

中原风吹过长安古城墙

——“天下周商”采访组西安行掠影

记者 刘彦章 徐启峰 王泉林 刘俊涛

山迢迢,水迢迢,功名尽在长安道。

13朝古都西安,自古繁华竞逐,吸引了全国各地一代代才俊创业立功。在这个古老而年轻的大都会里,逐梦创业的周商人很多,成功者亦不在少数。

1月13日,西安市周商联合会周口市驻西安人才工作站举行年会。商界、学界精英济济一堂,把酒言欢,叙乡情、谋发展,其乐融融。本报“天下周商”采访组一行4人受邀列席盛会,亲历现场,之后深入探访十余位企业家代表,惊叹其取得的非凡业绩,亦感慨于他们不同凡响的创业经历。

西安市周商联合会成立于2023年3月,在会长代发的号召下,不到一年时间已发展会员单位200多家,集聚起一个勤勉坚毅、固守初心的商界精英群体。西安周商,绝大多数起于微末,白手创业,从底层做起,个中艰辛,不言而喻。袁记肉夹馍总经理项城人靳金矿靠一辆手推车起家,走街串巷,烙饼卤肉,生意逐步扩大,坚守初心,拒绝其他行业的诱惑,专注于肉夹馍工艺标准化,如今在全国开

办800家连锁店,成为陕西肉夹馍最成功的“推广大使”,稳居西北五省同品类第一品牌;范燕燕丝绸艺术中心创始人西华人范燕燕,西安美术学院负责求学四年,敦煌三年壁画摹画,北京及江南六载研习刺丝印染,打通绘画、丝绸、印染、文化、美学多学科,将中国文化元素完美呈现于丝绸之上,成为全球“丝绸艺术第一人”,其作品曾被作为国礼赠送给联合国原秘书长潘基文、美国原总统奥巴马及其夫人等,并在中亚五国峰会期间被外交部订购,成为最具中国风的高端文化礼品,风行全球……

这是一个勇于创新、与时俱进的群体。九颂礼品公司掌门人张林杰是典型的“90后”,这位年轻的商人水人纵横合纵,自幼跟随父亲收废品,大学毕业后退身蛰变,建立自己的庞大供应链,精心整合资源,以无厚入有间,在广袤的礼品市场上游刃有余,成为“三只松鼠”“良品铺子”等知名公司的供货商,年销售额达1.4亿元,成为陕西礼品市场的翘楚;松林森彩印总经理扶沟人魏光宇创业几经波折,越挫越勇,最终乘借

京东电商这艘大船扬帆出海,通过整合行业资源,把印刷业打造成网红直播基地、中小学生研学基地,业务横跨西北五省和内蒙古,大有成为图文印刷界“西北王”之势……

如此等等,不一而足。他们凭借自己的禀赋与美德,勤劳与智慧,靠艰苦创业与坚韧不拔,在异地他乡弘扬“重义守信、崇德向善,不甘落后、奋勇争先,开拓创新、务实重干”的周口精神,恰如灵动的中原风掠过厚重的西安古城墙,必然会翻出无限生机与精彩。

同时,西安作为汉唐13朝都城,新中国成立后,国家在这里布局了大批高校,高校总量在全国位居前列。来自周口的大批学子,分布在西安各个高校,纷纷成为一方领军人物。他们期待以自己的学术与科研成果造福乡梓,加速推进故乡新兴产业及经济社会的现代化,时时等待着故乡的召唤。

这是一个诚实守信、一诺千金、群星璀璨、光彩夺目的群体。异地创业,无根基、无背景,周商把诚信当作安身立命之本,成功了共享成果,失

败了独自承受,即便在3年疫情期间,坚决不抛弃一个员工,不拖欠一分工资,牺牲自己,为当地社会尽责。同时,他们每个人就像一面旗帜,把自己的亲戚、老乡纳入自己的麾下,共同创业。从最初河南人被污名化、被看不起,到现在周商人扬眉吐气为中原争光,成为陕西民众尊重的群体。面对家乡记者,这些周口老乡,把胸脯拍得山响:现在,我们可以骄傲地说“我是河南人,我是周口人”!

走出去,周商看到了广阔的天,纵横驰骋;转过身,他们心系家乡的土,赤诚付出。靳金矿无私授业,带动数千家乡人从事肉夹馍生意,共奔致富路;豫杰果蔬董事长西华人王俊杰多次到扶沟考察选菜,把家乡菜卖到西安以及西北诸省;还有更多商界人士,愿做桥梁与纽带,为家乡招商引资,项目建设作出贡献。家乡,是他们出发的地方,更是他们灵魂的安放地!

