

编者按:近日,《绿色中国》刊登《钦韩芬 胡柚女王世界梦》一文,讲述我县企业家钦韩芬让胡柚走向世界的梦想以及她为实现梦想努力奋斗的故事。现本报刊发全文,以飨读者。

钦韩芬 胡柚女王世界梦

绿色中国融媒体记者 铁 铮

写钦韩芬,难。
难就难在这位卓有成就的女企业家,在接受我采访之前,竟未提供任何文字材料。
做得多,说得少,甚至不说,是她最突出的特点。
几个月前就开始联系采访她。疫情原因,她一直未能返回北京。直到国庆节前的一天,我才在顺义区天北路的一个偏僻的工区里见到了她。工区的四周都是庄稼地,长满了老玉米。我从五环内坐车到那里,差不多需要1个小时。
出乎我的意料,她看起来一点都不像个董事长。一袭黑衣,身材娇小,完全没有叱咤风云的作派。温文尔雅,轻声细语,温和得像一位幼教老师。
我把第一印象告诉她时,她笑了。原来,我已经不是第一个对她有这种印象的人了。一位全国知名的企业家第一次见到她时,也是这样说的。
采访中,我不问,她不说。很多时候都不是她在回答提问,而是在场的总经理代为回应。联想到联系采访时她一再说,总经理还在来北京的路上,等总经理到后再定时间,我有些明白了。原来,总经理是她接受采访的援兵。
尽管如此,我还是走近了她的天地。我看到,少言寡语的她,内心深处竟有一个让胡柚走向世界的梦。
她一直都在为实现这个梦而奋斗。



▲胡柚女王钦韩芬

她的初心是胡柚

写钦韩芬,要从她的家乡常山县写起。

常山位于浙江西部边境,与江西省相连,地处金衢盆地西部、钱塘江上游,历史上素有“八省通衢、两浙首站”之称。常山历史悠久,早在东汉建安二十三年(218年)建县。唐朝咸亨五年(674年)以常山为名至今。常山属亚热带地区,四季分明,雨量充沛,哺育了勤劳的常山儿女,孕育了常山“三宝”——胡柚、猴头菇、山茶油。

居“三宝”之首的常山胡柚,是钦韩芬童年的底色,也是她长大成人后孜孜以求的事业坐标。

常山胡柚是柚与其它柑类天然杂交而成的,唯常山县所独有。它的色泽金黄,果实美观。别看单果只有300克左右,但营养价值很高,富含多种维生素和人体所需的16种氨基酸以及磷、钾、铁、钙等元素。

在常山人人皆知,胡柚的肉质饱满,脆嫩多汁,具抗菌、降低血糖、增强维生素C的作用,是集营养、美容、延年益寿于一体的、老少皆宜的纯天然保健食品。

遗憾的是,长满胡柚的常山,早些时候并未成为当地百姓的金山银山。一位常山籍司机师傅告诉我,常山的胡柚甘中微苦,有的人吃起来并不觉得可口。

创办常山胡柚企业成了钦韩芬的初心。她的想法是,不能让乡亲们捧着佳果受穷,要让常山变成金山银山,要让胡柚走出常山、走向世界。

胡柚的价格低,卖不出好价钱,百姓的收入上不去。市场找不到,销路打不开,深加工没起步。钦韩芬的胡柚世界梦实现起来并非易事。

她出生在教育之家,是地地道道的常山人。父亲当过常山县一中校长,被授予过全国优秀教师称号,可谓是桃李天下。哥哥、姐姐都在体制内,不是当医生,就是做教师。家里唯独她一人,在办胡柚企业这条路上义无反顾。

学校毕业后,她曾在常山县微生物厂

工作,后来进了食品质量检测站,一路顺利当上了副站长。她不怕吃苦,也能吃苦,不但没有一点娇骄之气,反而有一股子坚持到底的韧劲儿。1991年,她为县里做猴头菇生意,竟做进了人民大会堂宴会厅。

说起她的下海,还和一位当红明星有关呢。这位明星和常山县合作办起了饮皇公司,专攻胡柚汁加工,却因技术不过关而败走麦城,公司亏损严重,濒临破产。

那是1993年的一天。她走进北京市安慧西里的一个高档小区,坐电梯到了那栋楼房的最高两层。大明星的母亲、妹妹都在,一条白色的小狗跑来跑去。受县政府委托,她和公司领导与大明星谈判有关善后事宜。

失败就失败在产品包装技术不过关上。因为胡柚是酸性果,无论是塑料瓶、玻璃瓶,还是易拉罐,能想到的包装都会受到一定的腐蚀。

这次与大明星的接触,竟成了她下海的契机。大明星的惨败不但没有吓退她,反而让她越挫越勇。她不相信宝贝一样的常山胡柚会卖不出去。她做了一个让周围人都吃惊的决定,自己创办胡柚企业。

她说到做到。1997年,她毅然下海。起初,公司还没有成立,一共才四五个人。虽然刚刚起步,但她当时的决心就很大,要把胡柚卖向全国,卖向全世界。

为了企业的岁月静好

上世纪90年代,我国的水果行业还停留在散、乱、小、杂。1991年,钦韩芬婚后随夫定居北京,心却还在常山、在胡柚上。

当时瞄着做胡柚的企业并不只有她一家。常山本土企业早就开始了对胡柚深加工的探索。其中一家国有企业势头不小。她并不服气,心想一定要盖过它。于是,她给自己的企业起名“艾佳”,就暗含了这层不好明言的意思。

