

2 热点透析 Hot Dialysis

爱心会长杨熙禄 “积跬步致千里”铸造泸商品牌

■ 本报记者 喻永国 见习记者 桂妮娜

2008 年 11 月 5 日，昆明官渡大酒店,昆明市泸州商会成立大会隆重举行。2013 年 11 月份，昆明市泸州商会将迎来成立五周年的日子。忆当初，杨熙禄会长激情致词：“昆明市泸州商会作为泸州人在昆明乃至云南进行经济、文化交流活动的重要窗口，不仅代表着在滇泸州企业家队伍的整体形象，更代表着在滇三十多万泸州人的脸面！商会将践行‘积跬步致千里’的发展理念，发扬泸商敢为天下先的创业精神，着力打造泸商金字招牌！”如今，云南这片神奇的红土高原上，泸州商人抱团发展，在异地他乡演绎着新的商贾风云传奇。

1000 多万元爱心：传承演绎酒城商会善举

昆明市泸州商会自成立以来，积极投身到爱心公益事业当中。2009 年 1 月 9 日，是昆明工商联泸州商会第二次会员大会暨 2009 年年会的日子。为了让商会的会员们为家乡献一份爱心，昆明工商联泸州商会决定在当日同时举行四川省扶贫基金会泸州分会爱心活动。118 位会员向家乡捐赠扶贫爱心款 8.7 万元。从此，商会的爱心奉献和传递一刻也没停止过……

每年年会，都是爱心汇聚时刻。2009 年，商会向泸州扶贫基金现场捐款 9 万多，第二年捐款 19 万多，第三年捐款 48 万多，逐年成倍上升。市委书记刘国强高度赞扬商会会员对家乡的关心、关注、关切之情，赞扬了昆明泸商艰苦创业、敢为人先、热心公益、心系家乡的优秀品质。自商会成立以来，会长杨熙禄捐资 30 万元、副会长林洪捐资 20 余万元修建家乡公路、会员陈登树捐资 70 万元修建云龙镇敬老院……2012 年 9 月 20 日，从泸县牛滩传来感谢信，商会副会长刘明生个人捐款 100 万、常务理事韩云洪个人捐款 30 万，并共垫资 500 余万元修建家乡公路。据不完全统计，几年来昆明泸州商会向社会捐款达 1000 多万元。

不仅如此，商会成立以来，积极参与会员企业的大型活动，为会员提供法律咨询、民（刑）事纠纷调解、合同起草、代理诉讼等帮助，与此同时积极组织广大会员参与公益活动，如资助患白血病的儿童、修建学校、敬老院和家乡公路、抗震、抗旱救灾、向扶贫基金会捐款等公益活动。2011 年，商会被四川省扶贫基金会泸州分会评为“爱心奉献先进单位”，会长杨熙禄被四川省民政厅评为“爱心大使”；谕治德、唐良帮、胡运刚等 6 名副会长



获得泸州市扶贫基金会授予“爱心奉献”荣誉勋章；刘明生、林洪、冷安全等副会长及其他会员获得“爱心个人”荣誉证书。2012 年 9 月商会被四川省泸州市扶贫基金会评为“十大爱心企业”，会长杨熙禄被评为“十大爱心之星”，其善举受到昆泸两地社会各界的高度评价。

会长：爱心大使杨熙禄

昆明市泸州商会之所以有这样的爱心商会，是因为这里有一个爱心会长杨熙禄。而且还聚集了各路商场英雄豪杰。会长杨熙禄，1968 年出生，1991 年毕业于贵阳中医学院，1992 年到大理创业，从开办华康诊所起 20 年时间，已在成都、贵阳、武汉等建有多家皮肤病专科医院，成长为一位成功的商界精英。其形象干练而不失儒雅，精明而不乏幽默，处事沉稳从容，遇事气定神闲，由内到外散发着独特的魅力和自信。在商场，他凭着运筹帷幄的魄力和优雅的气度，让对手忌惮三分，不敢小觑；在商会，他又以明净的笑容，开朗的性格，广阔的胸襟和义薄云天的豪气赢得会员的尊重。杨熙禄一直热心公益事业，从 1994 年至今，已经资助了 100 多名大学生。

