

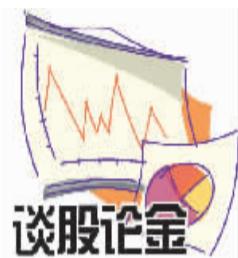
关注老字号⑤

坚守工艺 创新产品 潘瑞源的变与不变

■记者 严小章/文 孙凜/图

一边是现代化标准厂房,一边是百年历史老店铺;一边是传统工艺的辣椒酱,一边是新产品“吃辣不上火”辣椒酱……潘瑞源,这个拥有百年历史的老字号,在保持传统秘方及核心工艺的同时,不断改进产品适应市场的需求,在传承和创新之间寻找平衡点。

据悉,潘瑞源始创于1911年,已有101年历史,2008年被认定为浙江老字号,2003年,其产品获我市首个“中国绿色食品”称号,其生产工艺2007年被我市列入第一批非物质文化遗产。



上周沪指大幅震荡,周三一度出现恐慌性杀跌,连续击破多条均线和2400点关口,周五止跌回升,重返2400点整数关口上方,沪指周跌幅1.42%,深成指周跌幅0.53%。另外,国内Au(T+D)周跌幅2.15%;Ag(T+D)周跌幅2.98%。美元指数收报于79.77,周跌幅0.24%。

股票 看平

上海证券:
从基本面分析,目前的经济改善仍是季节性因素,短期内或维持震荡格局。从技术面分析,上证综指在半年线获得技术支撑,表明120日线的支撑短期内有效。总体上,大盘处于结构性震荡整理阶段。

看平

财通证券:
上周三大盘雪崩式天量暴跌,沉重地打击了市场人气。在5日、10日和20日均线失守后,目前沪指受半年线的支撑。中期反弹尚未完全结束,但2400至2500点密集成交区沽压沉重,短期大盘步入宽幅震荡或调整期,周三的放量中阴将使多头需花更大力气修复。

外汇 美元震荡

温州信新投资公司:
过去一周,美元先涨后跌,整体收平。消息面上,欧债方面风平浪静。得益于良好的美国经济基本面,美元指数连续三周上涨。不过,随后而来的货币宽松预期打压美元指数,加之技术上连续上涨之后回调需求强烈,美元或将经历一段震荡调整。

(分析师观点仅供参考,不构成投资建议)

(严小章)



工人们在制作辣椒酱

百年老店“依旧”

解放东路是我市历史悠久的商业街,如今漫步大街上,映入眼帘的多为电动车行、时尚服饰店等充满着现代气息的店铺。

位于解放东路的潘瑞源店面,黑色的横梁、两根实木房柱,其上分别悬挂“潘瑞源”招牌,上书“百年老字号”、“祖辈传工艺”,与周边现代装潢的店面形成鲜明对比。

“在我出生之前,店就已经开

了,比我年龄大多了。”现年70岁的潘瑞源第二代传人潘炳金说。

他介绍,百多年前,浙闽地区疫病多发,民多羸弱,中医世家出身的创始人潘瑞源知道辣椒、大蒜具有祛邪强身功能,经反复试验,

配制成蒜味辣椒酱,分送邻里食用,疫病锐减。之后,索要辣酱的乡里络绎不绝,潘瑞源萌生了从事辣酱制作、销售的念头。

潘瑞源了解到,瑞安的水土极宜种植蒜,便举家从温州迁至瑞安。不久,他将建国东路(现解放东路)店面,作为加工和销售场所,把后屋加工好的辣椒酱直接送到前屋售卖。

百年时光,弹指一挥间。潘瑞源的邻居们——解放东路的众多店面店名大多早已变更,许多店铺也已几经易主,但潘瑞源还是潘瑞

源,只是经历了三代传人,经过几次翻新,但尽量保持古色古香。

当然,如今解放东路的潘瑞源,仅是对外零售的店面,用潘炳金的话说,是“见证百年老店而保留的”。与店面一同保留的还有辣椒酱的核心配方及工艺。“它既是一种质量的保证,也是一种文化的传承。”潘炳金说。

百年辣酱“变身”

据悉,1965年,瑞安县潘瑞源辣椒加工食品厂成立,2001年变更为潘瑞源食品有限公司。近年来,在保留传统工艺的同时,潘瑞源不断引进一系列国内先进生产设备,扩大生产规模。潘瑞源也从原先的小作坊向现代企业转变,其生产厂房几经易址,从丰湖街到东山上埠,再从牛伏岭工业区到桐浦丁岙发展区,现迁至飞云新区(瑞安经开区)占地10亩的新厂区。

如今的潘瑞源,拥有2条生产线。在飞云新厂房内,工人将辣椒、大蒜等原材料通过物流专用通道运至生产车间。在生产车间,原材料需经过粗碎、绞磨、细碎、成酱、杀菌等多道工序,而这些工序现在

都是工人通过先进设备操作完成的。

“用现代理念经营老字号,用科学技术生产新产品。”作为潘瑞源第三代传人,潘晓宇对于老字号发展有着自己的理解。近年来,根据市场需要,潘瑞源不断开发新产品,并设计一套新颖的外包装,迎合市场需求。据介绍,潘瑞源从原来单一产品发展到如今拥有10多个品种的产品;消费群体从原来的个人消费者,慢慢拓展至餐饮饭店、食品企业等,像“关注老字号”系列报道中的“莘塍五香干”厂家也是其客户,他们将潘瑞源辣酱作为其主要调料之一。伴随着客户群的扩大,潘瑞源的销售额及市场份

额也不断增长。据潘晓宇介绍,潘瑞源辣椒酱在当地餐饮市场占有率达到80%以上。

潘晓宇说,潘瑞源产品市场份额提高了,但在销售量进一步扩大上却遇到了瓶颈。通过市场调查,他们发现,由于辣椒酱中的主要原材料辣椒性辛热,吃多了容易上火,出现消费者想吃却不敢多吃的现象,影响了辣椒酱销量。

“大家怕吃辣上火,不敢多吃,消费总量不能扩大,市场就难以进一步拓展。”潘晓宇说,2003年,他们针对“想吃不敢吃”的问题,成立专项研制小组,邀请包括浙大医学教授在内的多名专家共同参加探讨研制,采用内外结合、相得益彰

的思路,在原有的祖传配方中加入蜂蜜及白茅根等多种中草药。经过一年多的研发,研发出了新产品——“吃辣不上火”辣酱。

“吃辣不上火”辣酱成功研发,为潘瑞源开拓了一片“蓝海”。潘晓宇说,研发成功的次年,该产品销量便倍增,之后,其销售量一直保持大幅增长,现已成为潘瑞源瓶装辣椒酱中的主打产品,约占瓶装辣椒酱销售总量的70%,并成功打入四川、湖南、贵州等国内市场,甚至远销意大利、法国、沙特阿拉伯等海外市场。

潘晓宇说,未来,潘瑞源将继续做好辣椒酱主营业务的同时,将依托品牌资源,扩大产品品种,全面进军调味品行业。

国际财经一周大事预报

3月20日

美国公布2月份新房开工数据。

3月21日

日本公布2月份商品进出口数据。

3月22日

美国公布上周首次申请失业救济人数。

3月23日

美国公布2月份新房销售数据。