

赵胜利：

9年一个台阶 好粮卖出好价钱

□本报记者 杨沛洁 文/图



赵胜利在公司仓库查看产品

归根者简介

赵胜利,49岁,叶县常村镇人,河南创大面业粮食加工有限公司董事长,叶县工商联副主席。

归根者感悟

创业期间,切身感受到家乡党委、政府方方面面的支持,我要把叶县种出的大量优质粮食卖出好价钱,带动群众增收。

“市委组织部的人才‘归根’工程,更加坚定了我在家乡创业的信心。我要生产出更多的高端产品,带动更多人就业,提高农户种优质粮的积极性。”12月14日,在河南创大面业粮食有限公司,赵胜利说。

第一个9年 产品打开本市销路

赵胜利1995年从平顶山环保学校毕业,被分配到我市粮食系统工作,做过面粉、挂面销售等业务。

2004年,叶县城区一家国有挂面厂因经营困难面临倒闭,赵胜利拿着多年挣到的十几万元钱,又借了30多万元,承包了这家挂面企业。

翻新厂房,更新生产设备,架设变压器,赵胜利回忆说:“这是背水一战,没了退路。”

生产线投产后,赵胜利申请了创大的品牌,开着面包车,拉着挂面一家家敲门推销产品。凭着灵活的经营手段和过硬的质量,赵胜利将创大挂面销到了平顶山各县(市、区)及漯河等地,月销量200吨,每年获纯利润20多万元。

第二个9年 产品销到了外省市

2013年,赵胜利的河南创大面业粮食有限公司成立。

他敏锐地意识到,挂面市场竞争日益激烈,要想扩大规模,进一步提高产品质量和实现多样化经营,必须实现产业升级。他在叶县先进制造业开发区内摘牌10亩土地,建厂房、买新设备,先后投进去200多万元。

“像当年回叶县创业一样,多年挣的钱全部投进去了。”赵胜利回忆道。尽管重新“归零”,但他拥有了日产30吨的先进生产线(随后又增加一条达到60吨),包装也实现了自动化。

产品质量提高,产能几何级提高,赵胜利将眼光投向省外。在参加多个展销会、倾听多地客户的建议

后,除了增加挂面品种,公司还生产出了面片、泡面等产品,开发了富硒面、韭菜面等新产品。其中,公司生产的快餐式挂面产品仅每日线上销售量就高达万盒。

目前,赵胜利的公司产品日销售量近200吨,品种近70个,热销湖北、四川、江苏等多省(市)。

下一个9年 打造全国富硒品牌

今年,赵胜利以19元每斤(1斤=500克)的价钱将叶县龚店镇龚东村种植的富硒小麦全部收购。“下一个9年,我要打造全国富硒小麦食品第一品牌。”他自信地说。

赵胜利说,在规模上,克明面业、五德利面业等同行都让他难望其项背,“必须走专业化差异化的道路”。

叶县是农业大县,小麦种植面积近百万亩,其中68万亩被打造成绿色基地。赵胜利意识到,自己拥有了多家“大哥大”们没有的金字招牌。

2022年,在自创企业9年后,赵胜利与叶县发投公司合作,上马了4亿多元的叶县金创富硒小麦产业园项目,对优质小麦实行专种、专收、专贮、专加工。目前,该项目一期已经建成,部分设备正在安装。

赵胜利介绍,项目全部投产后,除了专门分贮各类优质小麦外,还要生产各类绿色挂面,尤其是儿童面。“儿童面价格往往高于优质挂面近七成。”他说。

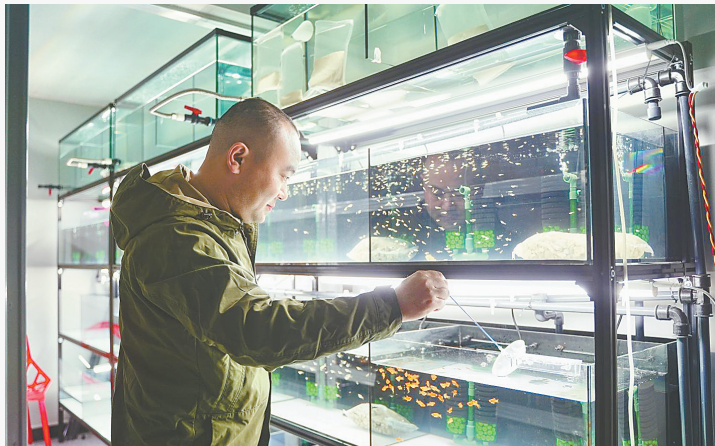
叶县金创富硒小麦产业园项目是促优质粮食增收的项目。为此,赵胜利以高于市场价5分钱每斤的价格收贮,再拿出部分当年利润给种植户分红。

