住房,简称鼓励的原则;第三是 尽力资助职工购房,简称资助的原则;第四是 均衡分配,相对合理,简称均衡的原则。一万多 公司员工的工龄、状况千差万别,各种情况要 了解。住房改革是一项重大分配,要尽量均衡, 做到相对合理;第五是能够承受、保证信用,简 称信用的原则。原则认同了,重点要解决好如 何资助、如何均衡的问题。公司最近研究的意 见已经由曾诗强同志在电视采访里做了介绍, 首先公司对资助方案做了大幅度的调整,比如 人均面积,停止发放房贴之前,要搞一个一次 性的补助,居住的面积由原来的20m2调整到 40m²,4元/m²的补贴标准有文件规定,但是文 件没有限定人均补贴面积,最后我们又放大了 一倍,就是所有的职工在计算一次性补助的时 候都乘上二。为什么? 因为我们公司将要实施 住房、养老公积金制度。这一项制度将帮助职 工在未来获益,那么对职工过去的岁月怎么 办,就应当参照住房养老公积金的获益办法给

予补偿。在制定住房养老公积金制度时,我们

考虑对年轻人,偏重在资助住房,然后随着年

龄、工龄的增长,逐步把资助重点移动到养老。

公积金将只限于两个用途,或者用来买房,或 者用于年老退休的保险金。住房养老公积金的 基本办法是职工每年按一定的限额存款到基 金自己的账户,公司为职工等额补贴存款存入 个人账户。职工工龄超过最低年限(以 3~5 年 为好,不宜长于5年)后可以动用自己在基金 户头中的存款买房。款项不足部分可以向基金 申请借贷,借贷利息还可由公司给予适量补

职工每年对基金的存款限额如何确定,要 经职代会充分讨论, 并要经财务部门认真测 算。有一种设想是职工进厂第一年的存款限额 为 1200 元, 第二年及以后限额每年减少 40 元,当工龄达20年限额减至400元时,即保持 此限额不动一直到退休,这样该职工 20 年间 可获得的公司补助为 1.6 万元。考虑到货币贬 值因素和新职工购房之后的利息负担因素,这 种设想可能比较均衡地顾及到了新老职工的 利益和需要。

房贴取消之前要把住房养老基金建起来, 还要按标准公式做好对职工(含离退休职工和 去世职工)一次性补贴额的计算。对于已在公 司内商品房居住的职工所计补贴全数转入基 金个人账户,对其他职工可根据个人要求或转 入基金或照现在的房贴标准继续按月发放,直 至发足依照标准公式计算的补贴额。应当明确 的是公司集体宿舍不是商品房, 而是福利房。 房贴取消之后,集体宿舍的房租要下调三分之 二,以助青年职工尽早购房。

方案讨论得差不多之后要做财务测算,公 司不能做没有能力实现的财务承诺,但我估计

出入不会很大。 记者:按您以上的介绍,公司负担会不会 大重了呢? 最近 职工在议论层改时有不少难 听的话,您对此有何看法?

王董事长:尽力资助职工购房,从浅层次 来看企业负担加重了,玉柴各子公司的经营者 都要面临新增一块房改补贴和住房公积金补 贴的成本负担的问题;提高一个层次,从更合 理的角度看,"尽力资助"不是负担,而是调动, 调动全体玉柴员工更加热爱企业,更加努力工 作,更重拼抢优势,由此换取的成效必然会多 于企业的付出。

前面说了,房改是重大利益分配,意见再 尖锐都属正常。生活里有这种情况,最难听的 话往往只对最亲密的人讲。我们公司的老规矩 是重大政策出台一定要"摸脉",脉搏不对只能 调整处方,职工的意见有助于公司把问题考虑 得更周到、更合理。

记者:1997年公司比较困难,员工都比较 关心是否有年终奖?

王董事长:春节的加菜费当然有,1997年 的年终奖也一定有,我想不应当比1996年少。

一个公司要逞强于市场,要逞强于行业, 而且还要走向世界, 最终决定这个问题的人, 不是首席执行长官,不是总经理,是全体员工, 是全体员工对公司的目标、文化、传统深切的 理解和认同。我们公司是有许多好传统的,我 想经过96、97这两年,玉柴在优良传统方面会 增补一项很丰富的内容,那就是怎么面对困 境。玉柴人在困境当中的表现,已经引起一些 旁观者的羡慕和关注,他们很羡慕和钦佩玉柴 的职工面对困境的坦然、成熟、豁达、开朗,我 也深为这种气质而自豪。我们有这样的职工队 伍,是一定能够穿越叠嶂、踏上坦途的。

(此文系本报整理,待续)