



●刘纯柏董事长和总经理刘春。

■ 孙丽芳

“湖广熟，天下足”，洞庭湖是我国最大的水产资源地之一，淡水鱼资源非常丰富。东洞庭湖渔王食品有限公司(以下简称洞庭渔王)作为洞庭湖鲜鱼制品精加工一张响亮的招牌，从最初的“夫妻店”到拥有员工150多人的鱼制品企业，该公司家族经营的模式，已具有鲜明的“刘氏特色”。

近日，记者来到坐落于九华山的该公司，走进厂区，绿树成荫，环境幽雅，安静得不像一个加工型企业。该公司总经理刘春接受了笔者的采访，详细介绍了“刘氏”家族企业的崛起之路。

“夫妻档”创业 全家齐奋斗

刘春看起来才30岁出头，说话轻声细语，自然地流露出一股精明能干的气质。如此年轻的女企业家，岳阳并不多见。“我并不是‘富二代’，而是与父母一起创业的。”对记者略带疑问的目光，刘春笑着解释。

刘春的父亲刘纯柏是公司的董事长，是他一手创办了洞庭渔王这家企业。2002年，下岗不久的54岁的刘纯柏与妻子开了一家“夫妻店”，生产腌制品。生活在洞庭湖边，每年“出鱼季”渔获颇丰，刘纯柏发现，岳阳贵为“鱼米之乡”，却没有一个鱼产品品牌。

2003年，刘纯柏利用200平方米的厂房生产鱼制品，作坊式经营，全家齐上阵，开办了岳阳地区首家专业加工淡水鱼的企业。同年，刘春从武汉大学毕业，加入创业阵营。

当时，湖南省从事淡水鱼精加工的企业非常少，也没有好的品牌。知识产权意识浓厚的刘纯柏，当即注册了商标“洞庭渔王”，成为岳阳市第一家以“洞庭”冠名的企业。

2003年开始，公司不断研发产品。由于没有成熟技术、保鲜存在难度等问题，公司在研发过程中遇到了不少挫折。

刘春说，当时市场上还没有同类型的产品，人们的认同度不高，市场推广阻力最大。

让她记忆犹新的是，第一年，她带着产品去长沙高桥大市场推销，没想到还没进门，就被“请”了出来。刘春备受打击，但她没有垂头丧气，而是暗下决心：总有一天，一定要让供货商主动找上门订购“洞庭渔王”的产品。

经过不断地摸索和努力，产品逐渐被市场所认可，在公司创立的第5年，公司终于实现了盈利。没有糖酒交易会这样的平台展示产品和形象，全凭优秀的产品质量形成口碑。一传十，十传百，产品的销路逐渐被打开。产量最大时，仅凭全手工制作，每天要加工10吨鲜鱼。

洞庭渔王在湖南省开启了淡水鱼精加工的先河，也成了这一领域的“权威”，洞庭湖的鱼更是走向了全国。

2008年6月，该公司的发展迎来了质的飞跃：斥资300万元竞拍下了占地16亩的新厂址并投资300多万元引进了一条机械化水平较高的淡水鱼加工流水线。

如今该公司年加工各类鲜鱼3800吨，年总产值达3500万元，已安置百余人就业，公司生产的洞庭鳊鱼、武昌鱼、鲫鱼、竹香鱼、野生刁子鱼等40多种鱼制品，畅销北京、上海、浙江、广州、西安、乌鲁木齐、昆明、武汉、长沙、成都、郑州等20多个

东洞庭湖渔王食品有限公司作为洞庭湖鲜鱼制品精加工一张响亮的招牌，从最初的“夫妻店”到拥有员工150多人的鱼制品企业，该公司家族经营的模式，已具有鲜明的“刘氏特色”。

用良心和爱心打造“洞庭渔王”



●洞庭湖的淡水鱼资源丰富。

省市，深受消费者青睐。

2010年2月，该公司被岳阳市政府评为“岳阳市农业产业化龙头企业”。

用良心做食品 是“刘氏宗旨”

“用良心做食品”，是今年65岁的刘纯柏经常挂在嘴边的话，也是洞庭渔王的“刘氏宗旨”。多年来，刘春一直主管企业的销售和生

产，父亲“退居二线”后，她全面接管企业，更是将这句话说成圭臬。

与此同时，洞庭渔王率先通过了QS国家标准认证，不断改进生产条件，量身定制生产设备，将生产过程中的许多手工程序换成机械化操作；不断突破保鲜、保质的技术，生产环节全程高温消毒、灭菌，所有员工持证上岗，保障生产环境的干净、卫生。

