



出彩周口人

周口晚报 A09版
编辑/李哲 郭怡晨 E-mail/240985389@qq.com

第151期

刘金利：让淳淳米香飘满京城

□晚报记者 张洪涛 文/图

1 来自周口的京城“米王”

从走出家乡外出打工到成长为知名企业家，从一名普通大米经销商到著名米业公司董事长，来自周口市郸城县的刘金利通过不懈努力实现一次又一次“华丽转身”的同时，也书写了自己勇不言弃、敢于拼搏的奋斗史。如今，刘金利不仅是北京福临大象米业股份有限公司的董事长，还是北京郸城商会常务副会长，在实现自身价值的同时，勇担起了社会责任。

“让淳淳大米香飘进北京的千家万户……”这是刘金利创业初期的一个愿望。如今，他的米业公司年销售大米近4万吨，不仅在北京，即使在整个华北地区，他的米业公司也有着很高的知名度。凭借良好的信誉，他成为北京一些高校食堂的大米供应商，他的“大象”香米也被更多的人认可和接受。20多年来在北京的打拼经历，让刘金利成了家乡人眼中的风云人物，送他“米王”这个绰号加以称赞。

11月7日下午，“出彩周口人”采访组对刘金利进行了专访。

当日下午，刚刚结束对上一位“出彩周口人”的采访，记者一行立即与刘金利举行了座谈。刘金利谈吐随和，丝毫没有公司董事长的“官架子”。记者一行与他谈论的话题也从周口不断辐射到大庆、北京等地。通过两个多小时的座谈，记者一行探询出了潜藏于刘金利内心深处的创业轨迹。

“我的家乡在周口市郸城县，那里有很多文化遗迹，不仅如此，郸城还是著名的书法之乡，我们这些在外创业的周口人无时无刻不在为家乡自豪。”说起家乡，刘金利似乎有着说不完的话。

虽然在外创业20多年，长期生活在远离家乡的北京，但他对家乡的了解，丝毫不亚于一直生活在家乡的老乡。

如今，刘金利是北京福临大象米业股份有限公司的董事长。长期以来，他专注于大米行业，在业内颇有影响力，他销售的大米以良好的品质，深得客户的赞同与认可。目前，刘金利又有了新的发展思路，他积极运用互联网思维，打造“互联网+大米”模式，在一些知名销售网站开设网店，取得了良好的效果。

“现在，毫不夸张地说，我们公司销售的大米不仅在北京市场占有相当大的份额，在整个华北地区也有着很高的知名度……”刘金利坦言，为此，家乡的一些朋友，特意送给他一个“米王”的绰号。

2 通过打工开阔眼界

如今，这位家乡人眼中的“米王”已从当初名不见经传的大米经销商，一跃成为了著名的企业家。可在接触到大米行业之前，刘金利还仅仅是一位在大庆市辛苦打工的厨师。

今年43岁的刘金利出生于郸城县虎岗乡大刘寨村的一个普通农民家庭。18岁时，初中毕业的刘金利作出一个大胆决定，他要跟着村里人到外地打工。“当时，我年纪还小，对于挣钱的概念还很模糊，就想着跟着村里人到外面去闯荡一下，看看外面的世界……”谈到外出打工的初衷，刘金利这样说。

初到大庆，刘金利跟着自己的一个叔叔在一家酒店的后厨当学徒，每天的工作就是跟着师傅们“打下手”。择菜、洗碗、扫地、端茶倒水这样的粗活、累活，刘

金利并不排斥，反而干得有声有色。正是“打下手”的那段日子，让后厨的师傅们看到了刘金利勤快的一面。很快，师傅们开始教刘金利如何改刀、如何选料……此后的日子里，刘金利一步一个脚印，踏实学习，顺利拿到了二级厨师证。

3年的厨师生涯中，刘金利接触到不少到酒店消费的成功人士。在与他们的接触中，刘金利看到这些成功人士事业蒸蒸日上，就想着自己也能像他们一样创业，将来做一名成功的企业家。“通过和这些成功人士相互探讨，我感悟到很多东西，我有信心打拼出一条创业之路。”骨子里有一股子倔强劲儿的刘金利对自主创业产生了浓厚兴趣。

“在大庆的打工经历，让我具备了与人很好沟通的能力，同时也磨炼了我的性格……”刘金利说，“我扪心自问，我并不比别人差，别人能做到的，我一样能做到。”

此后，刘金利毅然放弃了厨师这个职业，从大庆来到郑州，投奔当时在郑州做大米批发生意的父亲。从此，刘金利开始与大米打交道，并立志以此为起点，开启创业之路。当时，刘金利心里清楚前面的道路充满着艰辛与磨难，但也有机遇。

3 不畏艰难在京创业

初涉商海，刘金利虚心向父亲请教。他在学习经验的同时，也对当时的大米市场有了新的认识。刘金利了解到，北京市场对大米的需求量很大，发展前景广阔，就产生了要到北京发展的念头。和父亲商量后，刘金利决定将在郑州的大米生意转到北京。

