

从最简单的挂面开始,到香菇面、玉米面、绿豆面、荞麦面、艾草面等30多个品种——

农家女徐金英：小面条创出大事业

清明前后,是艾草生长茂盛且最为鲜嫩的时节,也是徐金英生产艾草面条最忙碌的时节。自从28年前卖出第一筒面条开始,徐金英就与面条结下了不解之缘。凭着对事业执着的追求,她开拓创新,相继开发出香菇面、玉米面、绿豆面、荞麦面、艾草面等30多个品种,书写了一个以面条为主题的创业佳话,成为龙游县众多女企业家中的佼佼者。

穷则思变路 创业多艰辛

徐金英是龙游县管家乡浦山村人,中学毕业后就在家务农。“那蚂蟥一条一条叮在腿上,甩不掉拔不下,现在想起来还害怕。”年已五旬的徐金英,回忆起当姑娘时在水田里插秧割稻时的情景,仍历历在目。24岁那年,徐金英嫁给龙游镇桥下村(现东华街道桥下村)菜农周建军为妻,小两口开始学种菜。然而,种菜并不比种水稻轻松。为了赶早市,夫妻俩每天天不亮就起床,提着煤油灯去菜地拔菜。夏季,蚊子见着灯光,都从四面八方飞过来,咬得他们浑身红肿、奇痒难忍。“蚊子那个多啊,就像要把我们整个人都吃掉一样!”

然而,蚊子、蚂蟥的叮咬还不算什么,由于没有种菜经验和技能,别人家种的菜上市了,卖出了好价钱,而徐金英家的菜还在地里长着,等到可以上市了,却已是“大路菜”,卖不上好价钱。种了4年的菜,徐金英家的生活仍然很拮据。

穷则思变,徐金英萌生了做生意的念头。

1993年5月,徐金英和丈夫向亲戚朋友借了3000元钱,购置了柜台、磅秤,在桥下村龙兰路租了一间不足30平方米的店面,做起了粮油生意,卖大米、面条、面粉、食用油等。由于缺少资金,销量也不大,大米、面条、食用油都是从本地批发商那里进的货,面粉则向龙游面粉厂赊,夫妻俩既是老板,又是采购员、售货员。看到一些人开始使用液化气,他们就在店门口挂起了代灌液化气的牌子,每瓶收取手续费2元。虽然辛苦,但收入比种菜高。1995年初,店里进了一批面粉,谁料到不久后面粉价格猛涨,25公斤一袋的面粉从29元涨到50元,这批面粉让徐金英夫妇一下子赚了5万多元“意外财”。

逐渐有了一些本钱后,徐金英和丈夫就不再从批发商手上进货,而是从江苏、金华、嘉兴等地生产厂家直接进货,省下了中间差价。为节省装卸费用,夫妻俩都是自己装卸货,往往一车货要从晚上十点卸到第二天天亮。店家一个电话打来要粮油,徐金英就骑着三轮车去送货,经过东阁桥时有一段上坡路,徐金英就得下车推着上坡,碰到好心人会帮着推一把,徐金英不知道要说多少个“谢谢”。现在每每经过东阁桥那段上坡路,徐金英的脑海中还会浮现出当年的情景。“那时真是拼了。”徐金英说,为了稳定客户、拓宽销售渠道,夫妻俩没日没夜地干,常常一身汗干了又是一身汗,“客户一声招呼,我们就马不停蹄把货送去,从不敢耽搁。”

1997年,桥下店面的租赁期届满,徐金英夫妻俩认为桥下这条路人流量小,于是在人民路西门停车场内转租了1间店面、2间仓库,继续从事粮油批发生意。由于讲诚信服务好,客户越来越多,生意也越做越大,渐渐的,他们进货都用上火火车皮了。



“浙香食品”面条生产线



徐金英(左)在化验室与检测人员一起做检测。

创新赢商机 诚信助发展

做了多年的粮油批发生意,徐金英发现面条的销量很不错。2006年底,靠着多年经商的积蓄,徐金英回到娘家浦山村建了1幢简易厂房,上了一条面条生产线,招收了本村20多位村民,创办了浙香食品厂。虽然经营粮油米面多年,但生产面条对徐金英来说,却是大姑娘上轿——头一回。

