

## 黄普坚： 精于钻研 郟县美食进万家

□本报记者 张鸿雨 文/图



黄普坚码放包装好的饸饹面

### 归根者简介：

黄普坚，46岁，郟县广阔天地乡邱庄村人，科技创新领先人物获得者、抗洪救灾爱心商户，创建的郟县黄班长食品有限公司所产豆腐粉条菜、饸饹面曾获全市首届旅游创意产品展优秀产品奖、郟县美食文化节优秀奖。

### 归根者感悟：

最美家乡水，最亲故乡人。市委组织部实施的在外人才“归根”工程，为郟县饸饹面、豆腐粉条菜走进千家万户提供了良机。作为一名退役军人，我将努力把优质食品推向市场，带领更多村民共同创业，书写精彩人生。

平顶山市深入实施在外人才“归根”工程，用归根文化汇聚人才智慧，积蓄人才力量。通过“归根”鹰才鹰商寻访大行动，吸引“归根”鹰才鹰商资智助乡推动鹰城发展。“市委组织部的人才‘归根’工程，为我们企业提供了政策、资源支持，让我可以全身心投入到产品的开发生产中。我将严格把关，让郟县饸饹面、豆腐粉条菜飘香华夏，带领乡亲创造更大产值。”2月8日下午，在位于郟县南环路西段的郟县黄班长食品有限公司仓库内，公司负责人黄普坚一边码放包装好的豆腐粉条菜一边说。

### 情系家乡 研制方便食品

“退伍后我到漯河双汇集团打工，从普通工人干到车间主任、销售经理。”黄普坚说，在双汇上班的日子虽然开心，但他一直忘不了郟县的饸饹面、豆腐粉条菜，公司很多老乡及同事也都喜欢这两样美食。一番考虑后，他辞了职，在漯河市开了家饸饹面、豆腐粉条菜馆。

豪爽的性格、美味的饭菜、优质的服务，开业不到半年，黄普坚的饭店就成了“网红”，赢得一批忠实顾客。

一个夏天的傍晚，老顾客张先生准备前往广西，临行前特意来店吃碗豆腐粉条菜。吃饭时，张先生接到一个老乡的电话，对方想让他打包一份豆腐粉条菜带去广西。“没有一次性饭盒，我就用食品袋

分装了羊肉汤、油炸豆腐条、青菜、粉条、辣椒油，然后买了几块雪糕一起包好让他带走了。”黄普坚回忆道，事后第三天，他打电话询问配料有没有变质，没想到对方竟然说非常好吃，朋友没吃够。

这件事让黄普坚灵机一动：能不能将豆腐粉条菜做成方便快捷食品？从此，他边做生意边试验，为此还跑到北京、郑州请教有关院校专家。经过几年的摸索改进，他终于成功研制出味道鲜美的豆腐粉条菜以及饸饹面方便装。

### 良心生产“黄班长”进万家

研制成功后，黄普坚边办理食品生产许可手续边筹备办厂事宜。他关停了漯河的饭馆，回到郟县建厂，同时注册“黄班长”商标。

因用料考究、口味纯正，黄班长豆腐粉条菜、饸饹面一经上市便非常畅销，远销北京、上海、深圳等地。一些在外务工的郟县人也会网购“黄班长”系列产品或自己食用或送给亲朋好友。

“现在公司年产豆腐粉条菜8万余箱（每箱8袋），饸饹面7万余箱，有冲泡装、自热装、家庭装，年产值1300多万元。广阔天地乡政府给我们协调了土地，下一步，在市委组织部‘归根’工程的支持下，我们计划招商引资，上马新设备，将郟县豆腐粉条菜和饸饹面卖到更远的地方。”谈及未来，黄普坚满怀信心。

## 苟志恒： 农商结合 生鲜水果销全国

□本报记者 刘蓓 文/图



正在建设的育苗大棚内，苟志恒检查喷灌设备

### 归根者简介：

苟志恒，39岁，叶县叶邑镇西毛庄人，创建平顶山市小二哥电子商务有限公司、叶县佳禾生态农场。获得叶县第一届创业创新大赛创业组三等奖，曾获叶县创业之星、叶县电商带头人等荣誉。

### 归根者感悟：

月是故乡明。在外奔波多年，总想为家乡做点什么。市委组织部实施的在外人才“归根”工程，为我实现理想提供了政策、信息支持，今后我将努力为乡村振兴做出自己的贡献。

平顶山市深入实施在外人才“归根”工程，用归根文化汇聚人才智慧，积蓄人才力量。通过“归根”鹰才鹰商寻访大行动，吸引“归根”鹰才鹰商资智助乡推动鹰城发展。“市委组织部的人才‘归根’工程，让我有机会实现理想，为家乡特色农副产品寻找销路，帮助父老乡亲增收。”2月9日上午，在位于叶县叶邑镇杜庄村的叶县佳禾生态农场，平顶山市小二哥电子商务有限公司负责人苟志恒说。

农场北侧，几名工人正在搭建育苗大棚。“这个大棚将在正月十五前后投用。”苟志恒说，目前农场的100亩地已经翻好，育苗完成后，预计3月上旬种上迷你南瓜。

### 放弃高薪 毅然返乡创业

苟志恒个子不高，身材偏瘦，这个土生土长的叶县人，一开口却是广东普通话。“我在广东、福建等地工作生活了17年，口音都被当地人带偏了。”苟志恒说，他初中毕业就南下广东打工，一开始在东莞市一家箱包厂做小工，“工作就是把成品包包的小线头剪掉，每天能挣10块钱。”

在朋友介绍下，苟志恒接触到电商行业。“当时电商发展很快。”随后，苟志恒在广东、福建等地从事电商销售，积累了一定的经验。一次，他偶然看到叶县启动电商，早想为家乡做点什么的他回到叶县参加了电商启动仪式，并决定返乡创业。当时，他正在广东省中山市一

家灯饰公司做市场运营，负责线上销售，年薪30万元。

### 从事电商 引进迷你南瓜

苟志恒带着团队中的三人回到叶县叶邑镇，成立了平顶山市小二哥电子商务有限公司。在县政府、县农业局、县商务局等部门的指导下，该公司整合了叶县95%以上的经济作物资源。预售叶县辛店镇刘文祥村果农种植的黑布林时，苟志恒的电商平台打败陕西黑布林主产地的商家，日成交2600多单，日销售13000斤（1斤=500克），成为全国行业第一。一年时间，苟志恒的团队帮助叶县果农销售生鲜水果约200万斤，创收超过300万元，带动就业50多人。

苟志恒还在叶邑镇杜庄村成立叶县佳禾生态农场，投资50万元，种植100亩从日本引进的迷你南瓜。苟志恒说，这些南瓜粉糯香甜，特别适合中老年人和儿童食用，主要销往广州、杭州、上海等地，每亩年收入1.5万元。

“我准备两年内把迷你南瓜的种植面积扩大到1000亩，想要种植南瓜的农户我会免费提供技术支持。”苟志恒说，今后他将丰富种植品种，打造一个以标准化农业、智慧农业为基础的开放式农场，并配合电商销售，形成农业+商业的完整产业链条。“市委组织部实施的人才‘归根’工程，为农村企业发展提供了更为广阔的空间。我立志扎根家乡，为平顶山的经济发展做出应有的贡献。”

