半生踏浪 桑梓留光

——记陈海刚的逐梦创业路

□记者 杜林波 通讯员 邱琳

10月25日,深圳市河南周口商会揭牌仪式如期举行,聚光灯下,陈海刚缓步上前,稳稳接过商会牌匾,神情沉静从容。

这双托起大湾区周商新平台的手,多年前曾攥着仅有的两百元钱和一张车票,从沈丘乡村奔赴南方热土,曾常年浸润机油、沾满污垢。陈海刚在轰鸣车间里熬过无数日夜,从流水线维修工到上市公司掌舵人,再到异地商会领路人,半生风雨,踏浪而行,心念故土。

只身逐梦

1991年年初,沈丘县老城镇春意初绽,20岁的陈海刚在村口老槐树下,辞别父母。家中兄弟众多、田地稀少,仅凭务农难以维系生计,他不愿困于方寸田间,决心远赴深圳搏一条出路。

一床粗布铺盖、两百元积蓄,便是陈海刚的全部家当。30多个小时绿皮火车硬座,他舍不得额外花钱,一路啃着从家里带的冷馒头充饥。抵达深圳时,他的鞋底磨薄,脚底生出一串血泡,身上仅剩百余元。前路茫茫,他却不曾有过怯意。

经亲友引荐,陈海刚进入富士康,成为自动化设备维修工。车间高温闷热、机器轰鸣,设备出现故障时要钻进狭小机身检修,油污常常沾满手脚、浸透衣衫。同期不少年轻人受不了脏累离开,唯有陈海刚默默坚守。面对全英文的设备说明书,他随身揣着一本英语字典,利用休息时间逐词对照翻译,半年就吃透整条生产线的设备工作原理。5年的车间历练,他从懵懂学徒成长为资深维修师傅,带出10多名徒弟。

1996年,企业部分生产线计划迁往昆山。走还是留,他反复思量后,最终选择留在深圳。当时深圳各中小学陆续新建电脑教室,配套线缆、连接器需求激增,他顺势转型做电子产品贸易。一辆二手摩托车陪他往返宝安、龙岗,逐校洽谈订单,很快攒下第一笔积蓄。

命运从无坦途。一名与陈海刚长期合作的熟人,以赊账为由提走价值10万元的设备,之后销声匿迹。放在1997年,10万元几乎是他全部家底。低谷之中,他没有四处诉苦,心底笃定一个念头:无路可退,唯有实干破局。休整过后,他再度跨上那辆二手摩托车,重新奔走街巷,拜访客户。

深耕实业

1999年,深圳出台新政,允许暂住人口在特区兴办工厂。陈海刚抢抓机遇,第一时间奔走办理手续。同年9月,在宝安区一间400平方米的简易厂房内,凯旺电子正式创办,主营电脑、通讯配套线缆。

创业之初,连同陈海刚在内团队仅有7个人,接单、打样、送货、对账,大小事务他都亲力亲为。南方盛夏湿热难耐,车间温度常常突破40℃,工人可以轮换休息,他却常常守在押出机旁,紧盯生产参数,严把品质关口。创业头几年,他的办公室始终没有安装空调。友人劝他添置降温设备,他心里自有一本账:省下购置空调的钱,可以添置一套精密端子机。炎炎酷暑,汗水一次次浸透衣衫,他凭着这份节俭与执着,一点点为企业积攒资金。

2007年成为凯旺电子转型升级的关键节点。陈海刚将评估价值300余万元的自有设备、模具作价入股,提高企业注册资本,推动凯旺电子告别单纯商贸倒卖模式,真正拥有自主研发、自主生产能力,完成向实体制造企业的跨越。

十余载匠心深耕,企业稳步壮大,研发中心先后布局深圳、杭州、洛阳、沈丘,制造基地扎根周口,员工规模扩充至3500多人,手握160余项专利,稳居国内安防监控互连线缆行业头部梯队。2021年12月23日,凯旺科技成功登陆深交所创业板。回望创业征途,陈海刚始终坚信,快钱易得,家业难守,唯有笃行实干,方能行稳致远。

