

小油条成就创业梦

——富得食品公司速冻食品高质量发展样本观察

本报记者 孙国利

小油条，大市场。一尘不染的生产车间内，一根根金黄色的小油条，从全自动的机器上鱼贯而出，进入冷库待包装后进入市场。这是哪？这就是市翔胜制带有限公司董事长谢振江创办的富得食品公司。

谢振江说，该公司总投资近600万元，年生产油条6000吨，用工不到30人，规模位居全省前列。原本专门从事丝带状制造的谢振江，咋会加工油条？他告诉记者，原因有二：疫情防控期间丝带出口阻滞，急需替代产品；方便食品小油条原料充足，市场看好。

据了解，富得食品公司成立于2021年7月，是一家从事食品生产加工的企业。2022年2月，该公司第一条生产线顺利投产，生产的20克、50克和80克速冻油条一炮打响，线上线下销售火爆。

创办这家食品企业的是年届六旬的谢振江。对于谢振江来说，香喷喷的油条不只是美味，更是他为之奋斗的事业。

工业是我市发展的根基，是我市再造发展优势的潜力所在、希望所在。

作为老工业基地，我市有过昔日的辉煌，也经历过转型的阵痛。立足新发展阶段，贯彻新发展理念，融入新发展格局，我市的工业怎么转才能实现高质量发展？

2021年，新一届市委以省委确立的锚定“两个确保”、实施“十大战略”为引领，组织力量进行深入研究，确立了“坚持工业强市战略不动摇，把握制造业高质量发展的着力点，实施新一轮工业振兴计划，推进产业基础高级化、产业链现代化，在绿色‘智’造中闯新路，争当全省工业经济高质量发展的主力军”的思路。

推动经济高质量发展，必须有抓手，这个抓手就是着力打造“休闲健康食品之都”。依托“四大怀药”原产地优势，积极培育养生食品、休闲食品、功能饮料、调味品等成长性产业链，推动绿色食品全产业链发展，提高绿色食品产业质量效益和竞争力，倾力打造“休闲健康食品之都”。

品之都”。

说起身世，健谈的谢振江娓娓道来。1964年生于武陟县小董乡贾村的他，呱呱坠地起，在老家快乐成长。1971年，由于父亲在天津当兵的缘故，他与母亲随军定居。16岁那年，谢振江考入天津轻工学院。毕业后，他被分配至天津塘沽盐场工作。其间，他以扎实的业务能力和严谨细致的工作作风，深得领导赏识，并屡获提升。1993年，谢振江受领导指派，出任塘沽盐场和台湾某企业合资创立的天津海庆制带公司副总经理，平生首次接触制带行业。自此，他扎根制带行业，一干就是七八年。其间，他既管过生产，也管过经营，且顺风顺水、得心应手。

砸碎自己的“铁饭碗”，就是把自己“逼上梁山”；大胆“下海”，就是决心跳下市场经济的大海去游泳。谢振江相信真正丢掉名利的人，才能真正超脱、才能充分发挥自己的潜能，达到无私无畏的人生境界。

全国各地都留下了谢振江忙碌的身影。得益于他与生俱来的商人天赋和勤于思考的脑瓜以及他恪守“信誉为本，笃实经营”的原则，他所经手的每一本生意，都能看准市场、抓住机遇，善于变通地顺利经营。

说起闯荡义乌的经历，谢振江很是动容。初到义乌，资金短缺，还想干成事，咋办？省着干。夏天近40℃的高温，为省下运费，谢振江天天蹬着三轮车给客户送货，一天几十公里，累得吃不下饭。慢慢有了钱之后，他买了自己平生第一辆汽车——厢式货车，自己开车、装货、卸货。如此周而复始，他慢慢完成了自己的原始积累，先后在浙江、山东办起了属于自己的制带厂、印花厂，并成功把生意做到了中东、东南亚、非洲，成为业界闻名的成功人士。

谢振江直言，自从他和母亲定居天津后，一有空闲，父母总是教育他将来有机会，一定要为生他养他的家乡做些力所能及的事情。正是父母的谆谆教导，在谢振江心中埋下了回报家乡的种子。2010年，武陟县掀起招商热潮。小董乡的主要领导几经周折，在义乌找到了谢振江，向

他宣讲投资家乡的好处。几番深谈后，他感觉此领导颇具能力，便决定回家乡看看。回家乡一看，他顿时产生了回家乡创业的冲动。为何？小董乡民风淳朴、环境优美，乃创业宝地。他决定卖掉山东的企业，回家乡投资建厂。就这样，谢振江投资8000万元的翔胜制带于2011年年初顺利投产。

