

2017 希望工程圆梦行动启动

贫困学子每人可领 3000 元爱心款

本报讯（记者 窦娜）为帮助家庭贫困的大学新生顺利走进校园，即日起，团市委在全市启动 2017 希望工程圆梦行动。这是记者昨日下午在团市委召开的希望工程圆梦行动启动仪式上获悉的。

据介绍，凡参加 2017 年高考并被全日制普通高等院校录取的本科前三批（即本科提前批、一本、二本）的应届

大学新生（军校生、免费师范生不在资助范围），户口所在地为周口市、家庭经济贫困、年收入低于我市平均收入水平、没有获得其他奖学金或助学金资助的贫困大学新生均可申请资助。同等条件下，优先资助精准扶贫确定的建档立卡家庭子女。

“受资助的学子原则上将获得 3000 元的爱心款，各单位也可结合自

身实际情况和捐助方的要求确定资助标准。”团市委相关负责人提醒，广大符合条件的学子请及时登录周口青年网，下载《2017 周口市希望工程圆梦行动助学金申请表》或到居住地所在的县级团委领取表格，填写申请表。

爱心不分大小。有意献出爱心的企业和个人，可根据实际情况，把捐助款项直接发给贫困学子，并将捐助情况告

知团市委。

据了解，希望工程圆梦行动是共青团组织协助各级党委和政府解决贫困家庭子女上学问题、弘扬社会新风的有益实践。近年来，我市各级团组织把希望工程作为改善青少年民生的重要品牌，作为推进和谐社会建设的重要载体，措施得力、成效显著，受到了团省委和团中央的表彰。

6 月份我市 CPI 同比上涨 1.2%

本报讯（记者 窦娜）昨日，记者从市统计局获悉，6 月份，我市 CPI（居民消费价格总水平）与去年同期相比上涨 1.2%，比上月下降 0.2%。

6 月份，与老百姓息息相关的八大类商品价格呈现“七涨一降”态势。数据显示，除了食品烟酒类价格同比下降 0.1%之外，其他七大类商品价格全部上涨。其中，医疗保健类价格上涨最快，同比上涨 3.7%，仍然居上涨排行榜的第一名；6 月份，衣着类价格上涨迅速，同比上涨 2.3%，一跃成为上涨排行榜的第二名；居住类价格上涨平稳，同比上涨 2.2%，继续稳坐上涨排行榜第三名；当月，其他用品和服务类价格的上涨势头稍微减弱，同比上涨 1.5%；上涨排行榜中后三位的分别是教育文化和娱乐类价格、生活用品及服务类价格、交通和

通信类价格，同比分别上涨 1.4%、1.0% 和 0.4%。

从最能反映物价近期走势的环比数据来看，6 月份，八大类商品价格呈“五涨二降一平”格局。其中，食品烟酒类价格下降 0.9%，教育文化和娱乐类价格下降 0.2%，医疗保健类价格与上月持平。有意思的是，上涨的五大类商品价格，衣着类价格、居住类价格、生活用品及服务类价格、交通和通信类价格、其他用品和服务类价格与上月相比均上涨 0.1%。

“食品烟酒类价格环比下跌，主要是‘菜篮子’食品价格跌多涨少。”市统计局工作人员分析，未来 CPI 出现大幅波动的可能性不大，整体物价走势将以温和上涨为主。

（线索提供：黄伟）

我市开展工伤保险集中宣传活动

本报讯（记者 马月红）上下班途中，自己走路不小心摔成骨折是否算工伤？农民工如何参加工伤保险？7 月 13 日，市人社局工作人员走上街头，开展工伤保险集中宣传活动。

“上个月，我走路上班时不小心摔倒，造成脚踝骨折，治疗后，现正在康复中。这算不算工伤？”“这种情况不是工伤。”市人社局工作人员明确表示，根据《工伤保险条例》第十四条第六项规定，在上下班途中，受到非本人主要责任的交通事故或城市轨道交通、客运轮渡、火车事故伤害的，可以申报工伤。

当天，不少市民前来咨询，市人社局工作人员均一一耐心为其解答，并通

过发放宣传材料、政策宣讲等方式，向市民普及工伤保险的基本知识。

据市人社局有关负责人介绍，本次活动的主要目的是进一步增强广大用人单位和农民工参加社会保险的意识，减少各类工伤和职业伤害，依法维护农民工权益。

据了解，截至目前，我市有 11 万多名农民工参加了工伤保险，其中，建筑行业农民工有 4 万多人。市人社局有关工作人员表示，今后，他们将以更丰富的形式开展工伤保险集中宣传活动，切实加强安全生产管理和工伤预防工作，让工伤保险制度惠及更多的劳动者。