桑梓情深

功成不忘来路,业就心系桑梓。在深圳站稳脚跟后,每逢春节返乡,陈海刚总会带动一批家乡青年南下务工,10余年来先后帮扶几百名沈丘老乡外出就业、增收谋生。

2015年春节回乡,一次偶遇让他内心触动颇深。几名早年跟着他南下打拼的同乡,脸上不见了往日的笑容,细聊才知,他们成家立业之后,赡养老人、抚育幼子,他乡与故土难以兼顾,外出务工和照料家庭成了一道大难题。

乡邻的难处,深深触动了陈海刚,返乡兴业、造福乡邻的想法悄然生根。其实他回乡的脚步比这更早。2009年,陈海刚已在沈丘县产业集聚区落地电子生产基地。建厂初期困难重重,本地电子产业链几乎没有,配套不完善、招工难度大、物流成本居高不下,投产头两年连续亏损。有股东提议及时止损,他没有同意。在他看来,这笔账不能只算经济账,乡亲能够在家门口就业增收,这份情感无法用金钱衡量。经过多年持续投入、扩产提质,如今在沈丘县的基地已吸纳千余名本地劳动力稳定就业,不少曾经纠结外出还是留守的乡亲得以就近择业,兼顾赚钱养家与照料家庭。

独行快,众行远。2025年,陈海刚牵头启动深圳市河南周口商会筹备工作。2026年6月完成商会首届班子选举,经民政部门批复后,10月25日,深圳市河南周口商会揭牌成立。

从田间少年到大湾区的企业家,从孤身闯荡到聚力兴乡,陈海刚的半生,没有一蹴而就的传奇,只有日复一日的坚守和不变的初心,以及饮水思源的滚烫温情。



10月25日,深圳市河南周口商会揭牌,陈海刚(左)为商会成员颁牌。

此次商会揭牌,是周口持续深耕异地商会建设、织密全国周商联络网络的重要成果,标志着大湾区周口籍企业家从分散经营迈向抱团发展、协同发展之路,并为周口深度对接粤港澳大湾区搭建起常态化、专业化新平台。

记者 杜林波 通讯员 邱琳 摄

锚定“五好”强职能 服务民企促发展

本报讯(记者 杜林波 通讯员 张慧颖)近年来,西华县工商联严格对标全国“政治引领好、队伍建设好、商会发展好、作用发挥好、工作保障好”县级工商联创建标准,持续巩固创建成果,先后两次获评全国“五好”县级工商联。

建强班子、提质会员,夯实工作基础。县工商联班子成员带头深入企业调研走访,主动向县委、县政府反映企业诉求。坚持质量优先,优化会员结构,实行动态管理,建强民营经济代表人士骨干队伍。全面推行总商会轮值主席制度,轮值主席团做到“月月有主题、组组有行动、人人有作为”,常态化开展会员企业走访。搭建政企沟通、银企对接、维权服务、建言议政、“光彩事业”等平台,建强维权服务中心和商会调解工作室,联合司法机关开展“法护联助 润企兴商”活动,帮助企业化解纠纷、解决法律难题。

培育商会、发挥优势,提升服务质效。统筹推进行业、异地商会建设,推动基层商会规范运行,常态化开展“四好”商会创建。深化“党建+商会治理”模式,引导商会加强行业自律,依托商会调解工作室化解行业纠纷。聚焦主责主业,举办政策宣讲、政企座谈活动,开展“千企万户大走访”、政银企对接等工作,联动职能部门协调解决企业发展难题。纵深推进“万企兴万村”行动,组织企业参与“光彩助学”、爱心送考等公益事业,通过“产业赋能+教育助学”、以购代捐等方式帮扶群众。配齐专职工作人员,落实工作经费并纳入财政预算,建强“会员之家”线下阵地,实现线上线下协同发力。

发挥异地商会桥梁作用,凝聚发展合力。通过建立常态化沟通机制,对内搭建会员资源对接平台,对外主动对接家乡政府和驻地资源,积极宣传家乡区位优势、产业基础和惠企政策,组织“返乡考察行”“项目推介会”等活动,促成一批项目返乡落户,协助解决项目落地、生产经营中的各类难题。各异地商会还积极投身乡村道路硬化、水利设施建设等民生工程,开展各类公益捐赠,成为推动家乡经济社会高质量发展的“生力军”。

