



赵莉，女，1968年出生，营口众利进出口包装制品有限公司、营口东晨矿业有限公司、营口利参海洋生物有限公司董事长、总经理，政协营口市西市区第八届委员会委员、常委，政协营口市第十三届、十四届委员会委员。曾任西市区政协经济委员会副主任、知联会副主席、工商联理事、新联会理事，2022年、2023年被市政协评为优秀政协委员。

启航

1988年，我走进了东北财经大学，这是我人生中一段重要旅程。在那里，我度过了一段充实而有意义的岁月。我深入学习了财务知识，广泛涉猎了经济和商业理论，不仅开阔了视野，更为日后从事的职业打下了坚实的基础。在校期间，我认真学习专业知识，积极参与各种学术讨论和实践活动，不断提升自己的专业素养和实践能力，我还涉猎了其他领域的知识，如历史、文学、哲学等，这些跨学科的学习让我具备了更加全面的素养和更加开阔的视野，也让我更加善于从不同角度看待问题和分析问题。在大学里，我还结识了许多志同道合的同学和优秀的导师，与同学们共同探讨问题，一起面对挑战，让学习生活更加丰富多彩，导师们更是以严谨的学术态度和务实的工作作风影响着我，指导着我，他们的言传身教让我更加明白学术研究的真谛和社会责任的重要性。毕业后，我带着对世界的好奇和对知识的渴望，踏入了社会，开始了我的职业生涯。

1993年，我进入了站前区政府与外资合资的一家企业，从事财务方面的工作。在这里，我第一次将在学校学到的理论知识应用于实际工作中，不仅提升了财务管理技能，学会了分析财务报表、管理企业资金流动，更锻炼了应对各种挑战的能力，养成了兢兢业业的工作态度，同时也在多元化的工作环境中锻炼了自己的沟通和协调能力，深刻理解了强大且灵活的财务策略在快速变化的市场中的重要性以及商业运作的复杂性和多元性。这些经历不仅丰富了我的职业素养，更为我日后的创业之路提供了宝贵的借鉴和指导。

1997年，随着我国经济的蓬勃发展以及全球化和市场开放的推进，需求变得多元化，新兴行业也迅速崛起，为创业者提供了更多的机会和空间。一个个创业奇迹的诞生，无时无刻不在激励着我。那时年轻的我充满朝气和干劲，我通过多方渠道展开了详细的市场调研，研究市场动态，仔细分析国内外的市场趋势、消费者需求等情况。通过这些调研，我了解到，虽然市场上已有一些进出口包装产品，但还存在着提高产品质量和服务的空间。特别是在高效、环保包装材料方面，市场需求日益增长，但供应尚未跟上。进出口包装行业具有巨大的发展潜力，这既符合我的专业背景，又与中国国际贸易的快速增长紧密相连。创业方向已明确，我毅然决定投身这个充满挑战和机遇的行业，开启新的征程。

筑基与挑战

我的创业之旅始于深思熟虑的准备。决定创业时，我清楚地意识到，成功的关键不仅在于一个优秀的想法，更在于周密的计划和坚定的行动。为此，我投入了大量时间进行研究、规划，深入分析了目标市场的需求、竞争格局及潜在风险。我借鉴了在学校所学的知识 and 在企业工作的实践经验，制定了一套既符合现实又具有远期目标的商业计划。我特别重视团队的构建，深知一个多元化且富有热情的团队对于企业成功至关重要。因此，我吸纳了一群既有专业技能又富有激情的人才，确保在面对挑战时我们的团队能够保持适应性和创新性。我还精心设计了公司的运营模式，确保每一步都在可持续发展的轨道上。

在创业初期，我面临着重重挑战。首先是资金的筹集问题。尽管我用了个人积蓄，但资金仍然紧张。我开始寻找外部投资者，同时也考虑了银行贷款。我积极参与各种商业会议和投资者见面会，向潜在投资者展示我的商业计划和愿景。通过不懈地努力，我成功吸引了一些投资者的兴趣，他们为公司的发展提供了必要的资金支持。

