

重庆英才故事

首届“重庆市杰出英才奖”获得者林其鑫：

无论什么职业在重庆都有舞台

重庆日报记者 周尤 实习生 宋云慧



林其鑫。重庆日报记者 齐岚森 摄

人物名片

林其鑫,1978年12月生,汉族,本科。首届“重庆市杰出英才奖”获得者、重庆琪金食品集团有限公司董事长。

前不久,当记者来到位于荣昌区的重庆琪泰食品科技有限公司时,并没有在办公室看到林其鑫。工作人员告知,“林总闲不住,正在生产一线查看香肠腊肉的包装情况。”在干净整洁的包装车间,记者终于见到了首届“重庆市杰出英才奖”获得者、重庆琪金食品集团有限公司董事长林其鑫。

从2008年渝北的第一家门店,到如今全国超600家门店;从当初只有7个员工,到如今公司近2000人的规模;从单纯卖土猪肉,到如今打造集产、研、游、购、展于一体的综合体,13年来,林其鑫只干了一件事——做好“一头猪”的文章。

“让更多市民吃上正宗土猪肉”

林其鑫从小跟着父亲在村里守自家的猪肉摊,10岁时,已经能独立切分猪肉,照看一个摊位了。

15岁时,他到重庆大渡口当学徒,之后嫌当屠夫又累又“没面子”,改行干过销售,当过包工头。

22岁时,林其鑫仔细思考后决定“重操旧业”:依靠土猪肉品牌“杀出一条血路”,让更多市民吃上正宗土猪肉。

“之前我跑了几个月的市场调研,发现城里销售的猪肉90%以上是饲料猪、外种猪,优质、绿色的土猪肉稀缺,但老百姓对正宗的土猪肉需求

量很大。”有了市场前景,2008年,林其鑫回到“猪肉江湖”,在渝北开了一家上档次的土猪肉专卖店。

“一开业生意就红火得不得了。”不到一年,林其鑫在渝北两路又开了家连锁店。经过他的努力,连锁店的生意同样火爆异常。

这一年,林其鑫成立了公司,开始布局在多个大型超市的销路。

林其鑫带着公司用两年多时间实现了“小目标”:2009年,销售额突破5000万元,2010年销售额破1亿元。而现在,重庆琪金食品集团的销售额已经突破了20亿元。

为“一头猪”投入近亿元,值!

2018年,琪金集团进入荣昌,和荣昌猪结下不解的缘分。

有400多年历史的“荣昌猪”,是世界八大名猪之一,营养价值高、肉质鲜美,品牌价值超过36亿元。“但包括重庆市民在内,许多人都只晓得有这个猪种,却没有吃过荣昌猪肉。”林其鑫调研发现,彼时,荣昌猪并没有被利用好,许多仔猪和种猪都被拿去杂交,真正纯正的荣昌猪非常少。

“保护荣昌猪种源,迫在眉睫!”在当地党委政府的支持下,琪金集团斥资打造智能化荣昌猪资源保种场,设计规模饲养能繁母猪600头。

该保护场是西南地区唯一的高标准、智能化荣昌猪资源保护场,年

产仔猪可达13000头,年提供优质荣昌种母猪4800头,可有效保护荣昌猪遗传资源。

“实施异地分散紧急保种以及新建荣昌猪保种场,一共花费近1亿元,但是对于企业来说经济收益并不高,值不值得?”

面对记者的提问,林其鑫没有片刻犹豫:“当然值!虽说在商言商,但是企业家也有自己的社会责任,我靠猪发家,保护荣昌猪是我应该尽到的责任和义务。”

“重庆重视各类人才,无论什么职业在这里都有舞台”

获得“重庆市杰出英才奖”后,林其鑫的第一感觉是“重庆重视各类人才,无论什么职业在这里都有舞台”。

成为“英才”后,林其鑫也在发挥着自己的模范带头作用。

2020年,集团启动100家“琪金·扶贫超市”计划,准备带动近1万农户实现年增收8000万元。

“现在,集团正通过‘联合养猪、联合开店,共同创业、共同富裕’的方式助推乡村振兴。”林其鑫说,“两联+两共”能够减少初创者的投资风险,为他们提供一个稳定的创业机会,解决就业。“我希望成为一个对国家、对百姓有帮助的企业家。”林其鑫说。

渝北银座村镇银行董事长王伟杰：

从“草根银行”看重庆经济活力

重庆日报记者 何春阳

他西装革履、棱角分明,不算太高的个子走起路来腰背笔挺、步履矫健,举手投足流露出一股自信。这是11月10日,记者在渝北银座村镇银行三楼初见王伟杰时的印象。

王伟杰是重庆渝北银座村镇银行(以下简称“渝北银座”)董事长。入渝十年,他始终将小微企业、个体工商户、“三农”客户等作为核心客户,坚持“额小、面广、灵活、高效”的信贷投放原则,不仅为重庆众多小微企业解决了“燃眉之急”,也带领渝北银座完成了从“草根银行”到“全国百强村镇银行”的巨大跨越。

今年3月以来,钢材价格有所上涨,不少制造行业主体流动资金需求增大。在渝北区,一批钢材经营主体犯了难,该找谁纾资解难呢?

“实话说,那个地方离我们支行还挺远的,但是我坚持安排员工每周至少到那边深入走访三天,我有时间就跟他们一起去。”得知这一情况,王伟杰主动带领支行员工对

相关市场进行走访,了解他们的经营现状和资金需求,推荐供应链金融产品“e购贷”,承诺免费为其打造线上收银台,执行“免费银行”政策。

“为尽可能做到快速高效放贷,客户提交资料后,我们都会保证在三天内完成授信签约。从开户到资料收集、合同签约,全程上门服务,绝不让客户多跑一趟,所以客户满意度非常高。”说到业务领域,王伟杰很是自信。

经多次走访沟通,10月底,重庆某物资有限公司与渝北银座村镇银行达成合作意向。11月2日,签贷款合同当天,该公司负责人因个人原因,不能在约定时间到银行,银行愣是为其开到晚上九点多钟,完成签约才关门歇业。第二天,该公司便收到了80万元贷款资金。

王伟杰回忆,过去,不少银行热衷于揽“大客户”,不愿找“小客户”,害怕给小微企业放贷有风险,但事实上,很多小微企业都很需要银行给予金融支持。

“其他银行做大的我们就做小

的,其他银行做小的我们就做微的,其他银行做抵押的我们就做信用的。”王伟杰说,“银行本身与小微客户是互利共赢、共同成长的关系。我们专门为小微企业服务,主动履行社会责任,也从中找到了自己生存和发展的空间。”

“不少客户的流水记录就是‘进300、出500’这些金融机构难以‘一眼看穿’的信息,所以‘企业财务、经营信息披露不全’,成了小微企业及个体户被拒贷的常见理由。”王伟杰说,他给银行立了个“规矩”,银行员工要帮商户整理形成财务报表、面对面定制信贷产品。

“从经济发展的角度来说,我认为小微经济越发达,消费的血液循环就会不断加快,整个城市的经济就会更有活力。”王伟杰告诉记者,他发现,选择落户重庆的外地小微企业主一年比一年多。在他看来,这得益于重庆的一系列好政策、实举措,全市政务服务不断提升,人才吸引力也在不断增强,这座“迅猛发展的城市”让各类人才都拥有广阔的空间和无限的机会。



王伟杰。受访者供图

人物名片

王伟杰,男,重庆渝北银座村镇银行董事长。来渝十年,以普惠的信贷产品支持小微企业,为区域经济建设作出贡献。