

中国罗非鱼出口全产业链开创者

——记广州禄仕食品有限公司

本报记者 王国荣 □ 罗马

在一般人看来,水产养殖、加工、贸易是一件付出多、效能低、风险高、效益少的苦差事,然而,在粤港澳大湾区,却有这样一家企业,26年来,一门心思地从事水产品的养殖、加工、出口,历年共加工出口水产品超过22万吨,出口创汇15亿美元以上,带动4000多户农民脱贫致富并拉动一批相关企业的发展,获得了“国家高新技术企业”、首批“中国水产行业企业AAA级信用企业”、“农业农村部健康养殖示范场”、“广东省重点农业龙头企业”、“广东省农产品出口示范基地”、“粤港澳大湾区菜篮子生产、加工基地”等荣誉称号80多个。这家企业,就是位于广州市花都区炭步镇的广州禄仕食品有限公司。

脚踏实地打基础

广州禄仕食品有限公司成立于1993年5月,注册资金1.2亿元。上世纪九十年代,全国上下兴起一股鳊鱼热,公司抓住机遇,乘势而上,成为第一家拥有蒲烧鳊、鲢鱼苗种培育、养殖、加工的企业,赚到了第一桶金,积累了宝贵的水产养殖、加工、出口的经验,为公司后续的发展奠定了良好的基础。2004年,公司与深圳联合水产发展有限公司强强联手。2005年,在全国范围内烤鳊行业养殖、加工、出口的红利期渐行渐远之际,公司及时调整经营策略,将发展重心放在了罗非鱼和广东原产养殖水产品种上。

罗非鱼是联合国粮农组织(FAO)、美国食品和药物管理局(FDA)向全球业者和消费者重点推广的白色鱼肉品种之一。罗非鱼具有食性杂、耐缺氧、繁殖力强等特点,它的肉质鲜美,无肌间刺,无论是红烧还是清蒸,味道都非常鲜美,是消费者餐桌上的美味佳肴。经过调研,禄仕食品公司发现北美市场上“白鱼肉”深

受欢迎,但随着海洋资源日渐枯竭,餐桌上的白鱼肉供应在减少,成本却在不断上升,为此,该公司大胆与客户沟通,共同设计并开发出了“深去皮罗非鱼片”这一白肉鱼片出口美国,成为了中国第一家出口“深去皮罗非鱼片”的企业,结果产品在美国一炮而红,深受美国消费者的欢迎。而后禄仕公司带动了全国罗非鱼全产业链(包括苗种、饲料、养殖到加工出口、流通领域)的高速发展,为中国罗非鱼产业链的形成、价值链的延伸奠定了基础,是中国罗非鱼全产业链名副其实的开创者。

面对庞大的市场,禄仕公司高层清楚地认识到,要与外国人做好生意,首先是要保障罗非鱼原料供应的品质和安全。为此,当年公司果断投入数百万元,与炭步镇当地的经济合作社签订了租用1400余亩鱼塘的合同,作为罗非鱼生态健康养殖的标准化示范基地,建立了从苗种到餐桌全程可追溯的食品品质安全保障体系。是“全球水产养殖联盟(GAA)”旗下“最佳水产养殖实践(BAP)”四星认证企业之一(BAP目前最多为四星认证)。同时,利用“公司+基地+农户+标准化”的合作经营模式,广泛发动周边地区的养殖户与公司合作,按照公司统一制定的标准养殖罗非鱼,从鱼苗的提供、饲料的选用、鱼病的防治等方面提供技术帮助,在增强养殖户信心的同时,也为公司的加工生产提供了源源不断的原材料。经过二十多年的发展,目前,禄仕公司带动周边养殖户直接建立的生态型环保养殖基地超过一万亩,原料鱼收购半径更达500多公里,基本上覆盖了全省范围内符合标准的罗非鱼的收购。

质量助推拓市场

“质量是企业的生命”,这是禄仕公司从立业之日起,上上下下达成的一致

共识。为确保罗非鱼和其它水产食品达到国家出口标准,同时满足欧美发达国家的市场准入要求,公司不仅花巨资配置了先进的高精密度的检测设备,建立了能同时满足国家、欧盟EU、美国HACCP以及大量第三方认证要求的GMP和SSOP检测化验室。而且引进、培训了一批专业的检测人才。目前,公司检测化验室可以检测微生物、用药残留和重金属等常规检测和风险评估检测30余种,每年光用于检测的理化药品费用高达400多万元。

在禄仕公司,检测化验室对原材料有一票否决权。每天中午,当罗非鱼或其它水产品运到公司后,检测化验室工作人员第一时间进行初检,初检合格后再进行复检,只有两次检验合格后,这批罗非鱼才能全部进入车间流水线进行加工。如果发现有任何一项指标不符合相关规定,就会全部退货,从而将产品质量安全隐患消除在萌芽阶段。

从2005年开始,公司每年投入大量研发资金,鼓励进行技术创新,并成功自主研发出“黄金鱼丸”、“港式鱼腐”系列鱼糜制品等原创作品,成为全国第一家利用现代工艺对传统鱼糜进行制作并进行锁鲜冷冻的厂家。特色的产品和一流的品质吸引了国内外众多客户的关注。公司的锁鲜冷冻罗非鱼片、黄金鱼丸、港式鱼腐、黄金鱼豆腐、黄金鱼块、蒲烧鱼柳、酸菜鱼系列产品、酱料产品系列等,受到了众多客户和消费者的青睐,并获得了“广东省名牌产品”称号。