西安一行匆匆,收获满满。本报将陆续刊发有关报道。我们的记录,仅是千里挂一,更多的遗迹之感,留待来日。期望西安周商,精彩延续,再铸辉煌! ②15

贵州省周口商会

积极为黔豫两地凝聚发展动能

本报讯1月14日,由贵州省河南商会、贵州省周口商会联合举办的2024年贵州豫商新春联谊会在贵阳举行。贵州省河南商会、贵州省周口商会会员企业负责人纷纷表示,希望以此次联谊会为契机,汇聚团结各方力量,积极搭建“大豫商”平台,助推两省产业信息互通,加强与在黔其他商会合作交流,为黔豫两地

凝聚发展动能积极作为。会上,贵州省河南商会、贵州省周口商会还举行了会员单位授牌仪式,表彰了公益先进企业、商会突出贡献单位及个人。会前,贵州省河南商会、贵州省周口商会还分别召开了理事会,审议并通过了《贵州省周口商会2023年度理事会工作总结报告及2024年度工作计划》等有关文件。(杜林波) ②15

李永恒做文物古玩生意,店开在西安市雁塔区兴善寺旁,青铜器、手串、玉器都玩得转。

王俊杰做果蔬批发、配送,店在西安市未央区“海吉星”西北农副农产品批发市场,每天能卖20余吨果蔬。

李永恒恒,有副罗汉像,说话声调不高,心思缜密。

王俊杰瘦,英俊潇洒,性格直爽,做事不拖泥带水。

李永恒创业不走寻常路。10年前,26岁的他到西安打拼创业。一次与朋友聚餐,他听说尼泊尔菩提子便宜,在国内能卖上好价钱,便动了心,很快办好护照,飞到尼泊尔博克拉市收购金刚菩提、凤眼菩提。在尼泊尔乘坐支线小飞机,着实让他惊悚:飞机冲出跑道,下面是无尽的悬崖,如果不能一飞冲天,就将摔落悬崖。“听当地华人说,这条线一年摔一架小飞机。”李永恒胆色过人,却在以后十多次尼泊尔之行中,再也不敢坐支线飞机。

独闯博克拉,待了两个月,收了几十万元的货,赚了好几倍,这是李永恒的“第一桶金”。后来,他频繁出国收购菩提子,印度、印尼、越南、泰国、柬埔寨……一年有一小半时间在外国度过,吃了很多苦,遭了很多罪,但也挣了不少钱,在西安乃至全国手串文玩界,都知道李永恒有好货。

他还接手了西安市一家青铜器厂,掌握了冶铜制器全部36道工序。小到斤把重的玲珑香炉,大到十几吨的铜鼎、铜像,他都生产。后母戊鼎、何尊、铜车马……这些国宝的仿品,他做得栩栩如生、形神兼备,被众多博物馆、文物爱好者收藏。

王俊杰的创业路则显得波澜不惊。23年前,17岁的他就来到西安市打工,在菜市场帮人卸菜。他寻思:“老搬”不能干一辈子,自己也要立个档口,干长久生意。他在菜市场谋个摊位,贩菜、卖菜,忙得不亦乐乎。2010年,西北地区最大的菜市场“海吉星”成立,他在这里扎了根,生意越做越大。

每天早上都有五六辆果蔬车从云南、四川、山东驶来,停在豫杰果蔬礼品配送中心,这是王俊杰的档口。1月15日早上,西安降下鹅毛大雪,他像以往一样早上6时来到配送中心,检查果蔬质量。近两年来,王俊杰不断扩大供应范围,给西安市的一些学校、单位、星级酒店、连锁店送菜,还与美团优选合作,开展线上卖菜,如今线上业务占了30%左右。“往学校送的菜要剥干净,保持其新鲜度,不能有黄叶子、烂叶子,出货单也要写详细,不然结账时会很麻烦;五星级饭店对送的菜要求更高,他们不太讲价钱,对质量却有严格要求,一次做不好,下次就没机会了。”王俊杰对经营很用心。

“我学历低,干不了精细活,只能卖菜。”王俊杰如是自嘲,但平凡的工作干20多年,自会有不凡业绩。现在,他每天能卖20余吨果蔬,成为市场里“最靓的仔”。

李永恒与王俊杰都是西华人,业务天差地别,性格迥异,但他们却是好朋友。1月13日,参加完西安市商会年会庆典,两人又约几位好友,到王俊杰的果蔬店喝酒畅谈。团结互助是西安周商的一大特质。李永恒人脉广,“到我这里买货的都是名流、有钱人。”李永恒自嘲。王俊杰与美团优选合作,他也出了一份力。当然,王俊杰的水果他也没少吃。

