

□报告文学 ■吴安钦

与海结缘的“商界巾帼”

今年3月8日,对于福建亿达食品有限公司创始人兼董事长邱碧香而言,是个特殊的日子——她被授予了福建省三八红旗手称号!消息传到福州连江县各界,许多人都为她感到欢欣鼓舞。

连江是中国海洋大县,是中国生态食材之都、美食地标之都,自然资源丰茂,农林牧渔物产优特名品众多。这与许多长期在海上精心耕耘的连江企业家有关。他们把产自连江的海产品推向海内外市场。邱碧香就是其中一位。她用了20多年,把连江的海带、海蜇、海参、鲍鱼这“三海一鲍”产品做出了新亮点,大大提升了连江海产品的品牌影响力。她是一位与海结缘的“商界巾帼”。

出身连江县渔民家庭 从小摊贩成为企业家

邱碧香出生在连江县晓澳镇一个普通的渔民家庭。

晓澳镇地处连江县东南部,闽江口和敖江口交汇处,东与马祖列岛隔海相望,南临闽江北口与琯头镇毗邻,西与江南乡相连,北与东岱镇接壤。闽江水、敖江水和东海海水在这里“三水交汇”。这里出产的海产品,比如海蛭、沙虫、缢蛭、花蛤、螃蟹等,口味独特,受到食客青睐。

1985年,邱碧香和丈夫一起到福州市区经商。他们在台江农贸市场承包了一个摊位,经营海产品,做些小生意。邱碧香从家乡晓澳镇收购了海蜇、紫菜等海产品,在这个摊位上销售。

经过几年拼搏,夫妻俩有了一些积蓄。1988年起,他们开始做海蜇批发生意。邱碧香每天凌晨1时到农贸市场批发海蜇,早晨7时开始摆摊零售。她回忆说,那些年她每天最多只能睡4个小时。辛苦打拼十几年后,夫妻俩积累了“第一桶金”。此时,邱碧香意识到:她和丈夫在市场上所卖的海产品,虽然是“原汁原味”,但都是比较粗糙的“初级加工品”。为了方便消费者食用,夫妻俩准备升级产品。于是,他们引进了日本先进技术,于2003年在晋安区成立了福建亿达食品有限公司(它的前身是福州亿达食品有限公司,下简称“亿达公司”),生产加工即食海蜇、即食海带等产品。

此后,亿达公司经营得有声有色,邱碧香的名气也越来越大。2011年春天,连江县委有关部门向邱碧香发出邀约,希望她能回到家乡连江创业,助力当地乡村振兴。

邱碧香接到这个邀约时,既有喜悦也有忧虑——喜悦的是,她这些年的艰辛付出获得了家乡人的认可;忧虑的是,她和丈夫在福州市区经商办企业已有多年,建立起了较为扎实的经济基础,

也发展了不少人脉,如果回到连江,一切可能要从头做起。

回连江发展,路还能走得这么顺吗?当时,邱碧香心中有这个疑虑。亲友们得知此事后,有人支持、有人反对。有人劝她说,连江是海产的原产地,回家乡发展,可以节省不少成本;也有人认为,回家乡发展,虽然能节省采购环节的成本,但是会增加把产品往外运输的成本。

经过一番思想斗争,邱碧香最终下定了决心——回家乡发展。她说,自己毕竟是“海生海长”的连江人,应该回去与乡亲们一起努力,为家乡建设添砖加瓦。

于是,2013年,亿达公司在连江经济开发区敖江园区正式投产了。她成为了连江县第一位专门从事渔业产品加工的女企业家。

科研带动产品升级 小海带赢得大市场

让邱碧香感到欣慰的是,家乡的投资环境比预想中要好。亿达公司所在地——连江县敖江镇是个风景秀美、交通便利之地。公司周围还有其他10多家名优企业,产业园的环境如同花园。

在这个阶段,如何与时俱进把新项目做好,成为了摆在邱碧香面前的一道新课题。她认为,他们公司虽然有好的原料,但如果依然停留在原来的技术水平上,可能难以拓展新市场。提升产品的品质和“颜值”,要依靠科学技术;而提高技术水平,关键在人才。为此,邱碧香下决心加大科研经费投入,引进高级技术人才。在连江投产后,亿达公司先后三次引进了多位海洋养殖和加工方面的专家级人才和技术人员,该公司投入科研的经费达到500多万元。最值得一提的是,他们引进了“朱蓓薇人才团队”。

