

“大象香米”香飘京华

——访北京周口企业商会常务副会长、北京福临大象米业股份有限公司董事长刘金利

记者 王伟宏 王泉林 侯国防 李昂 文/图

“大象香米选种的是五常大米,它颗粒饱满、质地坚硬,色泽清白透,饭粒油亮、香味浓郁,素有‘贡米’之称。为从源头上严把大米质量,我们集种植、加工、销售于一体,走的是全产业链经营新模式……”一见到记者,享有“京城米王”盛誉的刘金利就豪爽坦言。正是从源头上控制大米质量,才使得大象米业目前年销售大米4万多吨,年销售额达1亿多元。

11月20日,初冬的北京透出丝丝寒意。记者赶到北京福临大象米业股份有限公司实地采访。质朴、敦厚、健谈、敏捷是该公司董事长刘金利给人的第一印象。



北京周口企业商会常务副会长、北京福临大象米业股份有限公司董事长刘金利

外出打工学厨艺

二十世纪七十年代,刘金利出生在周口市郸城县虎岗乡大刘寨村一个普普通通的农民家庭。童年时的家乡是一个偏僻、贫穷的乡村。为了摆脱贫困生活和困窘日子,初中毕业后,18岁的刘金利便跟着堂叔去了东北闯荡。起初,刘金利在大庆市一家宾馆打工,他被安排在后厨当学徒,每天的工作也简单,就是择菜、洗碗、扫地、端茶倒水,跟着师傅们“打下手”,干的多是粗活、累活,但由于不怕吃苦,又头脑灵活、勤快利索,刘金利很受师傅们赏识。于是,师傅们开始教刘金利如何改刀、如何选料……此后的日子里,刘金利勤学苦练,悟性很高,进步也快,并顺利拿到了二级厨师证书。在3年的厨师生涯中,人缘较好的刘金利和很多来宾馆住宿的商人、企业家混得很熟,在经常的交流中,刘金利不断从他们的创业事迹中受到启发。

“别人走出的成功路子,我为什么不能走?”在与那些成功人士的相互探讨中,刘金利有所感悟,他感觉自己也可以通过创业打拼出一条路来。之后,生性倔强的刘金利萌生了自主创业的想法。“我认为,自己并不比别人差,别人能做到的,我一样也能做到。”刘金利语气坚定地说。

放弃厨师这个还不错的职业,刘金利十分果断。他从东北回到郑州,投奔当时正在郑州做大米批发生意的父亲。从此,他开始与大米打上交道,并立志以此为起点,开启创业之路。“当时我心里也很清楚,未来的卖米道路肯定也充满着挑战。”

进京创业谋发展

喜欢挑战的刘金利不满足于郑州这一省会市场,他更大的梦想,到首都北京去发展。他说服父亲,将大米生意从郑州转到北京。1994年元旦,刘金利在北京南三环附近租了几间房子,开始在北京卖大米。当时通讯落后,物流还不健全,为了方便做生意,刘金利花高价买了一部移动电话,并买来一辆货车往外贩卖大米,就这样,刘金利开始了在京城创业之路。

初创时期,刘金利既是司机,又是装卸工,他每天开着货车往各个销售点运送大米,常常深夜才回到家中休息,早晨五六点又要开着货车外出送货。日子虽然辛苦,但刘金利却感到非常快活,他的大米生意也风生水起,客户越来越多。随着市场供需增多,2000年,他在朝阳区马圈村建立了加工厂加工大米。2003年,刘金利已经成为雇用了30多个工人的小老板。

正当他干劲十足时,遭遇了不小打击,“非典”的到来,让他的大米一时积压在仓库里卖不出去,造成了资金短缺。刘金利对此非常焦虑,但他并没有气馁,他认为这种情况应该是暂时的,只要“非典”过去,市场行情还会好起来。不久,“非典”过去了,市场开始回暖,刘金利的生意也逐渐好转,并重新步入正轨。