“依托金创富硒小麦产业园,敞开收购全县的优质小麦,引导全县种植富硒小麦,让种粮户增加更多收益,这是我这次创业最大的愿望。”

刘明：

“海归”回游 “创客空间”弄潮儿

□本报记者 杨德坤 文/图



刘明在整理“创客空间”陈列的水族缸

归根者简介

刘明,37岁,英国利物浦大学硕士研究生,河南益易信息技术有限公司创立者,舞钢市政协委员。

归根者感悟

未来竞争中,人才是关键。借助“归根”工程把散落在各行各业的优秀人才引回来、留下来,我市经济发展必将迈上新台阶。

聚人才之力,筑复兴之基。党的二十大报告提出要“强化现代化建设人才支撑”,把科技创新和人才培养摆到更加突出的地位。“市委组织部实施的人才‘归根’工程,高度契合了国家的人才战略,为吸引海外人才回游下好了‘先手棋’、为实施人才兴市培育了‘营养基’。”12月13日,在位于舞钢市院岭街道龙山社区的河南益易信息技术有限公司“创客空间”,总经理刘明告诉记者。

目前,刘明所从事的水族用品及园艺用品电商业务,在天猫、京东等平台拥有多个店铺,在淘宝平台水族用品类目排名全国前三十、在水草类目排名全国前五。

与鱼结缘 确立创业方向

刘明2004年考入郑州航空工业管理学院主修工商管理,2010年到英国利物浦大学学习市场营销。一路求学,他对经商创业始终怀有一份畅想。

“大学期间观看了央视的《赢在中国》励志创业节目,深受感召,萌生了自己创业的想法。”刘明说,一次偶然的机会,回到老家的他在欣赏家中养的热带鱼时,心生欢喜,结合在国外留学期间的细心观察,将创业目光投向了萌宠市场。

回国后,刘明带着十多万元创业资金来到郑州,开办了一家小型热带鱼及观赏水草销售公司。

返乡创业 谋划做大做强

大众创业、万众创新,每个人都可以是市场的弄潮儿。小试牛刀的成功,并没有让刘明满足。他进一步分析市场形势,得出了“要想做大做强,就必须独辟蹊径”的思路,“萌宠市场的头部品牌差不

多已经形成并成熟,必须电商平台和线下平台结合,才能在市场中分得一杯羹、占有一席之地。”

国家有“大众创业、万众创新”的大环境,舞钢市又有好的返乡创业政策和营商环境,2019年前后,心怀浓浓家乡情结的刘明与家人商量后,果断将事业的重心转移回了老家舞钢市。

刘明在老家的事业得到了舞钢市及院岭街道的大力支持。他投资100多万元利用自家房子建起了1000平方米集养殖和网络销售于一体的专业化合作平台“创客空间”,致力于做大做强观赏鱼和水草网络销售渠道。如今,通过电商和网络直播,“创客空间”的产品已在辽宁、杭州、广州、上海、无锡、南京等地有了稳定客户群体。“仅水草一项月销售收入就有8万多元,每年结算的快递费用就有100余万元。”刘明说。

沐浴支持 共同筑梦未来

龙山社区居民张军丽是一位90后妈妈。一次偶然的机会,她看到了“创客空间”免费开展电商培训的海报,就过来报名参加学习,经过几期培训,如今已能自如上岗、熟练工作。“最高时我的月收入超过5000元。”像张军丽一样,在刘明的“创客空间”,有40多人实现了就近稳定就业。

今年,刘明当选为舞钢市政协委员。疫情防控期间,他向疫情防控一线捐赠了价值3万元的物品。

“有了‘归根’工程的支持,才有了公司发展事业的良好基础,下一步,公司将扩大业务、提高品牌影响力,吸纳更多人实现本地就近就业,带动更多创客一起追梦、造梦。”刘明说。