为了企业的岁月静好,她不辞辛苦、负重前行。起初,她主推的是销售胡柚鲜果。为了打开销路,她坐着绿皮车全国

跑,吃过的苦一火车都拉不完。从常山到深圳,当时坐火车要20多个小时。她带着张旧报纸,太累了就在座位底下一铺打个盹。那时从浙江到新疆,要连续转三五次车,两三天后才能赶到。2块钱、5块钱的小旅馆她都住过。

为了堵住甲方的采购员,她一蹲就是半天,说尽了能说的好话。客户不了解、不认可,她承受着说不出的委屈,耐着性子想方设法地劝说。天还不亮,她就推着平板车赶往北京花家地的早市摆地摊,用常山普通话吆喝着卖胡柚。

在她的北京顺义2008年奥运会水果配送中心办公室里,我看到墙上挂的条幅上面写着,“发上等愿,享下等福”。其实,每天忙忙碌碌的她,根本没时间停下来仔细看看这个条幅。她不知道这话出自晚清重臣左宗棠,也不知道李嘉诚办公室里也挂着同样的条幅,但这话的确是她办胡柚企业的真实写照。

一片冰心系胡柚

钦韩芬的志向是:为生产基地提供一流的技术,为居民提供一流的果蔬。

浙江艾佳之树,刻下了这样的年轮:1999年,浙江艾佳成立,从常山胡柚种植和销售起步。

2001年,由机关、社会团体、高校、部队等团购业务扩展为商超配送。

2006年,开始新疆苹果、甘肃苹果、库尔勒香梨等基地建设。

2008年,公司开始在全国范围内商超配送,先后与多家知名商超开展合作。

2010年,开拓配送中心。

2018年,投入无损检测设备。

她秉承“诚信经营,克勤克俭,与时俱进,永续经营”的理念。她是做质量检验出身,深知质量是食品加工业的命脉。坚持做品质,是她多年办企业获胜的法宝。

2019年,一直心系故土的钦韩芬将企业总部安在了常山。为了企业更好地发展,她放弃了随行就市的采购模式,投入大量资金开发自建原产地标准化生产基地,引进了先进的技术、装备、人才,全产业链打造高质量产品,不断提升产品的核心竞争力。

她重视科技。在她的带领下,浙江艾佳整合人才、场所、基地和品牌影响力等资源优势,与高校和科研院所联手,成立了产品研发中心、数字化农业储备研发中心、科学实验基地。在研发中心、科技小院、项目课题等平台上,通过联手、揭榜、共享方式,推进一二三产业融合联动发展。

她依托常山胡柚原产地资源,组织建成了年产3万吨的胡柚速冻生产线、1万吨胡柚榨汁生产线、胡柚数字化分选生产线和6.8万立方米的冷库,投资5.8亿元建设了“漫游溪谷”胡柚主题公园项目,推动

胡柚产品在有机、绿色、低碳发展的道路上走得更远。

如今的浙江艾佳早就鸟枪换炮。该公司注册地在浙江常山县,主要业务中心在北京和武汉。公司通过“产区基地+仓储加工+冷链配送+商超餐饮”的模式,创建胡柚产品生产链与供应链。

哪的果蔬好吃,就把基地建在哪儿!她在西北、在东北、在中南,自建、联建了5万多亩标准化基地。在新疆、四川、甘肃等全国14个省市区,她建设了40多个名特优果蔬基地,在北京、上海、深圳等10个区域中心城市建有市场销售平台。

她创建的面向全国的高端果蔬集散基地,实现了分拣加工、储藏保鲜、冷链配送全年周转一条龙运作,成为综合性现代农业产业化、社会化服务的典范。

我没有能够看到她是如何做到这一切的,但我看到了她亲切地和工友们交谈,看到了她中午和工友们围坐在一起吃工作餐。

只爱这瓶新鲜

钦韩芬切身感受到,科技是让胡柚走向世界的指路明灯。

在她的主导下,浙江艾佳先后与浙江大学等高校、中国农科院等院所,联合研发胡柚全果高值化利用等。

多年来,她一直深耕胡柚产业。她主持开发了“艾柚香”品牌胡柚果汁,错峰消化胡柚鲜果季节性压力,增加了胡柚的价值。

浙江艾佳主打的产品之一,是常山胡柚系列果汁饮料。采用非浓缩还原工艺生产的NFC胡柚复合果汁,是王中之王。它自然微苦,天生清凉。它100%的纯果汁,因零添加剂而需要低温冷藏保存。不添加糖、水、防腐剂等任何添加剂,最大限度保留了胡柚的营养和风味。

公司的工作人员拿来一瓶果汁。我拿在手中仔细端详,只见瓶子上用中英文印着一句话:只爱这瓶新鲜。我仿佛看到了她和她的团队们为了这瓶新鲜拼搏鏖战的身影。

她一再说,少写我,多写写公司的产品。据她介绍,公司还拥有胡柚卡曼橘复合果汁饮料、胡柚青柠饮料、柚柚水——胡柚气泡复合果汁饮料等。公司研发出的胡柚果酱,清苦温润,食养两用。

新鲜的产品还有速冻果蔬。据了解,公司建设了一条年生产能力1万吨的速冻果蔬产品生产线,其速冻能力每小时达3吨。可生产各种样式的的速冻产品,还可根据客户需求定制产品及包装规格。西兰花、毛豆仁、胡萝卜等速冻后依然绿色盎然,而速冻混合蔬菜包色彩斑斓、十分诱人。

她不断加大研发的投入,通过一系列(下转第四版)



胡柚基地