扎根生产线多年，刘春非常注重产品品质的完美，在每个环节上她强调严格把关，从洞庭湖渔民手中直接收购野生淡水鱼，以保证产品的口味纯正。所使用的辅料，进货渠道正规、合法，有三证和备案。用料的添加，严格按照国家标准操作，而主推产品之一的风味鱼在技术上实现了不添加任何防腐剂。公司还设立了专门的化验室，有专业的质检员，每个批次的产品都须出示质检报告，在质监部门每月不定时抽检中，全部达标。

管理上，洞庭渔王在多方面展现了企业的责任意识。公司注重环境保护，建立污水处理池等相关环保配套设施，环保意识之强走在了全市的前列。公司成立至今，从未发生过一起安全事故。刘春每周定期召开安全生产会议，对消防和人身安全等方面进行培训和检查。

凭着精益求精的精神，如今洞庭渔王的鱼制品已经走向了全国。很多采购商云集岳阳，就是专程冲着洞庭渔王的名气而来。

刘春说，公司不断推陈出新，完善鱼产品加工产业链。势必要将洞庭渔王做成全国最好、最强、最专业的淡水鱼产品。

承担社会责任 建造“下岗工人之家”

据了解，洞庭渔王现有员工中，70%为下岗工人，20%是菜农，还有部分一部分是残障人士。

为何下岗工人在洞庭渔王占到了如此大的比重？刘春介绍，公司建立之初，岳阳市北门麻纺厂、磷肥厂等5家国企全部倒闭，当时，洞庭渔王就解决了周边很大一部分下岗工人的工作并照顾性地为一些残疾人提供了岗位。

只要社区推荐低保户给公司，作为公司总经理的刘春都无条件地接纳。她的初衷很简单，为了社会的稳定，为了让这些弱势群体“有口饭吃”，她认为她理应承担点什么。“父亲一直教育我心胸要开阔，提高做人的境界和格局。”刘春说，帮助下岗工人就业，为弱势群体提供机会，这也是父亲所说“境界”和“格局”的一部分。

曾经有一位员工在身高、长相、身体等方面存在先天不足，来洞庭渔王求职，刘春从企业效益的角度考虑，有点犹豫。“也许他不能为公司创造效益，你接纳他，给他一个机会，就当做善事，为社会减轻负担吧。”刘纯柏这样劝说女儿。

这位员工刚进车间，不能承担多少工作任务，被人排斥，甚至没有一个车间主任愿意接收他。刘纯柏就亲自下车间，给车间主任们上“政治课”做思想工作，最终，让这位员工顺利融入了工作环境。

刘春说，父亲的举动让她肃然起敬。当初父亲下岗后再创业，家中3姐妹相继下岗，一家人不但没有给社会造成负担，反而办起了企业，建起了一个“下岗工人之家”。

刘春重视公司“家文化”的建设，不仅在推行数字化和人性化化管理，而且组织丰富多彩的活动，为员工创造最好的工作环境，提供最好的福利待遇。“当企业发展到一定规模，就应该承担社会责任。所有难的事情，都需要有人去做，需要有人走在前面带头。”刘

春说，让所有的下岗工人重新就业、乐业，与企业一起看到发展的希望，是他们的责任。她也从未以此向国家税务机关提过减免税收的要求。

身为岳阳食品加工行业商会的副会长，刘春不仅在企业内营造了一个家的氛围，还常参加社会公益活动，慷慨解囊、捐款捐物，向社会贡献她的“大爱”。

诚信 是洞庭渔王最大的财富

对于民营企业而言，融资是难题，洞庭渔王也面临同样的困境。

幸运的是，凭借多年累积下的良好声誉，公司有一个“特别的”援助渠道——洞庭湖的渔民。每年，这些渔民都会为公司提供600万元无息贷款，并以这种方式合作了10年。“不要一分钱，就可以收到几百万元的货，洞庭渔王恐怕是全市独一无二的一家。”刘春的语气中充满了感动和自豪。