2011 年 12 月，昆明泸州商会会长杨熙禄一行来到昆明市第十七中学，为他们带来了两套价值共计 3 万元的多媒体教学设备。

听闻昆十七中教学设备紧张，泸州商会当即决定慷慨解囊，送来了学校急需的多媒体教学设备。他说，有爱的地方，才会有生机；有爱的地方，才会有更大的成功。树高千尺不忘根，今天我们富裕了，我们都是泸州籍人士，希望我们献出自己的一片爱心，为泸州的扶贫基金出一分自己的力量。在捐赠仪式上，昆明工商联泸州商会会长杨熙禄向全体参会人员发出了倡议。随后，杨熙禄带头向四川省扶贫基金会泸州分会捐赠了 2 万元爱心款。紧接着，商会的会员们纷纷走向捐赠箱捐赠，表达了自己对家乡的一份爱心。当日，一共有 118 名昆明泸州商会的会员捐赠了爱心基金。在捐赠仪式上，杨熙禄说，他本人也是来自贫困家庭，很小就独自在外闯荡，希望为下一代创造更好的环境，把有限的力量集合起来，就能帮助更多孩子，这只是一个开始，商会每年都把年会和扶贫爱心活动结合起来，旨在引导大家致富不忘家乡，致富不忘根本，传承和发扬扶贫济困的优良传统美德。商会既要发展壮大，也要提倡爱心奉献。商会开展爱心活动，是一个爱心回顾和爱心教育的过程。不管捐献多少，都是一份爱心。

服务商会 爱心会长的蓝图大志

在商会运营管理方面，这名爱心会长则有着自己心中信念。办好商会，服务会员，推

动两地经济发展。

杨熙禄认为，为了更好地为会员服务，商会要主动出击，创新合作发展方式，大力推动全国知名民营企业及世界 500 强企业与商会企业合作发展，巧借省市大型贸易洽谈会、高端论坛会找东风，推介合作项目。坚持与各方面合作发展与转变发展方式相结合，与调整结构和转型升级相结合，与城市带承接产业转移相结合，坚持四轮推动，突出工业项目，突出战略性新兴产业项目，突出后续工作跟进，不仅追求数量多，更追求质量高，保证项目质量和项目的可行性。所有这些工作，只要通过务实高效的会务活动，一定会给会员、企业会员带来丰硕的经济效益，促进企业健康成长。

杨熙禄说，接下来，要办好商会，必须狠抓服务工作，切实解决企业难题。在非公有制经济高速发展的今天，企业必须要有一套完整行之有效的管理制度。商会充分发挥和履行职责，引进能人入主企业，引导按照现代企业管理制度强化企业管理，接受和容纳外地企业，联手合作，双胜双赢，促进企业跨行业、跨地域、跨国界进行兼并联合，使企业发展有重大突破。其次，商会创造一切条件，提高办事效率。通过教育培训提高商会办事人员的认识，通过规章制度严格的来提高办事人员的言行，通过典型示范大力塑造商会形象。以最铁的纪律，最狠的心肠，最辣的手段积极培养一批工作节奏快，办事效率高，沟通水平强的商会干部。

商会还要建立一支核心人才队伍，在他们的积极活动和协调下，争取一批审批项目、重点项目、特殊项目、重点扶持资金，为非公企业谋求更大发展。

国药准字H46020636

快克®

复方氨酚烷胺胶囊

请在医生的指导下购买和使用

海南亚洲制药股份有限公司生产

海南快克药业总经销

闽台首次跨界共造茶品“两岸红”

清雅源与台盐实业联合 十余茶企强推春节同时上市

■ 胡光华 肖清

9 月 15 日，在全国拥有 400 多家连锁店加盟店的福建清雅工贸有限公司与台湾上市公司台盐实业股份有限公司，在厦门翔鹭花城国际大酒店召开“两岸红”茶叶新品上市推广签约仪式新闻发布会。台盐生技厦门公司董事长罗志明博士、福建清雅工贸有限公司董事长洪明楷等出席发布会。

据悉，“两岸茶叶拼配出的新品“两岸红”将于中秋后正式入驻台湾市场，同时，春节前，大陆十多个省市的 10 多家茶企集体发力“两岸红”在当地上市。

两岸茶业首次携手打造“两岸红”

据悉，“两岸红”是闽台两地乃至海峡两岸首次跨界携手打造的一个针对两岸茶行及茶文化交流的项目。

该品类项目的产品以组合形式呈现，选取正山小种、祁门红茶、坦洋工夫等大陆优质红茶与台湾东方美人茶等进行结合而成。它通过两种形式呈现：一是将大陆红茶与台湾红茶进行多种形式的组合包装；二是将两岸的红茶进行研发拼制形成新品种。

此次，清雅源与台湾上市公司台盐实业股份有限公司合作，主要是通过台盐公司在台湾的信誉度及影响力，将“两岸红”茶叶铺向其在台湾各地的一百多家店面进行销售。与此同时，清雅源茶业也与台湾尚好茶业合作社旗下 100 多家销售网点合作，联合销售“两岸红”，拓宽和理顺“两岸红”进入台湾的销售渠道。