“洛川苹果天下第一。”李永恒夸赞王俊杰销售的苹果。王俊杰却不这么认为:“我觉得还是小时候咱老家农场里的‘金帅’最好吃。‘金帅’成熟后上面有些小黑点,不怎么美观,却甜甜甜甜的,让人一辈子难忘。”

他们虽然很少回故乡,却时常记挂故乡。王俊杰说他正在与扶沟县一个蔬菜基地合作,春节后将在市场开个档口,把家乡菜卖到西安乃至西北。

“中,我帮你。”李永恒脱口而出。他摸了一下脑袋,说:“我能给家乡做点什么呢?如果谁需要古玩、青铜器,我倒可以尽一份心。” ②15

永恒与俊杰 哥俩闯世界

记者 刘彦章 徐启峰 王泉林 刘俊涛



西安市周商联合会年会期间,来自各行业的周商人士在一起交流。记者 刘俊涛 摄

周商人物

靳金矿:古城西安做“馍王”

记者 刘彦章 王泉林 徐启峰 刘俊涛 文/图

古城西安,13朝古都,这里不但是历史厚重的文化之城,更是品类丰富的名吃之城。凉皮、锅盔、甑糕、臊子面、肉夹馍……品类繁多的名小吃成就了西安“北方美食之都”的美誉。

盘点西安美食,项城汉子靳金矿打造的袁记肉夹馍绝对是当仁不让的代表品牌,全国门店每年超过3000万份的肉夹馍销量足以笑傲四方。地道的口味、标准化的生产、考究的店面、精细的服务……“袁记”的每一个细节都彰显着靳金矿及其管理团队的卓尔不凡。

传承与创新

老靳的肉夹馍品牌为什么叫“袁记”?靳金矿说,他家的肉夹馍手艺传承自他的岳父袁同宽。

20世纪80年代,项城市高寺镇农民袁同宽只身一人到陕西省咸阳市闯荡。他不辞辛苦、头脑灵活,很快在咸阳市国棉七厂门口经营起自己的夜市摊点。陕西名吃白吉馍夹腊汁肉很快引起袁老先生的兴趣。他虚心向当地居民请教白吉馍的烙制技巧和腊汁肉的卤制方法,自己反复琢磨,很快就掌握了白吉馍夹腊汁肉的“秘方”。他做出的肉夹馍“肉香馍脆松软”,比本地人做的吃起来还正宗,每天下午4时准备600个肉夹馍出摊,不到俩小时就能卖完。袁同宽老先生将其掌握的肉夹馍制作技艺传授给子女后,靳金矿夫妇便来到西安开始了他们的创业之旅。

思维决定高度,格局决定境界。袁



靳金矿接受记者采访。

同宽掌握了肉夹馍制作技艺,靳金矿创新了经营的理念和方式。老靳一到西安,就依靠独特的思维,打造了全新的经营模式。1998年年底,靳金矿在西北工业大学设立袁记肉夹馍档口,并将这一模式复制到其他高校。此后的两年里,袁记肉夹馍风靡西安各大高校。

为了突破校园消费的局限性,靳金矿果断决策开办品牌小吃店。2000年,他在西安市康复路安仁坊租下220平方米的店面,丰富了菜式和品类,开启直营模式,准备和西安的其他小吃品牌一决高下。依靠地道的口味、先进的理念、精细的服务,袁记肉夹馍迅速在西安小吃市场站稳脚跟。到2005年,“袁记”的店面已经发展到50多家。

同时,靳金矿从外地重金请来管

理团队,借鉴肯德基、麦当劳等跨国连锁餐饮机构经营模式,精准定位、精细流程、升级店面、完善服务,开启了标准化的经营模式。一时间,“袁记”品牌在西安小吃界声名鹊起。

人工与智能

真空和面、汤发、压面、揉面、压饼、烘烤、速冻……在西安市高陵区融豪新城阳云食品科技有限公司的白吉馍生产车间,记者亲身感受如何通过现代化生产设备将白吉馍生产的细节演绎到极致。

“这个饼面香浓郁,筋道十足,不比任何手工烙制的饼差。”老靳说,这条生产线是目前国内唯一的一条仿人工白吉馍生产线,它能够还原95%的人工工艺,最大限度保留白吉馍的口感与风味。