因为有产品品质的口碑,禄仕公司在外销出口上,二十多年来一直保持着对美国沃尔玛山姆会员店、克罗格等著名超市,以及麦当劳、百胜集团(肯德基母公司)等餐饮链公司的供应。内销上,禄仕公司围绕国内市场制定了“34103工程”的发展大战略。目前,在全国范围内有数百家经销商代理禄仕

公司的产品,并且公司直接与20多家全国著名的便利连锁、餐饮供应链、团膳、超市建立了合作关系,公司的发展迈上了一个新台阶。

时刻牢记社会责任

在公司稳健发展的同时,禄仕公司时时刻刻牢记自己的社会责任。环保问题,是公司周边村民普遍关注的一个问题。公司先后投入400多万元用于新建及更新污水处理设备设施。同时,主动争取成为了广东省、广州市首批大面积开展池塘养殖水治理试点单位,做好鱼塘养殖水治理示范建设工作,在较短时间内完成了总面积1400亩鱼塘养殖水治理设施建设。治理后的养殖水可循环再利用,经政府职能部门验收合格,吸引了不少同行前往参观学习,获得点赞好评。

“一花独放不是春,万紫千红春满园”。公司在自身发展的同时,带动当地经济发展,农民脱贫致富。公司所在的炭步镇社岗、大坳村经济基础薄弱,村民收入不高。为盘活土地资源,公司与当地村委签订合同,流转租用土地1600多亩,每年支付租金300多万元,历年累计已支付租金超过六千多万元,增加了村集体和村民的收入,支持了当地的经济。同时,吸收部分家庭困难的村民进公司工作,使他们在家门口就能上班,每月都有稳定的收入。现在,公司周边的社岗、大坳村的许多村民盖上了新楼房,买上了汽车,贫穷的旧村焕发了新颜。

禄仕食品公司的社会责任还体现在积极参加公益事业上。每年重阳节,禄仕食品公司捐款捐物慰问周边村的老人。在自然灾害发生后,公司调动员工积极帮助“五保户”修缮受损的房屋,捐资当地村委会修桥、筑路、建学校,协助大坳村成立农村专业合作社,公司员工



工与周边村民和睦相处,在当地被传为佳话。

创新推动企业高质量发展

从去年开始,中美贸易摩擦给中国的很多企业带来了严峻挑战,禄仕企业也不例外。早在2015年,公司就制定了“34103工程”战略,具体包括建立管理、供应链、营销三大企业运营中心,孵化和开发冷冻鱼片、鱼肉糜制品、裹粉制品、烤制品、酱料品、预制化菜品、休闲食品、食品添加剂及生物制品、冷冻米面制品、副产品及周边产品高值化系列共10大板块的产品,在全渠道里进行推广和流通。所以,在公司董事长周秋树看来,中美贸易摩擦对禄仕公司是一种挑战,更是一种机遇。“单纯依靠出口就是为他人打工,品牌、包装都是别人的。现在做内销就不同了,我们有自己的品牌,自己的知识产权,自己的供应链和销售渠道,这样我们就能将主动权牢牢掌握在自己手里。”周秋树如是说。

中央鼓励农业发展的暖风频吹,再次让禄仕人看到了光明未来。在广东省、广州市、花都区各级党委、政府的关怀下,禄仕公司作为牵头实施主体,开展广州市花都区现代渔业产业园的创建工作。产业园区总体规划布局为“一心、两区、一带、多基地”,禄仕公司承担

“水产品精深加工核心区”、“现代渔业商贸物流综合服务区”等重要产业融合类项目建设任务,旨在全力打造一个集加工、冷藏保鲜、包装、仓储运输为一体的现代渔业精深加工核心区;建设集现货交易、产品展示、加工物流、产品检测、物流配送、研发创新、电子商务于一体的现代渔业商贸物流综合服务区。这个产业园其实也是一个食品产业创业园,兼具孵化器的功能,可以吸引更多有志于食品行业的年轻人加入进来,为食品行业的发展培养生力军,储备人才。同时,产业园可以实现信息共享,物流共享,做好分工,打造一条完整的产业价值链。“谋事在人,成事在天”,人是生产力的第一要素,公司将持续改良、改善、改革,与广大职工一起谋事、共事、成事。

“市场一直在变,我们也要变,禄仕就是在变革中一路走来的,将来也要在变革中一直走下去。”周秋树向记者说出了禄仕收获成长的心得,也阐明了在竞争激烈的商海大潮中,为什么许多同业都已经销声匿迹了,而禄仕食品却能够稳步发展,成为广州市水产品养殖加工行业一枝独秀的重要原因。“有党和政府对三农事业的鼎力支持,我对禄仕今后的发展充满信心,我们将继续为国家为社会多做贡献。”周秋树董事长信心百倍。

我们的东是什么式?

清式奢华……

明式简约

我们有什么?

元朝有曲……

宋朝有词

唐朝有诗

精制 传承 品质

造办坊

营造诗情画意的中式生活