原来，每年的4月—9月是洞庭湖的禁渔期，这段时间，作为鱼制品公司，洞庭渔王需要收购大量的鱼为下半年生产囤货。这笔贷款，是一个不小的数目，公司的资金流动压力很大。

洞庭渔王以“诚信为本”的经营理念，赢得了渔民们的信任和支持。他们自愿无偿将鱼“押”给洞庭渔王，之后再慢慢收取货款。

洞庭渔王视诚信为“生命”，也要求合作对象讲究诚信，不诚信的客户决无第二次合作。刘春表示，就连合作代理商，70%以上都是超过6年以上合作关系的老客户。“做人要一诺千金，说怎么样，就是怎么样。”刘春斩钉截铁地说，父亲一直给她灌输着这样的理念。她也是这样做的，并将父亲看起来似乎“老派”的观念，融入了管理的每一个细节。“市场对每一家企业都是公平的，我们付出多少，就收获多少。”刘春说，做企业很辛苦，洞庭渔王走到今天不容易，不必什么漂亮的语言来修饰，员工和市场都见证着公司成长的每一步。

姚学义：商会是民营企业的避风港

■ 陈明 甘球

在成都荷花池，如果你提起姚学义这个名字，在有一定规模的商家中几乎无人不知。这或许和当年姚学义只身一人从温州到荷花池创业，十多年后做出了一番成就有关，而更多的原因，应该是他担任了将近14年的成都市工商联荷花池商会会长。

2000年，受成都市工商联委托，姚学义筹建成立了荷花池商会，并担任会长至今。从政府不了解的民间商会，到会员企业上千、政府主动联系解决难题的荷花池民营企业之家，姚学义一路风雨兼程，陪伴商会逐步发展。

“在荷花池，一些高难度的项目，哪怕是濒临倒闭或无法启动，一经姚会长过手，起死回生是常事，基本都能成功，都能够产生令人满意的经济效益和社会效益。”荷花池不少商家对姚会长的商业运作能力十分佩服。

近日，记者在成都市北站东一路8号，荷花池商会所在地见到了姚学义。和大多数温州商人一样，姚学义也是白手起家走上经商之路的。凭着敏锐的商业眼光，无论是从成都东三区的窗帘布艺批发店，到西南地区最大的皮衣大世界，还是从九区的精品窗帘布艺城，到西部最大的国际箱包皮具城，他无不大获成功。



在姚学义的办公室挂着一幅“董事长寄语”，上面有这样的话：“我出身于一个贫农的家庭，没有接受过高等教育，但改革开放的浪潮赋予我良机，使我找到了最喜爱的置业市场开发管理。近十年来，我一直倾心致力于这一新兴的行业，在实践中掌握了市场运作的客观规律，并积累了一定的工作经验和专业知识。”

姚学义希望把自己的经验奉献给社会以及所有从商的客户，通过其他商家与他的合作，取得更大的发展和成功。这种从骨子里散发的关注商人之间的交流，维护商人的合法权益的意识，让他担任了十多年的会长。

早在1997年，姚学义就曾成立“四川省温州商会”，并担任第一届会长、第二届荣誉会长。在此期间，姚学义认识到了商会对于企业的重要性，也开始利用这样的组织，维护商家的合法权益。

姚学义告诉记者，四川温州商会成立后不久，商会中皮革分会的一家企业，由于在营业执照办理的过程中就开始营业，和当地工商局之间发生了摩擦。后来这件事越闹越大，对方甚至放出话说要“灭掉这个商会”，此事还惊动了浙江与四川两省的高层。

“当时市场上是允许这种行为的，一边办理营业执照，一边开始经营。但当地工商局就

是不答应。”每每想到这件事，姚学义都会觉得商会对于独立经营的企业来说，其重要性不可或缺。后来经过商会从中协调，这件事才得到解决，那户商家也得以继续营业。

“没有商会组织，很多企业在维权路上会走得更艰辛。”姚学义说，在其担任会长期间，体会最深的除了能借助这个平台认识朋友，就是有了商会后，企业和政府部门之间打交道更便利，商家的权益也更有保障。“商会的作用就是帮助会员企业排忧解难，帮助其维护合法权益。”

据了解，荷花池现在有两万多户商家，大多是个体户，能够进入荷花池商会的都是有一定规模的企业。“荷花池商会的会员企业中，有上亿资产的，几千万规模的企业比较集中，几十万的企业我们一般不接纳。”姚学义说，商会的工作比较繁琐，也比较基础，主要是承担政府与企业之间沟通交流的平台。

对于荷花池商会的未来，姚学义还有许多计划，继续扩大会员队伍，建立基层行业协会，带领会员企业走出去考察等等。但是，姚学义认为，商会与当地政府之间关系还应该进一步密切。很多政府行政部门对民间商会组织不了解，对此，当地政府应该牵头，把工商联和商会的工作职责跟政府其他部门解解，让商会真正融入到整个社会当中，这对于以后商会作用的发挥有很大的帮助。