这件事要从2015年5月起。当时,连江县政府为助推海产品加工业“提质升位”,一方面组织当地企业家外出参观学习,另一方面又牵头邀请了一批海洋渔业专家与当地发展潜力大的企业对接,开展技术合作。邱碧香赴辽宁大连考察时,拜访了中国工程院院士、食品工程专家朱蓓薇。

通过交流,朱蓓薇了解到,连江的海带,尤其是海带苗,主要作为鲍鱼的饵料使用。她对邱碧香表示,这样有些“大材小用”了。

养殖海带很辛苦,几个月下来,收成好坏还要看天气。当时,连江的海带亩产量低,一个渔民养一年海带,赚不了多少钱。一些干海带还沾着盐粒和沙土,不好卖。不少养殖户因而亏损负债。朱蓓薇认为,海带,尤其是海带苗,是很有营养价值的食品,应该好好开发。

此后,邱碧香多次到大连拜访朱蓓薇院士,向她求教。朱蓓

薇说,她最终决定带领团队与亿达公司合作,主要是因为被邱碧香的真心和盛情打动。2016年1月,朱蓓薇连经费都不过问,就决定与亿达公司签订战略合作协议,全力支持亿达公司海带产品的研发。不久,朱蓓薇院士团队研发的藻类深加工技术就被顺利引入了亿达公司。公司还设立了福建首家“院士海带研究成果转化基地”,朱蓓薇担任项目带头人。

接下来,一场“海带的七十二变”就在亿达公司上演了:海带经过冻干、烘焙、包装程序后,变身为精致的即食海带酥、海带薯片、海带糕等休闲食品;幼嫩的海带苗,经过加工,变身为杯装速食海带嫩芽汤、火锅海带苗、即食海带苗等食品。

“以前,海带论斤卖,一斤才卖一角钱;如今,一小罐或一小袋海带产品,就能卖几元钱甚至几十元钱。这些海带产品进入各大商超、大型连锁餐饮店后,很受欢迎,还远销美国、加拿大、澳大利亚、新加坡等国家。”邱碧香表示,他们尝到了海产品精深加工的甜头。亿达公司的海带苗和海蜇丝两类产品的订单量都有了明显增长。如今,亿达公司有数百名员工,每天几乎都是满负荷运转,他们的“东洛岛”品牌系列产品的市场占有率也显著提高。

邱碧香的助理小张自豪地告诉笔者,这些年来,亿达公司研发的海产品专利有100多项,其中包括“海藻发酵藻糕”“海带酥加工装置”“海蜇发酵制品及其制备”等。

诚信经营提升信誉度 大胆创新增强竞争力

在不少人眼中,邱碧香虽然是女人,但她的眼光和胆识都比不少男人更强。

事实也是如此。亿达公司的创建经营过程中,邱碧香两手抓、两手都很硬。她一手抓科技投入,一手抓市场拓展。同时,她也很重视自己的小家庭。都说“做企业家难,做女企业家更难”,对于邱碧香来说,也是这样。她常说,因为有了丈夫的全力支持,她才能集中精力关注企业的生产和经营,才能把企业做大做强。

邱碧香认为,企业的生命力在于创新。她广纳海洋科技人才,大力抓海产品研发,经营品牌。不到两年,公司的“东洛岛”“连得利”“闽贵”“海之富”等几个品牌都同时打响。他们生产的精包装海带、精加工海蜇头、烘干海参等产品迅速在全国各大城市的超市热销。

邱碧香为人大气,讲诚信,人缘好,许多养殖户、经销商都愿意与她合作。她的人格魅力也为她赢得了不少大客户的信任。

几年前,一次海带收成季,海

带苗的订单如雪片般飞来,可是海带苗数量不到订单量的三分之一。这怎么办?邱碧香重信用,她认为,既然签订了合同,那就要履行。为此,她全数收购连江黄岐半岛合作养殖户的海带,又派人到莆田一带收购海带。当时,有的养殖户开出“天价”。为保证产品能如期交付,邱碧香高价收购了一批海带苗。因为这件事,那一年,亿达公司海带苗业务没有获得利润,还倒贴了几百万元。但是,邱碧香却有了三个意外收获。第一个收获是,她的诚信赢得了更多客户资源。一些外省客户对她也十分信任,常常仅凭一通电话,就决定与亿达公司在线上签订合同。她公司的订单与日俱增。第二个收获是,催生了新的收入增长点。原本,育苗场所培育的苗片,主要供养殖户培养成品海带或者作为鲍鱼饵料。但因为亿达公司的海带苗在省内外都享有好口碑、大市场,这使得育苗量大大增加,给育苗场和养殖户都带来了更多收入。第三个收获是,亿达公司获评福建省诚信企业和福建省重点龙头企业。