在搞好制带产品的基础上，经过多方考察，谢振江决定从事速冻油条产业。但令他想不到的是，企业从筹建到开工生产一切都很顺利。

“在公司开办过程中，从执照申领到后期食品生产许可证办理，当地党委、政府提供了很多指导和帮助，办事效率高、速度快，让我看到了家乡优良的营商环境和农村广阔的发展前景，增加了我要干下去、干得好、干得久的信心。”谢振江说。想要占据市场份额，油条口味尤为重要。企业投产后，谢振江在产品配方上下足了功夫。他带领研发团队反复试验对比，精选优质小麦专用粉、食用油、饮用水，实现了产品无矾、无铝，食用安全。2023年4月份，该公司生产的香脆大油条荣获第九届全国饭店业职业技能竞赛河南赛区“预制菜金奖”。

在富得食品公司生产车间，整个油条制作过程中，车间里无烟、无味、无噪声。在这里，油条实现机械自动化生产，不仅生产效率大幅提升，每道工序还有严格的时间控制，确保油条口感。

小油条，大市场。凭借过硬的品质，富得食品公司的油条产品深受消费者欢迎，一箱100根的油条，每天能销售2000多箱，销往省内及湖北、山西、江苏等地，月销售额260余万元。

面对疫情过后急速增长的订单，2023年8月份，谢振江又投资200万元新增了一条生产线。如今，两条生产线开足马力昼夜不停生产，企业效益向好。

在实现企业盈利的同时，富得食品公司还为周边村民提供了就业岗位。“我以前长期在外面打工，照顾不了家里，现在家门口建起了这样的企业，我在这儿上班，一个月能挣四五千，并且离家近，不耽误下班回家干活，还能照顾老人和孩子，我非常满意。”富得食品公司员工孙艳玲说。

站上新时代，再谋新跨越。我市谋划清晰精准——结合行业协会，建立产业联盟，打通堵点，联通上下游；一如既往地关注和支持龙头企业、骨干企业的发展，支持企业拉长产业链条，努力为企业发展壮大创造最优环境；对福建晋江、泉州以及广西柳州等食品行业发展成功的地方开展实地调研，完善我市休闲健康食品产业报告；对接国家级食品行业协会，集中力量申请国家地标，为我市争取新的“金字招牌”……

创新驱动，蕴含无限潜力。“我市这座传统‘工业名城’转型升级未可限量，‘休闲健康食品之都’的明天着实精彩。我们将立足食品产业基础优势，更好发挥龙头企业带动作用，积极创新招商方式，强化延链补链招商，着力引进一批上下游协同、左右岸配套的企业和项目，牵引拉动食品产业实现链式突破、集群式发展，培育新增长极，让‘休闲健康食品之都’早日从美丽蓝图变为美好现实。”谢振江说。

要想干事业、梦想出成就，就得像条龙，敢下大海斗风浪，绝不能做只虫，一辈子爬不出家门口，浑浑噩噩混过一生。志存高远的谢振江，曾萌生去伊朗办厂的想法。何以有此想法？面对记者的疑问，谢振江说原因有二：一是中东是制带产品的主要市场，在那里建厂，销售半径小、物流成本低；二是伊朗等中东国家劳动力丰富、原料充足，人力成本和生产成本低。

新时代是奋斗者的时代，奋斗是企业家的底色。搏击浪尖，给生命调出一分灿烂的美丽。有此胸怀，我们相信，谢振江和他创办的公司，必将越走越远、越走越好。“下一步，公司计划上第三条生产线，预计可为周边村民再提供几十个就业岗位，让更多的村民在家门口就业。”谢振江满怀信心地说。

（本报资料图片）

和中国全球导电炭黑市场分别占有40%和18%的市场份额和兴化工成为头部企业

本报讯（记者孙国利）近年来，作为“中部新能源材料城”的重要支撑，导电炭黑产销量世界第一的和兴化学工业有限公司，以关键核心技术攻关为突破，在中国和全球导电炭黑市场，分别占有40%和18%的市场份额，已然成为头部企业。