市场准入是另一个重大挑战。我面



赵莉

临着成熟竞争对手的强大压力，需要找到我们产品和服务的独特卖点。我利用自己在行业中建立的人脉，积极与潜在客户建立联系，了解他们的需求并向他们展示我们的优势。我还积极参加行业会议和展览，增加公司的曝光度，建立品牌认知。

在这一系列挑战与机遇中，我始终坚守初心，铆足劲头，以坚定的决心和冷静的头脑应对一切。每当遭遇困境，我都会回溯至在学校的日子以及在企业任职的历练。这些经历不仅为我解决问题提供了宝贵的知识和技能，更铸就了我坚韧不拔的毅力和决心。我深知，创业之路不仅需要顽强的意志，更需要智慧、勇气和持续的自我进化。我始终对未来保持乐观态度，坚信只有永不停歇的努力和持续的学习才能成就梦想。我每天追求进步，无论在市场调查、财务管理还是团队建设上，都致力于不断精进。这种追求进步的精神也逐渐成为我们团队的核心文化，激励着我们共同为公司的发

初战告捷

1997年，我成立了营口众利进出口包装制品有限公司。我首先建立了自己的工厂，专注于生产高质量的进出口包装产品。当时，中国正处于进出口行业蓬勃发展的黄金时期，这为我的公司带来了巨大的商业机遇。我凭借年轻的激情、敢于尝试的精神以及对市场的敏锐洞察力，精心策划了公司的业务模式，并通过优化成本结构和提高运营效率，确保了业务的稳健发展。经过一段时间的努力，我的公司在业界崭露头角，取得了初步的成功。

尽管创业初期取得了一些成功，但面对激烈的市场竞争和多变的客户需求，我深知必须不断调整和创新才能立于不败之地。因此，我在产品设计和质量控制方面始终保持创新思维，以满足市场对高质量包装材料日益增长的需求。同时，我也明白客户服务的重要性，始终注重提升服务质量，确保能够快速响应客户的各种需求和反馈。这些持续的努力不仅巩固了我们在市场上的地位，还提高了客户的满意度和忠诚度，为公司的长期发展奠定了坚实的基础。

在经历了初期的挑战和努力后，公司逐渐步入稳定发展阶段，开始显现出良好的发展势头。我们的产品逐渐被市场所认可，客户群体也在稳步扩大，公司的营业额和利润开始持续增长，这不仅证明了我的创业方向的正确性，也为公司未来的发展奠定了坚实的基础。这一阶段的成果，不仅仅是商业上的成就，更是对我个人创业能力的肯定，同时也为我后续的创业提供了宝贵的经验和自信。这些经验和能力成为了我创业道路上最为坚实的基石，在此基础上，2011年，我进一步扩展业务范围，创办了营口东晨矿业有限公司。

新征程

2012年，在成功开展了进出口包装制品业务和矿业领域业务后，我开始探索新的业务发展方向。恰逢政府提出了

相关支持海洋渔业发展的优惠措施，这些政策为海洋生物养殖行业的发展提供了良好的环境和机遇。虽然这是一个我从未涉足过的领域，但是我深信这个行业与国家推动的对海洋环境保护和海洋养殖业的可持续发展战略相契合，并能给我的企业带来新的增长机遇。于是，我决定将公司业务拓展至海洋生物养殖领域，特别是海参养殖。我深知这一决策的重要性和挑战性，因此我进行了深入的调研和分析，以确保我们的业务方向是正确的。我与业内专家进行了广泛的交流，并积极参与相关的行业会议和培训，以汲取最新的行业知识和最佳实践。在制定海洋生物养殖业务的计划和战略时，我结合了最新的市场趋势和技术发展，为这项新业务设计了全面的框架和实施方案。我们注重科技创新和可持续发展，致力于提高养殖效率、保护生态环境并提升产品质量。我对海洋生物养殖行业的未来充满信心，并相信通过我们的努力和专业知识，也能在这一领域有出色表现。这个新的业务方向将成为公司发展新的动力，带领我们走向更广阔的商业天地。