如今,亿达公司已经是一家设施齐全、装备先进的花园式企业,面积比初创时大了近一倍。但邱碧香明白,外观美只是表面,企业的核心竞争力——产品质量与市场影响力更重要。因此,她除了在之前两手抓的基础上,又多出一个内容——抓基地建设。为此,她考察了连江县13个沿海、沿江乡镇,最终把着眼点锁定在黄岐湾、定海湾和奇达澳口。当她来到连江东洛岛和奇达澳口时,不仅被独特的海上风光所吸引,更被清澈的海水所惊艳。她认为,有这样的水质,说明东洛岛和奇达澳口附近的海是纯洁、干净的。于是,她的公司果断承包了这里三千亩海域,带领当地渔民养起了海带、海参和鲍鱼。同时,公司重点打造“东洛岛”品牌,深度开发海带苗的结、丝、片等系列产品。

说干就干,而且要干好——这就是邱碧香雷厉风行的做事风格。

重视普通养殖户权益 也热心参与慈善活动

邱碧香带领亿达公司在研发新产品、拓展新市场的同时,还主动向海洋生态环保部门申请“蓝色碳票”。

“蓝色碳票”是海洋碳减排量收益权的凭证,相当于一张认可养殖海域“蓝碳”作为资产进行交易的身份证。2022年,她的公司完成了全国首宗海洋渔业碳汇交易。这张“蓝色碳票”对公司来说意义重大。邱碧香说,这更加坚定了她继续做大做强海带产业、保护海域资源的信心。

邱碧香也很关心家乡妇女姐妹们的生活。她在连江晓澳、东岱、浦口、长龙、丹阳、敖江等15个乡镇开设海带分拣点,整合了当地的闲散妇女劳动力。这些妇女参与分拣海带,按件计酬。她们可以在自己家门口就业赚钱,不受年龄限制,时间上也十分灵活。到目前,这些海带分拣点已经带动1000多名妇女就业。她们每人每月可以通过分拣海带获得2000多元到5000多元不等的收入。

邱碧香作为企业家,不仅着眼于企业经营,也重视普通养殖户的权益。不少养殖户看见邱碧香,总是亲切地称她为“邱大姐”。连江黄岐半岛的海产经营者也都很乐意与邱碧香打交道,他们称她为“海带女神”。

今年海带收获季节到来时,市场行情发生了变化,出现了多年未见的海带滞销情况,海带的市场价格低迷,一斤只能卖几角钱。不少人劝她,要按市场价收购鲜海带。但她却说:“这样不行!普通养殖户不容易,不能挫伤他们的养殖积极性。”后来,她还是按照高于市场价两倍多的价格把合作养殖户的海带全部收购了。

对于慈善公益之事,邱碧香也十分热心。2020年秋天,连江县晓澳、丹阳等乡镇有三个家庭经济困难的学生,他们被大学录取后,为学费发愁。邱碧香知情后,立即联系上他们,为三人提供上大学四年的学习费用。2024年夏天,这几名学生大学毕业,专程到亿达公司向她表达了深深的谢意。此外,连江县敖江镇山亭村一名少年因父母离异,生活无着落。邱碧香得知消息后,马上与当地村委会取得联系,资助这名少年每年3000元生活费。像这样的热心事,邱碧香还做了不少。新冠疫情期间,她的公司还贡献了价值98万元的产品和3万元现金用于支援抗疫。

邱碧香以她的诚信和大爱,赢得人心,以她的辛勤付出,让亿达公司的发展如坐顺风之船,步入快速航道,愈行愈稳,越来越兴旺。邱碧香和她的亿达公司以实干、爱才、诚信和义举,获得各级各部门和社会各界的肯定和赞赏。如今,亿达公司已经发展成为集育苗、养殖、研发、加工、运营为一体的省级农业产业化龙头企业、国家高新技术企业。

邱碧香说,她与海有缘,会始终专注经营蓝色海洋产业,深耕“蓝色粮仓”,振兴家乡。



扫码可看
更多文章