根扎得深,路才走得远

□记者 杜林波 徐启峰 通讯员 张慧颖

在周口白酒经销圈,提起张利的名字,不少人会先想到一个画面:一个年轻姑娘骑着三轮车,挨家挨户送副食产品,饿了啃烧饼,渴了灌凉水。那是2000年前后的周口街头,没人能把这个跑街串巷的姑娘和日后周口市酒业商会的会长联系在一起。

实在赢得信誉

2008年,一家国内名酒厂家要在周口寻找区域代理商,考察一圈后,最终将橄榄枝递给了张利,理由很简单:别人谈的是利润,她谈的是怎么把酒卖好、怎么对客户负责。

“我没什么诀窍,就是认准了一件事,踏踏实实干。”张利说。

凭借诚信经营和个人信誉,2008年,张利获得国内某名酒厂家认可,被确定为周口区域运营总代理。张利没有辜负厂家的期望,带领员工连续5年取得优异成绩。

随着经营规模持续壮大,公司陆续拿下中国四大名酒的区域代理权。截至目前,张利的公司拥有数百名员工、数千家合作客户。一次,一名员工深夜驾车发生车祸,张利第一时间安排人员到医院照料,照常发放员工工资,并督促人事部门对接保险赔偿事宜。正是这份暖心关怀,让公司凝聚力持续增强,全体员工同心同德、同向同行。

“会长不是官,是干活的人”

2012年,周口市酒业商会成立,张利当选会长。

有人劝张利:“你做好自己的生意就行了,揽这摊子事干嘛?”她却始终坚持初心。

上任之初,张利便将“自律”二字确立为商会发展准则。商会章程明确规定,会员之间相互监督、诚信经营。有人觉得她过于较真,她始终秉持一个原则:做生意可以赚钱,但不能赚亏心钱。凭借严谨规范的管理,2021年、2022年,周口市酒业商会获评全国“四好”商会。喜讯传来,张利坐在办公室良久,从2012年的40余家会员单位起步,到商会如今的蓬勃发展,她感慨万千。

有人问她担任会长累不累,她坦言:“累,但看着会员们越来越好,一切就都值得。”

环卫工人手里的那碗绿豆汤

张利常说:“坚持做公益是一种坚守,更重要的是热爱。只有真心热爱,才能沉下心来,全心全意帮扶需要帮助的人。”话语质朴,却最是真诚。

2018年夏天,周口街头出现了一处免费绿豆汤供应点,这是张利的公司专门为环卫工人设立的便民服务点,提供毛巾、茶杯、遮阳帽让环卫工人使用。

这不是她第一次做公益。自2013年起,她持续参与“大学生圆梦行动”,累计资助30余名困难学生。2020年疫情期间,她第一时间捐赠防护服、酒精、消毒液等防疫物资,收购6万斤滞销蔬菜送往防疫一线。2022年,她运送两车萝卜驰援郑州,郑州市商务局专门寄来感谢信。

从骑三轮车送货的普通创业者,到引领行业规范发展的商会领头人,张利深耕实干、坚守初心,在创业兴业、履职担当、公益奉献的道路上坚定前行、步履不停。

实干闯“蓝海” 赤心念家乡

□记者 杜林波 通讯员 邱琳

从三川故土奔赴大海之畔,怀揣三川儿女务实重干的底色,李震扎根大连商界多年,既是深耕实业的创业者,也是连结大连与周口两地的“架桥人”。作为大连市周口商会会长、久鸿市场开发有限公司董事长,李震以商会为纽带,团结在外周商,心系桑梓,在异地兴业与反哺家乡之间,书写着新时代周商的责任与担当。

闯海逐梦,千磨万砺踏平创业征途

李震年少时便不甘固守故土。上世纪八十年代末,他怀揣微薄盘缠,告别家人,北上大连。初到滨城,他没有人脉资源,没有雄厚资本,创业之路布满荆棘。最艰难时,他住过简陋出租屋,跑业务靠一双脚来回奔波,顶着凛冽寒风挨家挨户上门推销,吃最便宜的盒饭,跑遍城市大街小巷寻找商机。