初时,徐金英以为生产面条无非就是在面粉中加入水、盐、食用碱,混合均匀就可以了。没想到生产面条也是一个技术活,揉面时间短了,面条易断裂;时间长了,面条又变酸了;机器没清理干净有点面团残留,生产出的面条也会变味。结果,一天产能15吨的机器,她只能生产六七吨。不过,徐金英没气馁,她查资料、潜心摸索,经过多次试验、失败,再试验、再失败,终于掌握了面条的生产技术。

产量上去了,如何打开销路?当时,衢州市内就有“巨香”“柯香”“光头”“玲珑”等5家有一定规模的面条生产厂家,市场竞争相当激烈。徐金英说起当年开拓温州市场的情景,仍记忆犹新。当时,温州农副产品市场内有多家面条批发商,为了弄清哪家批发商面条销量大,她找市场里的商户打听,向客户寻问,摸清了底子、门路后,她背着“浙香”面条样品,一家家上门推销。一开始,人家都是一副爱理不理的样子。徐金英一趟一趟去推销,温州农副产品市场的经营户对这个执着的女人渐渐熟悉起来。金诚所至,金石为开,有个批发商终于被她感动了,表示可以试销“浙香”面条。徐金英喜出望外,正要细谈时,不巧该商户有急事要出去。徐金英从附近摊位找了张小凳子守在他店门口,从上午一直等到下午2点多,该商户才回到店里。当该商户答应她先拉一车面条来试试时,饥肠辘辘的徐金英忍不住泪流满面。从此,“浙香”面条在温州“扎根”,慢慢地打开了销路。十多年过去了,温州那个最初接纳“浙香”面条的老板,还一直与“浙香”保持着业务联系。

为了打开市场,徐金英北上南下,不知跑了多少路、挨了多少次饿,功夫不负苦心人,市场慢慢打开了,“浙香”面条凭着质优、价格公道,销量连年攀升。然而,新的问题又来了:品种单一、生产规模小。

2011年,“浙香”新增加了两条生产线,面条品种从最初的只有上白挂面、富强挂面,增加到香菇面、玉米面、绿豆面、荞麦面等30多个品种,在江西、福建及本省多地有了固定的客户。

2012年,浙香食品厂更名为浙江浙香食

品有限公司,徐金英任董事长,周建军任总经理。这年,公司的销售额也达到了规模以上企业标准。

多年的商海沉浮,徐金英深知创新是企业生存的“法宝”,所以她对新产品开发特别用心。2013年,徐金英听一个做艾草生意的小姐妹说,艾草保健食品在日本比较盛行。徐金英一听这是一个商机,她当即就组织研制开发艾草面条。果然,艾草面条一投放市场,就受到消费者的青睐。2019年,她又开发出刀削面,这两年刀削面的销售额占了总销售额的20%以上。近几年,粉干、马铃薯粉丝等新产品陆续投放市场,成了“浙香”产品新“成员”。



新建的展示厅

徐金英深知,食品质量安全大于天。为此,公司建立了一整套产品质量管理制度,在原料采购、生产、加工、包装、出厂等各个环节牢牢把紧产品质量安全关;专门建起了化验室,还多次送化验员到杭州培训。“浙香”公司形成一个规矩,每季度都要对全体员工进行食品质量安全培训,每个班组每天早上都要召开例会强调产品质量、个人卫生和生产安全。记得有一次,发给福建客户的十多吨面条,客户在验收时发现面条有异味。徐金英二话不说,马上将这批面条召回。她说:“做企业,诚信永远是最重要的,宁愿公司遭损失,也绝不能把不合格产品卖给客户。”

如今,浙香食品有限公司已步入现代企业的发展轨道,昔日的钢棚简易厂房已被标准厂房所替代。今年新落成的产品展示厅,面积有700多平方米,除了展示本公司的产品外,还摆放龙游县的主要农特产品,成为展示龙游特色农产品的一个窗口。

徐光海