在焦作这个创新氛围浓厚的地方，依托全球首创的炭黑改性技术，和兴化工高性能炭黑这一高端产品不仅替代了进口，还大批量抢占欧美、日本、韩国等高端市场。

和兴化工是中国唯一一家规模化生产高性能导电炭黑的企业，也是国家高新技术企业和专精特新“小巨人”企业、河南省制造业单项冠军。近年来，和兴化工聚焦提升锂电材料产业链竞争力，持续加大科技攻关力度，授权专利44项（其中国外专利10项），涵盖产品、工艺、方法和设备等各个方面，产品广泛应用于导电橡塑、锂离子电池、燃料电池等领域，实现了产业链创新链耦合发展，成为全球高性能导电炭黑产业的领跑者。2022年，营收增长56%，利税增长300%，成为我市建设“中部新能源材料城”的又一重点骨干企业。

项目总投资6.3亿元，占地165亩，采用自主研发的先进工艺和设备，生产高性能导电乙炔炭黑、导电浆料等锂电新材料产品，并对副产品进行综合利用，实现绿色循环发展。目前，高性能导电乙炔炭黑产能5万吨/年，

预计2030年产能将达10万吨/年，营收超30亿元，利税超6亿元。

聚焦“专”，实现换道转型。企业前身是焦作市化工一厂，生产用于干电池低端产业的乙炔炭黑产品。近年来，和兴化工顺应产业及市场发展趋势，专注细分领域，积极探索创新，研发了高性能导电炭黑产品，由传统化工成功转向新兴产业发展赛道。

突出“精”，产能位居全球第一。和兴化工聚焦产品替代、材料迭代、产业升级，具有高技术、高保液、高纯度等物性优势，而新型导电剂碳纳米管、石墨烯等只能作为炭黑的添加剂复合使用，企业产品具有不可替代、市场生命周期长等特点。

彰显“特”，技术全球首创。和兴化工研发的乙炔炭黑改性技术属全球首创，具有导电、高保液、高纯度等物性优势，而新型导电剂碳纳米管、石墨烯等只能作为炭黑的添加剂复合使用，企业产品具有不可替代、市场生命周期长等特点。

日日“新”，推动优势再造。和兴化工持续拓展产品深度，新研发的高性能导电炭黑（Li-H140）（EH700）目前分别进入量产、中试阶段，这两种产品只有日本电气化学公司能够大规模生产。此外，和兴化工还与中南大学合作，研发具有高能量密度的电池用负极材料产品，到2025年将建成1万吨/年生产线，成为企业发展壮大的又一支撑点。

我市组织企业参加首届链博会

本报讯（记者李秋）近日，由中国贸促会主办的首届中国国际供应链促进博览会（简称链博会）在北京闭幕。我市组织13家企业报名参会，其中多氟多新能源科技有限公司在智能汽车链条进行特装展示，初步达成3.4亿元人民币合作意向。

据了解，链博会是全球首个以供应链为主题的国家级展会，本次展会设置了智能汽车链、绿色农业链、清洁能源链、数字科技链、健康生活链五大链条和供应链服务展区。其间，举办了开幕式暨全球供应链创新发展论坛和6场专题论坛。展会以“链接世界，共创未来”为主题，旨在打造一个重点行业上中下游衔接、大中小企业融通、产学研用协同、中外企业互动的开放型国际合作平台，积极维护全球产业链供应链稳定。此次链博会规模大、专业性强、国际化程度高，展览总面积10万平方米，参展商涉及50多个国家和地区，其中美欧企业占36%。来自世界500强和全球供应链体系的龙头企业等400多家中外企业在此集中展示了各链条上中下游关键环节的新技术、新产品、新服务。

多氟多新能源参展负责人接受记者采访时说：“链博会聚焦全球供应链的上下游合作，智能汽车链各细分领域的头部企业均亮相本次链博会，我们既参展也观展，借此机会与中外客户及供应链商面对面交流、洽谈合作，参加链博会对下一步开拓国际市场具有积极作用。”

展会期间，多氟多新能源对接了来自欧洲、亚洲等国家的多名专业采购商，达成意向订单3.4亿元人民币，其中8000万元人民币订单已进入产品设计环节。

和《河南省“十四五”现代物流业发展规划》要求，经组织申报推荐、专家评审、现场核查、网上公示等程序，确定34家物流企业作为第二批物流“豫军”企业进行重点培育。

据介绍，根据《支持现代物流强省建设若干政策》，针对经认定的物流“豫军”企业，考评达标后每年择优给予每户最高不超过200万元的奖励，对发展势头好、带动作用强的物流“豫军”企业，支持企业开拓市场、培育品牌、引进人才等。此外，我省持续开展物流“豫军”企业认定培育工作，实行“奖优汰劣”管理机制，结合企业运营监测情况开展定期考评，对考评结果好的给予奖励，对考评不达标的调出物流“豫军”企业名单。