在长期销售大米、跑市场中,刘金利逐渐意识到了品牌的重要性。“做零散批发,没有自己的品牌,不但质量得不到保证,而且很难得到消费者的认可。”刘金利认为,如果不加快品牌建设,很快就会被市场淘汰。之后,他注册了“大象”商标。“河南,古称豫,是大象故乡,于是取名大象,一方面表明咱们是河南人的企业,另一方面,在中国传统文化里,‘象’与‘祥’谐音,‘象’被赋予了更多吉祥的寓意……”刘金利这样说。

2008年,刘金利注册成立了北京福临贝象粮油商贸有限公司,开始了公司化运作。东北大米品质好,是他多年的主货。开发东北大米,成为他的米业发展方向。经过考察与研究,刘金利将品质上乘的东北五常大米定为企业的货源。

借势奥运创品牌

2008年,北京举办奥运会,刘金利的发展机遇来了!由于奥运期间北京的客流量很大,市场对大米的需求量也很大,刘金利抓住这一机会,销售额很快爆增。经过不断的努力拼搏,刘金利和他的公司的市场前景越来越好,成为了华北地区包括北京几所大学的大米供应商。他销售的“大象”牌香米也渐渐被大家熟知和认可。可即使这样,刘金利还是时刻提醒自己,要对产品质量严格把控,保证百姓舌尖上的安全。

刘金利说,黑龙江省五常市素有“中国优质大米之乡”和“水稻王国”的美称。五常大米素有“贡米”之称。为了从源头上控制大米质量,刘金利决定开辟自己的东北大米生产基地。为此,他多次去东北考察。经过反复论证,最终决定在黑龙江省五常市、延寿县建立自己的大米生产基地,形成集种植、加工、销售于一体的全产业链经营新格局。

2013年,刘金利投资上千万元,购买了自动化生产设备,实现了自动化生产,进一步保证了产品的质量。随之而来的是销量年年攀升,受到消费者好评。

打造销售新模式

随着互联网销售时代的到来,刘金利在现有实体销售的基础上,积极运用互联网思维,打造“互联网+”模式,在一些著名的销售网站开设网店,开通手机APP,利用互联网进行大米销售,着力打造互联网销售



新模式。

2015年,刘金利在北京市亦庄经济开发区成立网络销售公司,不仅与大的物流公司合作,而且在多家知名网站开设了自己的网店,面向全国销售。

如今,在北京这个有着三四千万人口的大都市,每天有300万人吃他的大米,刘金利的大米不仅覆盖北京和华北市场,还拓展到福建、云南、郑州等地,仅直销点目前就发展到40多个,为各地安排再就业达500多人。

“今后,我们将在现有的基础上,进一步扩大规模,在全国各大省会城市招代理商,真正让我们生产的大米走进千家万户。”刘金利告诉记者。

事业有成惠乡亲

“我经常告诫自己,不管事业成功与否,无论什么时候都不能忘记家乡。”刘金利说,多年来他非常热心公益事业。他知道自己家乡还不是很富裕,但他永远也不会忘记家乡的亲人们。2015年2月,刘金利利用回乡探亲之机,在前期协调有关部门为家乡修通道路基础上,自费为村里安装了100盏太阳能路灯,让全村人从此告别夜晚无照明的历史。

2016年8月,他向家乡郸城一高考上清华大学的学生和培养老师的老师,每人免费发放一袋“大象”牌香米,总价值达4万多元,以此感谢他们为家乡教育事业作出的贡献。

2020年年初,新冠肺炎疫情在全国肆虐,为了支持家乡人民抗疫,刘金利第一时间为家乡捐款,并为乡、村捐赠了口罩、消毒液和大米等物资,让家乡人民抗疫无忧。

“在市场竞争激烈的今天,大象米业决不会满足于现状。今后我们会一如既往地立足市场,以诚待人,大象香米也一定会飘香京华、享誉全国!”采访即将结束时,刘金利信心十足地说。