失败与碰壁是家常便饭,资金周转也曾遭遇困境,但骨子里中原人不服输、肯吃苦的韧劲,让他不肯轻言放弃。李震认准农产品流通、冷链行业赛道,从基础贸易做起,跑货源、盯物流、守市场,每个环节亲力亲为。凭借周口人诚实守信、踏实肯干的口碑,他慢慢积攒下客户与信誉,生意渐有起色。不满足于简单贸易买卖,他瞄准冷链仓储业这片“蓝海”,敢闯敢试,历经规划调整、资金压力等重重考验,一步一个脚印,逐步搭建起集冷链仓储、商贸交易、物流配送于一体的产业平台,在当地市场站稳脚跟。

事业有成后,李震始终牵挂在大连打拼的周口同乡。2022年,大连市周口商会正式揭牌,李震当选首任会长。在他的努力下,两地企业频繁互访,产业持续对接,将沿海的信息、市场资源引进家乡,也向大连商界讲好周口发展故事。

饮水思源,赤子情怀从未改变

无论身在何处,故乡始终是心中最深的牵挂。每当家乡遇到困难,李震总是第一时间行动。通过招商引资,他曾向家乡种植户捐赠价值230万元的蒜种,支持当地农业发展;脱贫攻坚期间,他每年为20户贫困户送去价值2万多元的米面粮油等生活物资。疫情期间,他带领商会筹集大批口罩、消毒液等防疫物资跨越千里送回周口,并捐赠260吨蔬菜,帮助家乡解决燃眉之急,用实际行动诠释在外游子的深情大义。

一边在外兴业,一边回乡投资。李震立足郸城布局久鸿冷链产业园项目,把在大连成熟的冷链市场运营经验带回家乡,聚焦冷链仓储、市场开发,扎根家乡实体经济,助力地方产业提质升级。他积极参加周口市银企对接会、周商系列活动,围绕家乡产业发展建言献策,主动推介周口区位优势与营商环境,吸引更多在外企业家回周考察投资。

“周商的根永远在家乡,事业可以在外,但初心不能忘。”在李震看来,商会会长这一身份,代表的不是光环,而是一种使命。既要服务好在大连打拼的每一位周口同乡,也要当好大连与周口的联络员。未来,他将继续带领大连市周口商会广聚乡贤力量,赋能两地发展,把周商重信义、敢拼搏、知感恩的精神继续传承下去,在新时代的浪潮中勇毅前行。

让商会成为推动地方经济发展的不竭动力

□訾付业

商会是市场经济条件下实现资源优化配置不可或缺的重要环节,是实现政府与商人、商人与商人、商人与社会之间相互联系的纽带,在经济社会发展中扮演着重要角色。可以说,商会不仅是地方经济高质量发展的见证者,更是深度参与者与有力推动者。

服务会员,不是“老调重弹”,而是“常做常新”。今天,真正有生命力的商会早已跳出这一窠臼,能够像优秀企业一样,敏锐捕捉会员企业的“隐形需求”。比如,有的商会把午餐时间变成“诉求直通车”,在轻松的氛围中听真话、摸实情,让服务从“会员要什么我给什么”,转向“会员还没开口我已想到”。这种转变让商会不再是可有可无的配角,而是企业离不开的自己人。

拥抱新质生产力,不是赶时髦,而是抓命脉。新质生产力代表新能源、新材料、先进制造等战略性新兴产业的发展方向。对于商会而言,这既是服务对象的升级,更是自我价值的重塑。新兴储能企业面临尚不完善的行业标准和错综复杂的政策环境,单打独斗会寸步难行。商会可以整合龙头企业、科研机构等资源,共同制定新质生产力的发展规则,让创新者不再孤独,让先行者不再踩坑。

参与决策咨询,不是多管闲事,而是专业担当。商会一头连着成千上万的会员企业,一头掌握行业运行的真实数据,有能力、也有责任把一线的声音转化为精准政策建议。一个高水平的商会,本身就是一座流动的智库——当政策制定者犹豫不决时,提供决策依据;当政策落地出现偏差时,及时反馈调整。

当每一家商会都成为一束光,地方经济的“星河”必将璀璨夺目,高质量发展的车轮必将滚滚向前、不竭不息。

社址:河南省周口市周口大道中段6号 邮政编码:466099 准予广告发布变更登记的通知书:豫周1901号 印刷单位:周口日报社印务中心 地址:周口日报社院内 发行方式:自办发行 定价:1.60元