清雅源董事长洪明楷表示，作为中华礼茶领导品牌的清雅源与台湾龙头企业台盐强强联合，充分挖掘两岸三地的资源优势，延展清雅源品牌的价值空间与升值市场。通过中华礼文化的传扬，聚拢人气，透过港澳台扩散到东南亚及全球华人圈，从而发展成国际知名品牌，销往全球。

台盐生技厦门公司董事长罗志明博士表示，与清雅源合力开发研发“两岸红”项目已有一两年，经过市场调研后，坚信两岸共推“两岸红”大有可为。因此，中秋过后，他们在台湾的上百家门店将全面上市两岸红茶拼制出的“两岸红”。同时，他们有意重点在阿里山、苗栗、桃源等地进行推广。

台湾阿里山尚好合作社刘嘉漠董事长表示，清雅源以原生态的茶园为基地，坚持传统精工制作，同时实行两岸的安全检测标准，跟尚好合作社的经营理念一致，尚好将协助配合“两岸红”在台湾的推广，促进两岸茶业稳步快速发展。

春节前全面上市 十多省市茶企同时发力

为推进两岸茶行的合作发展，清雅源茶业董事长洪明楷表示，清雅源将把“两岸红”的项目打造成一个授权使用的资源平台，全国茶企可根据市场需求及自身的品牌特性对“两岸红”的子系列产品进行开发。清雅源将严格把控茶叶质量安全，所有具合作意向的茶企必须在指定的茶产地或指定的基地进行采购，必须保证符合其传统的制作工艺标准及生产流程，保证符合清雅源现行的 SGS 双认证、双检验的标准。

据了解，清雅源于今年 6 月海峡论坛期间首推的“闽台红”茶即为“两岸红”的子系列产品，现已通过与台湾大中华国际集团签订的双向合作协议率先走向台湾苗栗市场。此次发布会之后，清雅源计划于 10 月份开始启动为期 1 周的“两岸红”台湾巡回品鉴会，并在大陆和台湾两地同步加大“两岸红”系列产品的推广力度。截止到目前，中国大陆已有福建、浙江、江苏、山东、河南等地区共 10 多家茶企已签署“两岸红”的合作开发及推广意向，有望在春节前全面上市。

近年来，随着两岸在政治、经济、文化等各方面的融合，这使得两岸茶业的交流发展也取得了突破性的进展。作为古今闻名的茶叶贸易口岸，福建省政府越来越注重大力培养发展本地茶叶产业，同时，福建也是海峡两岸对台贸易的重要口。清雅源茶业充分利用天时、地利、人和的优势抓住发展契机，先后与台湾尚宜股份有限公司、台湾鹿谷乡农会（被指定为大陆唯一合作伙伴）、台湾大中华国际集团、台湾台盐实业股份等众多重磅级企业合作，成为了两岸茶行交流的友谊使者。

“企业首先不是要做大做强，是要做好。”——访成都伍田食品有限公司总经理范正海

不过，16 年前，国内尚未对牦牛资源的开发形成体系，来自藏区雪域高原的牦牛肉是用较落后的方法加工半成品，加上牦牛肉的膻味、纤维含量高、粗糙特点，全国城市商超中还没有牦牛肉产品。伍田做牦牛肉精深加工，当时是积极响应国家关于发展农村产业化“扶贫开发”和成都市委、市政府关于发展农村产业化“两高一优”方针的号召，从而促进阿坝、甘孜藏区经济繁荣和社会稳定。走进伍田你看到镌刻的“天行健，君子以自强不息”这句伍田人牢记的座右铭，就会明白践行责任是伍田与生俱来的使命。当然，还有一个目的，伍田一开始就高投入，是要按照标准一流、生产一流、产品一流的方针，将天然健康的牦牛肉研发制作成内地广大消费者喜欢吃的产品，在随着中国经济发展消费水平不断提高的肉制品市场抢得先机，从而实现伍田“为社会创造更多的财富，提高全民生活质量”的社会使命。

记者：这个使命实现了吗？
范正海：正在一步步实现，成绩还不错。目前，“伍田”品牌五大系列的高品质肉制品建起了覆盖全国的销售网络，年销售额 8 亿左右，在将企业与养殖户经销商消费者的共同利益最大化的同时，使企业的核心价值得以提升和超越，伍田也因此荣获了“全国行业质量示范企业”、“四川省优秀农产品加工企业”、“四川省农业产业化经营重点龙头企业”、“中国肉类工业 50 强企业”等殊荣。