李永生：用毕生精力做好“东方秀”

□ 记者 王古城 马四新 文图

人物名片
李永生，周口市老磨坊粮油食品有限公司总经理，被评为 2012 年度周口市共青团新长征突击手、周口经济开发区企业年度先进管理者，荣获 2013 年周口市创业之星二等奖、个人实用新型专利 2 项。公司主推“东方秀”系列食用油，先后被评为市级、省级农业产业化重点龙头企业，现具有芝麻油加工年生产能力 7200 吨，居河南省芝麻油加工业前两强、中国芝麻油加工业前三强、中国石磨芝麻油产能第一。

5 月末的一天，位于周口市经济开发区南八路南侧的周口市老磨坊粮油食品有限公司院内，一派繁忙景象，几辆运输车正不停地装货、发货。生产车间内，工人正在紧张有序地作业。一排排包装箱上，“东方秀”形象代言人、中国著名笑星陈寒柏，露出经典笑容，伸出大拇指，似乎在说：“东方秀，好品质、好口味，我最爱。”

2010 年至今，著名笑星陈寒柏不遗余力地为“东方秀”呐喊助威，“东方秀”系列产品也很快地红遍大江南北。

然而，人们在吃“东方秀”食用油、被它的美味折服的同时，却很少有人知道李永生的创业故事。

“东方秀”在艰难中诞生

1981 年 4 月，李永生出生于李埠口乡一个普通农民家庭。生活的艰难，让他养成了面对困难不屈、遭受挫折不服的品质。

18 岁那年，李永生子承父业，做起了粮油贸易生意。刚起步时，因为缺少资金，李永生只能从郑州、南阳等地把散装油拉回来，然后再用三轮车一桶一桶地送货上门。为了节省资金，380 斤的大油桶全靠他一个人装卸，他每天往市区送货，成了一个快乐的“卖油郎”。当时，年轻、体力好、干劲十足，每天晚上收完账，吃上一碗烩面，李永生已经觉得很满足了。

随着食品级 PET 塑料油瓶的大量使用，散装油生意的生存空间越来越小。无奈之下，李永生从散装油市场退出。

2004 年 6 月 24 日，是李永生终身



难忘的日子。那天，他决定另立门户，做包装油生意。

一开始，李永生多次去一家大型油厂谈代理事宜。可是，该油厂相关工作人员对他不理不睬，态度非常不友好。代理没做成，自尊心也受到了伤害，不服输的李永生决定自己干，一定要干出个样子给他们看看。

说干就干。经过深思熟虑，李永生决定先给产品起名字。中国人被称为东方人，于是，他就在“东方”后面加上一个“秀”字。“秀”跟英文里的“show”是同音，也有“展示”的意思，好产品肯定离不开好的宣传、好的展示。“东方秀”品牌应运而生，希望它能成为东方粮油上的“一枝独秀”。这是李永生的愿望。

“东方秀”食用油，像娇嫩的新芽一

样在李永生的呵护下破土而出。因为是新产品，刚上市时，他们常遭冷眼。一次，李永生带领销售人员去一家超市推销产品时，被超市老板直接轰了出去。

创业过程困难重重，但李永生依旧坚持，决不放弃。凭借产品较好的质量，公司终于拥有了固定的几十位大客户，销售团队也从刚开始的 5 人发展到了 30 多人。

事业逐渐兴旺，李永生却不敢有一丝懈怠。企业要做大做强，管理也要越来越精细化。于是，李永生决定外出“充电”。他先后到广东商学院、北大企业家研修班学习，开阔眼界，广交朋友，为扩大发展奠定基础。

扫除阴霾，走上正轨。在李永生的精心培育下，“东方秀”终于“秀”出自己强壮的肌肉。

“老磨坊”在发展中成长

功夫不负有心人。2009 年 1 月，李永生将公司名变更为周口市老磨坊粮油食品有限公司，并于 2010 年 10 月入驻位于周口开发区、占地 35 亩的新厂区。很快，“东方秀”系列产品就打进了四川、陕西、甘肃、宁夏等地的市场，市场占有率、产品知名度大大提高。公司还与沃尔玛等 13 家大型连锁超市建立了良好的合作关系，并在重庆沃尔玛超市创造了 2010 年度销量第二名的傲人成绩，令同行刮目相看。