随着直营店规模的扩张,一个突

出的问题摆在靳金矿眼前:如何既保证白吉馍的质量,又满足大批量供货的需求?老靳一度同时聘请150人为直营店烙饼,依然无法满足需求。于是,靳金矿下定决心开始探索白吉馍的流水线生产之路。他投资1.5亿元成立阳云食品科技有限公司,负责“袁记”的菜品预制供应,聘请王志明、王彬恩、左汀、徐长安、梁力行、樊建国等烹饪大师组成专业研发团队,参与产品研发、标准制作、流程完善。靳金矿从2015年开始研发白吉馍生产线,先后聘请七八个专家组参与研发。为了保证白吉馍的口感和质量,他把钢板烙饼炉优化为隧道烤炉,把双面烘烤改良成人工翻面。仅翻饼一道工序,他就试验很多次,最终还是请来国外的专家,优化生产线运行程序。仅这个流水线,他就申请了36项国家专利。

“钢圈虎背菊花心”这是袁记白吉馍的特色,也是他们的生产标准。和面采取真空方式,既环保卫生,又均匀细腻;汤发采用标准化监测,确保发酵程度恰到好处;就连面饼的定型,也采用仿人工的手扶模型。面饼烘烤完成后,迅速降温冷冻,锁住面饼的香味、水分和营养,通过冷链送到店面低温保存。统一的生产线,确保了袁记白吉馍大小、重量、口感的统一,最大限度隔绝了污染源,消除细菌滋生的条件,既节省了成本,又保证了质量。这个生产线,每天能生产白吉馍面饼10万多个。

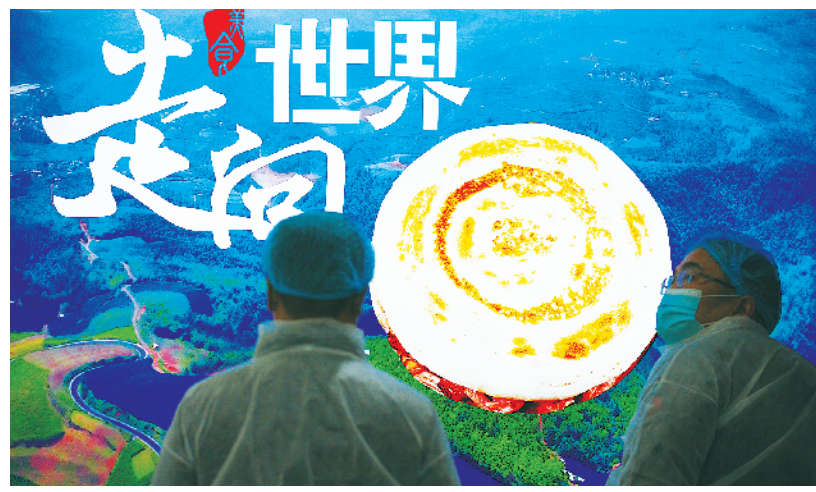
“袁记”的腊汁肉、胡辣汤,各种粥类、汤料都采用仿人工的标准化生产线生产,速冻保鲜、冷链运输,将美味锁牢。一个白吉馍配一份腊汁肉,分量、口味完全统一。胡辣汤完全按照人

工熬制的工艺,最后通过标准化流程分装、速冻,在确保新鲜、营养的基础上,做到每一份配料都高度统一。他们的速冻胡辣汤生产线也是中国第一家速冻胡辣汤生产线。

总结“袁记”的美味之道,完美的仿人工细节与智能化、标准化相结合才是秘诀所在。

理念与价值

“咱们这里卖的也有‘洋快餐’,肉夹馍在这里卖得比汉堡还贵!”在袁记肉夹馍凤城八路店,老靳的自豪之情溢于言表。桌椅摆放整齐、环境清洁明亮、服务细致周全,记者看到这里的环境和服务完全不输于国际连锁快餐店。标准化的生产、系统化的管理结合中国传统文化,让靳金矿的“袁记”有着比肩肯德基、麦当劳的口碑和魅力。靳金矿告诉记者,这个店24小时营业,完全采用国际连锁快餐机构的



靳金矿正努力让三秦美食走向世界。

总策划:顾玉杰 王健 李本磊
统筹:刘彦章 徐俊俊 张勇
执行:王泉林 徐启峰 刘俊涛 张慧颖
联系电话(新闻线索):18639402129
18238937615