1994年元旦，刘金利在北京南三环附近租了几间房子，开始了在北京卖大米的日子。当时，通讯、物流还不健全，刘金利花高价买了一部移动电话联系生意，并买了一辆货车给人送大米。创业初期的日子是艰苦的，刘金利既当司机，又当装卸工，每天开着货车往各个销售点运送大米，常常到深夜才能休息。日子虽然辛苦，但倔强的刘金利硬是咬牙坚持了下来。

2003年，刘金利的大米生意越来越红火，他雇佣了30多个工人送货。正当他踌躇满志决定进一步拓展市场时，“非典”来了，这一变故让刘金利措手不及。大米积压在仓库里卖不出去，造成资金短缺……面对这样的状况，刘金利没有气馁，他认为，这样的情况只是暂时的，只要“非典”过去，市场行情还会好起来的。于是，他咬紧牙关，不断寻找发展机会。很快，“非典”过去了，市场开始回暖，刘金利的生意也逐渐好转。

在销售大米的同时，刘金利逐渐意识到品牌的重要性。“做零散批发，没有自己的品牌，很难得到消费者的认可。”刘金利认为，如果不加快品牌建设，他很快就会被市场淘汰。之后，刘金利注册了属于自己的商标“大象”。河南的简称是豫，我给自己的大米品牌起名‘大象’，一方面表明我的企业是河南人的企业，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。之后，经过考察与研究，刘金利决定销售东北五常大米。

4 乘奥运东风谋发展

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。五常大米颗粒饱满，质地坚硬，色泽清白透，香味浓郁，素有“贡米”之称。刘金利的公司销售五常大米后，销量年年攀升，受到消费者的一致好评。

2008年，北京举办奥运会，刘金利认为机遇来了。由于

奥运会期间，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，大米销售额很快暴增。不仅如此，他还向北京多所大学供应大米，并得到广泛认可。

经过不断努力拼搏，刘金利公司的市场前景越来越广阔，“大象”牌香米也渐渐被大家熟识和认可。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。

为从源头上控制大米质量，刘金利决定开辟属于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，他最终决定在黑龙江省五常市建立大米生产基地、加工厂，不仅从源头上控制了大米的质量，而且形成了种植、加工、销售于一体的全产业链经营新格局。

5 打造“互联网+大米”销售模式

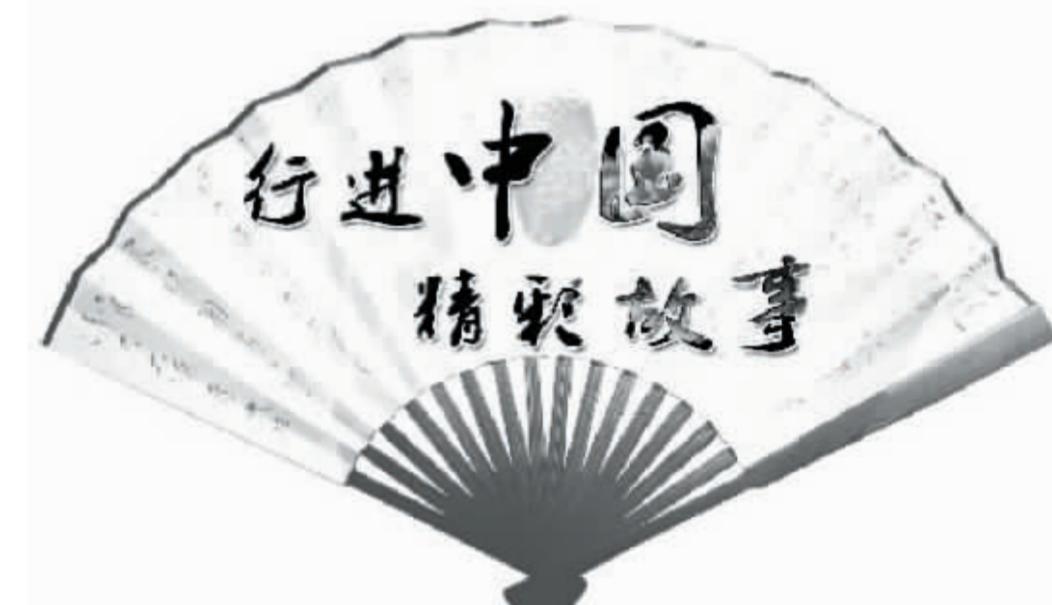
随着互联网的不断发展，刘金利意识到企业也要随着不断变化，于是在现有的实体销售的基础上，着力打造互联网销售新模式。2015年，刘金利在北京市亦庄经济开发区成立网络销售公司。如今，刘金利在多家知名网站开设了店铺，面向全国各地销售大米。

“我将在现有的基础上，进一步扩大规模，我计划在全国各大省会城市招代理商，真正让我们公司生产的大米走进千家万户。”谈到下一步的打算，刘金利这样告诉记者。

现在，刘金利不仅是著名的企业家，还担任着北京郸城商会常务副会长一职，在实现自身价值的同时，也把做公益当成自己的一份责任。多年来，他多次为郸城一高考上清华大学的学生和培养学生的老师，免费发放“大象”牌香米，以感谢他们为家乡教育事业作出的贡献。另外，他还曾为村里修路、装路灯，这些都是他反哺家乡的有力见证。



刘金利(左四)与“出彩周口人”采访组合影



刘金利