只要善于发掘，市场就有深度。2010 年，公司以不可阻挡之势进驻西藏拉萨，占地 39.5 亩的新工厂于当年 11 月正式投入生产，从而更好地服务市场，以满足群众需求。

干事业，闯市场，一定要做一步看两步、心里想着第三步。公司虽然取得了辉煌的业绩，但李永生始终保持清醒头脑，为公司的发展寻求最佳途径。后来，他决定发展石磨香油项目。

思路决定出路。在李永生的积极推动下，公司增加了芝麻油、芝麻酱项目。2011 年 6 月，公司新上了总投资达 3000 万元、年产量达 1 万吨的芝麻油项目，形成了集“土地+农户+工厂+品牌”于一体的大型现代化石磨芝麻油加工厂，可解决 15 万亩农作物的销售问题，增加就业岗位 1500 个。随着国家对食品安全重视程度的增加和消费者消费理念的转变，公司“李忠郎”牌天然石磨香油一经推出，立即受到了消费者的喜爱。除“李忠郎”系列小磨香油外，公司还增加了“爱家餐”、“鲁福”系列，产品包括小磨香油、大豆油、花生油、菜籽油、调和油、葵花籽油等，可谓是应有尽有。自 2013 年以来，公司实现了迅速扩张，野蛮生长，当年底，年销售额一举突破 4000 万元。

对于产品，公司始终遵循不添加劣质油、不添加香色素、不添加抗氧化剂、不添加抗冻剂的原则，保证油品 100%纯正。

对于企业管理，以厂长徐江辉为代表的公司元老、高级技术人员毫无保留地为新进人员传道、授业、解惑，培育了一大批新生力量，促进企业的长远发展。

通过不懈努力，公司现已成为中国植物油协会会员、市级农业产业化龙头企业、开发区先进企业、CCTV 战略合作企业，还获得第四届中国·郑州农业博览会优质产品奖、河南省著名商标、河南省省级创业先进企业等荣誉称号。

有实力才有自信。李永生充满信心地说：“在芝麻油生产领域，我们努力打造全国知名品牌，希望在不久的将来，让全国乃至全世界都能吃上我们公司生产的油，这就是我们的目标。”

“卖油郎”在奉献中前行

企业发展了，李永生首先想到的就是要承担起一定的社会责任。

“企业的利润来源于社会，没有广

大客户的厚爱，就不会有公司的今天。感恩社会，回馈社会，是有良知的企业家应该做也必须做的。”李永生一直都心存感恩，想要回报社会。

2008 年，事业刚起步时，李永生就以个人名义向地震灾区捐款 4000 元，为周口福利院捐助价值 5000 元的食用油。

从 2009 年开始，公司与河南农业大学签订校企合作意向书，成立大学生实训基地，每年还捐赠 5 万元，资助 10 名贫困大学生完成学业。公司还与周口职业技术学院签订合作校企协议书，为该校学生提供实习平台。多年来，公司资助特困家庭 13 个，帮助困难群众解决了很多难题。

没有大格局，就不可能站在更高的平台做事，就不可能有明确的目标和方向。对自己、对公司、对产品，李永生有着明确的定位：“我给自己的定位是，做绿色粮油专家。等到年纪大的时候，到各大院校给学生讲怎样才能种植出高产的绿色油料作物，什么样的豆子、芝麻出油率高，油脂怎样搭配使用才更合理、更健康等知识。我给公司的定位是，做绿色农业粮油国际级龙头企业。2014 年，公司成为了省级农业产业化龙头企业，离国家级只有一步之遥。对产品，我的定位是做中国粮油第一品牌。建设自己的集“压榨、种植、生产、销售”于一体的全绿色农业粮油链条……”

道路只要正确，就不怕遥远。在追寻梦想的道路上，李永生从来没有停止过。李永生曾说：“我一生只圆一个梦，一生只做‘东方秀’，一生只做‘卖油郎’。”三十年做一件事惊天动地，十年做一件事事必功成，三年做一件事略有小成，一年做三件事啥也不成。李永生穷其一生做一件事，必定“惊天动地”！

采访札记

创业之初，有人对李永生不理不睬，没把他放在眼里。然而，李永生并没有气馁，反而激发了他的斗志。怀揣着梦想和希望，李永生立志做绿色粮油专家，并朝着这个方向坚定前行。有志者事竟成。如今的“东方秀”，已是家喻户晓的名牌产品，成为区域性的强势品牌。未来，李永生一定能把自己的事业做得更大更好。