伍田还在发展，要完成的使命就会更重大。正如今年 6 月新津县委书记夏义先到公司调研时，希望伍田今后越来越好，作为新津本地知名企业之一，在同行中能起到很好的标杆作用。

记者：您认为伍田十几年持续发展的主要原因是什么？

范正海：伍田能成长主要是开始就有一个好的产品定位。以前生产的产品只要达到风味就行，现代代食品生产既要考虑风味更要考虑营养的保留。伍田开始就与国际接轨，



● 范正海说，伍田将不断为经销商和消费者提供更好的产品、价格和服务。

创建时就从德国、意大利、日本引进九十年代末世界一流的食品机械设备和肉类食品加工工艺、技术。考虑到当时国内消费者还不接受西式产品，我们在产品加工和研发上的定位就是将西式产品中式化，将传统产品现代化，生产符合国内消费者传统消费习惯的，达到让他们喜欢吃的高品质中式化西式食品。依托雄厚的牦牛肉开发能力，结合西式肉类生产工艺和先进的加工设备，奠定了伍田在牦牛肉深加工领域的地位。

企业持续发展一定要有良好的经营理念，知道什么该做，什么不该做。只有强烈与深刻的责任意识，才是企业永不熄灭的驱动力。伍田做产品凭良心，是让伍田食品经销商安心，让伍田食品消费者吃了放心。伍田人将这“三心”建立在安全、安定、安心的“三安”原则上，落实到人品、企业、产品“三品合一”的建设上，具体到生产和销售每一个环节的执行中，融入到管理者到普通员工的勤劳和智慧中，变成了企业行为的有机部分。正是

这种坚持将产品定位在服务社会和做人的道德和良心上，将社会责任和企业使命有机地结合在一起的经营理念，伍田产品不仅赢得了广大经销商和消费者的“口碑传播”，还赢得了对食品品质近乎苛刻要求的部队、学校等单位每年的大宗采购。

牦牛产业的发展 需要大家来认真地做“加”法

记者：企业要知道什么该做，什么不该做，就是在发展中要做好“加”和“减”吗？

范正海：是的。企业要“有所为、有所不为”。企业发展要在产品创新、诚信经营、品牌服务各方面做加法，如名仕领袖学院院长余世维所说，企业价值是要从“产品”、“服务”、“人员（素质）”、“形象”四个价值上给顾客增加价值，给顾客降低的则是货币、时间、精力和精神四个成本。伍田“三心”经营理念表达的就是，企业要获得经销商消费者长期

的支持，就一定不能有短期行为，一定要坚持提供优质的、具有竞争性价格的产品或服务，赢得他们的忠诚，才有企业的持续发展。伍田投入巨资正在建设的新研发基地，将以更先进的设备和技术，以不断创新推动产品和服务的差异化，为经销商和消费者提供更好的产品、价格和服务。

记者：现在国内牦牛肉食品消费市场发展怎样？

范正海：社会经济的发展和目前国内食品安全环境的隐患，已让消费者更看重高品质的健康食品。随着人们认识到生长在美丽纯净的雪域天然牧场上的牦牛，其营养价值是任何圈养牛都无法比的，越来越多人已喜爱上这天赐美食，牦牛肉产品的市场份额也逐年上升。因此，近年来，在四川、青海、甘肃、西藏和云南投资开发牦牛肉资源的企业一拥而上，一些企业更是采取粗制滥造的价格战等“减”法行为，结果让这有“软黄金”美誉的牦牛肉资源更加稀缺，不利于中国牦牛产业的发展。

记者：您前面说过，牦牛产业的发展不是一个食品行业的问题，还牵连看藏区经济繁荣和社会稳定。您认为做哪些“加”法才能促进牦牛产业的良性发展？
范正海：全世界 95% 以上的牦牛生活在中国，但国家已看到这些年牦牛肉加工业中的一些乱象。为了让这稀缺资源发挥更好的价值作用，国家标准化管理委员会才组织了包括伍田在内的牦牛肉深加工产业中的几家领军制订牦牛肉干标准，为我国牦牛肉干产品的生产、销售、质量监管等环节提供统一的质量标准，规范牦牛肉干产品市场。实际上，在市场化经济社会，衡量企业的已不再是你今年创造了多少利润，而是明年、后年乃至更长的时间里你能创造多少价值？牦牛肉毕竟是稀缺的有机食品，需要大家认真地来做“加”法，用最好的食材为消费者创造最有价值的产品、服务，让中国的牦牛肉品牌走向世界市场，走进各国人民的家庭餐桌。