瞿康福：如何传递企业信念

■ 朱玲

瞿康福，南平康虹商贸有限公司董事长。2005年12月，南平市古田商会成立。凭借独特的人格魅力和事业成就，他顺利当选会长，2010年继续连任会长，成为古田籍在南平投资兴业的非公经济领头人。

在瞿康福的带领下，南平市古田商会在促进企业经济发展、服务、宣传商会等方面不断有上佳表现。而康虹公司亦办得风生水起，坐上闽北酒类经营的“头把交椅”。

2014年，瞿康福将带领会员企业如何应对变幻莫测的市场，走持续发展之路？办好企业，企业家应该做什么？近日，随着话题的延展，让我们对眼前这位商会会长，有了更加理性和具体的认识。

关注政策导向 把握发展方向

瞿康福认为，2014年，非公企业面临的问题并不会比上年少。在全球经济大环境不景气的情况下，人力成本的增加、生产经营方式的转变和企业利润空间压缩仍是企业的重负。企业家应多关注政策导向，学会危中寻机。

国家宏观经济政策、金融政策以及当地政府的相关产业扶持政策，都是判断办企方向、借力发展的“利器”。而山区企业家往往缺乏政治敏感性，不关心宏观经济政策动态，不善于学习经济报道，发展思路受限。因此，瞿康福今年打算与市工商联合作，举办大量讲座，针对不同行业现状，邀请优秀企业家和专业人士来授课。

与政府部门搭建互动平台，以获取大量信息，瞿康福意在帮助内陆山区会员企业拓宽思路、提高层次，尤其是提升其管理水平和运营能力，寻找更多政策上的支持。

在瞿康福看来，现行政策包含了不少关键信息，对企业开展战略性调整至关重要。比如充分发挥扶持农业的政策优势，涉农企业可转向生态农业和新型农业的开发；又如抓住南平是省会福州的“后花园”的地理优势从而实现企业的转型升级。



善于顺势而为 伺机转型求变

瞿康福提醒，企业家要关注政策，但眼睛更应盯紧市场，满足客户需求才是王道。善于顺势而为，需要企业家有眼光，看到行业的变化趋势。

去年底，中央“八项规定”、“六条禁令”的落实在我国的白酒市场反应明显。他放低姿态，将目光瞄准中低端市场，向大众化靠拢，不断扩大普通消费群体。

与此同时，向来备受老百姓青睐的实惠酒——啤酒销售半径的扩张则成了康虹公司去年的重头戏。当年11月，公司董事赴云、贵、川三省考察后，代理了三省部分地区的啤酒。作为闽北资深啤酒代理商，康虹公司拥有成熟的营销模式，对营销相对落后的云、贵、川三省来说，这套模式无疑是最先进的。而去年，闽本土的啤酒销售保持了上年的强劲势头。

瞿康福介绍说，针对会员企业大多是小微企业，小而散、资金不足、关联度低等现状，商会今年将努力整合会员企业资源，促成零散的同行业小微企业形成联盟。让“散兵游勇”握指成拳，抱团发展，依靠科技创新和灵活应变的措施，共同开发适销对路和有竞争力的产品，从容应对复杂的国内外经济形势。他还提醒会员企业，应根据自身实力寻求战略地位，不要盲目扩张，要做到居安思危、风险可控。

建设人才梯队 传递企业信念

随着企业的发展，如何把企业的信念传递给下去？

出业绩、培养人、宣传企业文化，瞿康福认为这是一名企业管理者的重要职责所在，尊重员工、相信员工，把员工当作企业家培养，从而调动他们的自主性，提高核心竞争力。

对于新入职的员工，公司根据岗位特征进行不同的技能与文化培训，并出台规范的制度流程，组织专业的讲师队伍，开发具有针对性的课程。办企业十几年来，瞿康福从未喝斥过一名员工。事业再繁忙，一年中他总要抽出时间，坐下与员工倾心交谈。康虹公司的每位员工都有过与他面对面交流的经历。

康虹公司定期送员工到百威英博商学院，接受全球最先进、最专业的知识培训，让他们能始终站在本行业专业知识的最前沿。完善员工关系管理体系，提供完备的员工关怀机制，丰富员工福利，制度管人，并根据员工需求适时调整制度，在企业内部营造宽松的和谐氛围。康虹公司多年来的员工流失率仅为3%，有精英团队助阵，公司事业蒸蒸日上。

十几年的商海历练，瞿康福一路走来，不仅显示了他经商的禀赋，又让我们看到了他“义利互济”的社会责任感。