进入海洋生物养殖领域，我面临的首要任务是深入了解该行业的特性和需求，特别是我选择的海参养殖业务，其复杂性和对环境的严格要求成为了我和我的团队需要攻克的首要难题。为了更好地掌握养殖技术和管理方法，我带领技术人员到药品和饲料生产厂家进行实地考察，积极寻求与行业专家和科研机构的合作机会。在这个过程中，我们遇到的主要挑战是如何在维持生态平衡的基础上，有效控制水质和防止病害的发生。养殖产业是个复杂的行业，它不仅受水质、天气、水温、细菌等因素影响，还和投放药品及饲料的时间、多少等因素有直接关系，只有科学准确地掌握了投放药品及饲料的时间和数量，才能使其发挥最大的功效。针对这一系列问题，我们投入了大量的时间和资源进行各种养殖技术的试验和研究，最终成功研发出了一套行之有效的养殖方法，为海参的健康生长提供了有力保障。在推进业务的同时，我始终关注市场和客户的需求。为了确保我们的产品和服务能够真正满足养殖户的实际需求，我带领技术人员夏季顶着烈日，冬季顶风冒雪，走家串户，与养殖户面对面交流和沟通，积极吸纳他们的反馈意见。我们还定期举办培训班和研讨会，将最新的养殖技术和管理知识传授给养殖户，助力他们提高产量和质量，实现更好的经济效益。

初入行业时，品牌尚未树立，我们难免面临着各方的不信任，但我们没有放弃。我们锲而不舍地进行上门宣传，甚至免费提供产品供养殖户试用，让他们亲身体验产品的效果。为了确保我们的产品和服务更具科学性和实效性，公司投资租赁了几百亩的养殖圈进行实证研究。不断摸索和实践，优化科学养殖方法，这不仅提升了我们自身的技术水平，也更有力地支持了我们的养殖户。

赵莉

在业务发展过程中，我们也遭遇过生产厂家的不诚信行为。他们在我们代理的地区违规发展其他代理，破坏了市场秩序。为了维护公司的权益和市场的公平竞争性，我们坚决地运用了法律手段，成功地捍卫了自己的权益，同时也为整个行业树立了诚信经营的典范。

随着业务的不断扩展，我们从最初的几种养殖药品和饲料代理，发展成为一个涵盖了多种养殖用品、技术和现场指导的全方位服务提供商。我们已经形成了一个完整的海洋产品养殖、技术和销售的链条体系，能够满足不同养殖户的多元化需求。为了适应公司的快速发展，我们也对硬件设施进行了大规模的升级。我们投入巨资对原有的办公区和库房进行了全面翻修和扩建。现在，我们的库房已经扩展到几千平方米，办公场所也变得宽敞明亮、设施齐全。这一切都是为了更好地服务我们的养殖户伙伴，确保我们的产品和服务始终保持在行业的最前沿。

进展与成果

自从进入海洋生物养殖行业，我的公司始终保持着谦逊和学习的态度，逐渐在这一领域中取得了应有的市场份额。尤其在海参养殖技术方面，我们始终不敢懈怠，通过不断地技术创新和实践优化，成功提高了海参的生存率，同时也在一定程度上提升了其产量和品质。我们深知市场需求的多样性，因此一直在努力丰富我们的产品线。目前，我们已经推出了多款高效的养殖用药、营养丰富的饲料以及技术先进的养殖设备。这些产品都是基于我们团队的努力和合作伙伴的支持才得以问世，它们在市场上也获得了养殖户的认可。为了不断提升我们的技术水平，我们与多个科研机构 and 高等院校建立了合作关系，在与科研人员的共同探索中，我们学习到了很多前沿的养殖技术和方法，这让我们更加明白自身的不足。这种合作模式使我们得以不断进步，但我们始终明白，还有许多知识和技术等待着我们去学习、去探索。在未来的日子里，我们将继续保持谦虚谨慎的态度，与合作伙伴共同推动海洋生物养殖行业的发展。我们相信，只有不断学习、不断进步，才能真正为养殖户带来更大的价值，为海洋生物养殖行业的繁荣作出贡献。