市商务局相关负责人介绍，来自我市怀山堂生物科技股份

限公司的“怀山堂”品牌和焦作市金谷轩瓷艺有限公司的“金谷轩”品牌成功入选。

据悉，商务部还联合相关部门对2006年和2011年先后认定的两批中华老字号进行了复核工作，来自焦作市百货大楼有限责任公司的品牌“JIAOBAI+图形”成功通过复核。“怀山堂”“金谷轩”品牌通过认定后，我市中华老字号数量将达3家。

按照《商务部等5部门办公厅（室）关于开展中华老字号示范创建工作的通知》要求，经企业申报、地方推荐，商务部、文化和旅游部、市场监管总局、国家知识产权局、国家文物局等5部门遴选出388个国家品牌，拟认定为新一批中华老字号，并予以公示。

新一批中华老字号拟认定名单公布

我市两个品牌入选

（本报资料图片）

产业研究院



↑1月3日，位于修武经济技术开发区的焦作市奥润生物工程有限公司工人在生产调味品。该公司凭借当地优质的清真畜禽资源及便利的交通枢纽等优势条件，引进国内先进的天然骨汤生产线和一流的原味纯鸡粉、纯鸡油提取生产线，邀请国内知名专家组成高效的研发团队进行研发攻关，拥有多项生物工程领域领先技术，目前已有400多个品种销往国内200多个城市，年产值达4478万元。

本报记者 刘金元 摄

↑1月3日，位于马村区武卫街道秦庄村的焦作市盛世鸿丰纺织有限公司工人在纺纱。该公司以市场为导向，不断调整产业结构、拓宽市场销售渠道，使产品在市场竞争中站稳脚跟。目前，该公司年产能近千吨，年产值3000多万元。

本报记者 刘金元 摄

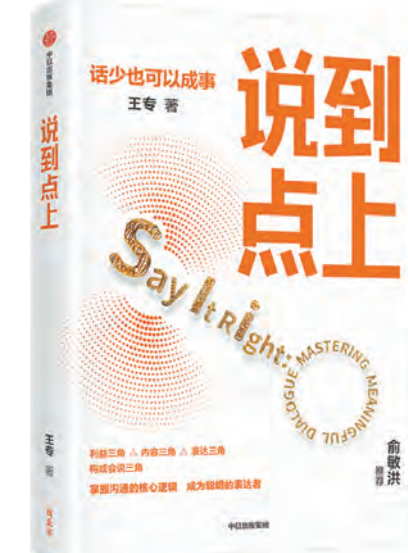
经济广角

高效沟通的三个底层逻辑

本期主持人：许伟涛
本期推荐人：李琳（开来机电设备制造有限公司总经理）
推荐书目：《说到点上》
推荐理由：俗话说：“说话要说到点上。”《说到点上》一书作者王专，是北京新东方集团助理副总裁，其给我们介绍了一种在职场中非常实用的思路：模块组合，即通过各个技能模块以及不同模块的组合有针对性地提升自己的对话能力，并解决工作中的实际问题。本书方法论特征明显，逻辑顺畅，干货满满，犹如一位风趣幽默的“直男”，化繁为简，通过定位、内容、利益、表达几个三角关系，用幽默轻松的语言，将复杂的问题进行结构分解，明确沟通的本质逻辑，并在具体的实践场景中，明确关键点，易懂易学易复制。
主持人拆书：话少也可以成事。关键

在于把话说到点上，本书作者系统分析了把话说到点上的核心逻辑，进而改变一个人的底层思维。作者在模块组合的思路下，书中介绍了一种全新的口才提升方法——“会说三角”。“会说三角”并不是只有一个三角形，而是由三个三角形组成，分别是“利益三角”“内容三角”和“表达三角”。

其中，“利益三角”主要包含三个要素，分别是解决问题、他人利益、言行一致，即需要清楚在一场对话中，我们想要解决的问题是什么，并学会拆分问题，这样对话就有了方向；要强调共赢与因果关系，这是“利益三角”中非常独特的一种思维方式；长期的信任需要实际行动做支撑，这就是“利益三角”的第三个顶点——言行一致的价值。



总裁读书会