在创业转型的过程中，我特别重视员工的福祉和发展。我深知，员工是企业最宝贵的财富，他们的幸福感和满意度直接影响到企业的发展和成功。因此，我致力于改善员工的工作和生活条件，提供丰富的培训和发展机会，帮助他们实现个人和职业的双重成长。为了创造更好的工作环境，我们对工厂进行了现代化改造，确保员工能够在舒适、安全的环境中开展工作。此外，我们还提供了具有竞争力的薪资和福利，以回馈员工的辛勤付出。为了促进企业内部的和谐与沟通，我鼓励员工积极参与决策过程，让他们的声音被充分听到和重视。我们建立了开放包容的企业文化，尊重每一位员工的独特性和贡献。定期举办团队建设活动和员工交流会，旨在增强团队凝聚力和相互理解，让每一位员工都能感受到自己是企业不可或缺的一部分。这些举措共同构建了一个积极、和谐的工作环境，员工的工作热情和满意度得到了显著提高，也为企业的稳定发展注入了强大的动力。我坚信，只有真心关爱员工，才能赢得他们的信任和支持，心往一处想，劲往一处使，共同书写企业的未来。

我们始终信任党和政府的优越政策，感激他们为我们创造了前所未有的创业机遇。我们期待着在新的市场环境中，通过持续的市场调研和精细化的论证，抓住每一个潜在的增长点和市场机遇。同时为了进一步提升我们的竞争实力，我们将不断地进行自我提升和外部培训，确保我们的团队始终站在行业的前沿，拥有最新的知识和技能。创新始终是我们前进的动力，我们期待着在未来，继续扩展和丰富我们的产品线，满足市场日益增长的多元化需求。我们将不断探索新的技术和业务模式，为客户提供更加高效、环保和可持续的解决方案。客户的满意始终是我们最大的追求，我们将继续加强与客户的沟通和互动，听取他们的声音，确保我们的产品和服务始终与市场需求和期望保持高度一致，我们期待着与客户共同成长，并为他们创造更大的价值。总的来说，我对未来充满信心和期待，我始终坚信党和政府的正确领导，坚持创新、提升自我、服务客户，我们就在未来的创业道路上继续前行，不断超越自我，为社会和客户创造更大的价值。

回顾与反思

我的创业历程不仅充满挑战，也是一段收获满满的旅程。自1997年创立营



口众利进出口包装制品有限公司开始，我就不断地面对新的机遇和挑战。在这个过程中，我学会了适应市场、制定规划并从失败中汲取经验。我逐渐认识到，创业不仅仅只是商业上的冒险，更是一次自我价值实现和成长的历程。随着时间的推移，我逐渐领悟到了如何平衡商业利益和社会责任，并且学会了在不断变化的市场环境中保持企业的稳健发展。每一个阶段都充满了探索和突破，使我更加深刻地理解了创业的意义。

深入反思我的创业历程，我希望能对未来踏上创业征程的朋友们提供一些有益的启示。首先，我认为坚持与热情是创业道路上不可或缺的品质。当遇到困难时，是坚持和热情让我们能够继续前行，不被困难击倒。其次，创新是企业保持持续成长的源泉。无论是在产品、服务还是商业模式上，始终保持创新思维，不断追求卓越，才能在市场竞争中立于不败之地。最后，我深刻体会到建立一支互相支持、彼此信任的团队的重要性。团队的力量是巨大的，只有懂得合作、相互扶持的团队，才能在创业的道路上一同迎接挑战，克服困难，取得辉煌的成就。

创业，在我看来，并不应局限于个人成功的范畴。我衷心期望，通过分享我的创业故事，能够激励更多的人去勇敢追求梦想。我深知，每一个创业者的成功都不是孤立的，它代表着整个社会的繁荣和进步。在商业的背后，我也深切地认识到企业所应承担的社会责任。我始终秉持可持续发展的理念，在提升社会福祉和保护环境方面发挥作用，并参与公益活动以及鼓励员工参与社会服务，以实际行动践行社会责任。我期望通过这些努力，可以为实现共同富裕作出更大的贡献，并为社会的进步和繁荣增添光彩。

