

“三有”刘桂元的故事(上)

富而有责

□记者 王耀 商英

企业家是参与经济活动的重要主体。评价个体社会价值,不仅要看其创造了多少财富,还要看为社会作了多少贡献。

习近平总书记指出,“无论是国有企业还是民营企业,都是促进共同富裕的重要力量,都必须担负促进共同富裕的社会责任。”“要继承和弘扬中华民族传统美德,积极参与和兴办社会公益慈善事业,做到富而有责、富而有义、富而有爱。”

在芮城县,一位民营企业家用他31年的创业经历和“以义为先、义利兼济”的理念,为“三有”写下了“东风注释”。

前段时间,电视剧《繁花》的热播,一方面使观众沉浸在20世纪90年代改革开放激情澎湃的历史故事中;

另一方面,该剧展现的各种传统美食、老字号,也在观众线下热情购买、走访中得以再现、延续,成为人们标记时代、追忆过去的情感注脚。

刘桂元很少看电视,但《繁花》的故事,让他心有戚戚。“我就是改革开放的受益者,经营的也是老字号传统美食。”刘桂元说。

20世纪90年代,刘桂元在芮城县供销社下属的一家食品厂任车间主任。受市场经济的冲击,厂子走到了改制的十字路口。刘桂元也和车间的同事们一样,面临下岗。

就在此时,有人“撺掇”刘桂元:“你是车间主任,要不你带着大伙一起干吧!”

从国企工人到自主创业,面对这一巨大转变,刘桂元迟迟下不了决心。但就在此时,1992年邓小平的南巡讲话,让刘桂元作出了人生中“最重要的决定”。

1993年,芮城东风食品厂正式成立。“取名‘东风’,一是它代表着春天的到来,二是蕴含着东山再起的意象。”时隔30余年,刘桂元依然记得他下定决心时的那份悸动与憧憬。

“我出生在永济的一个小村庄,忘不了祖辈面朝黄土背朝天的艰苦生活。创业后,我的员工多来自农村,市场也主要面向农村。发展不忘根本,致富不忘源头。一定要和农民群众共同富裕。”谈及一路走来的初心使命,刘桂元感慨万千。

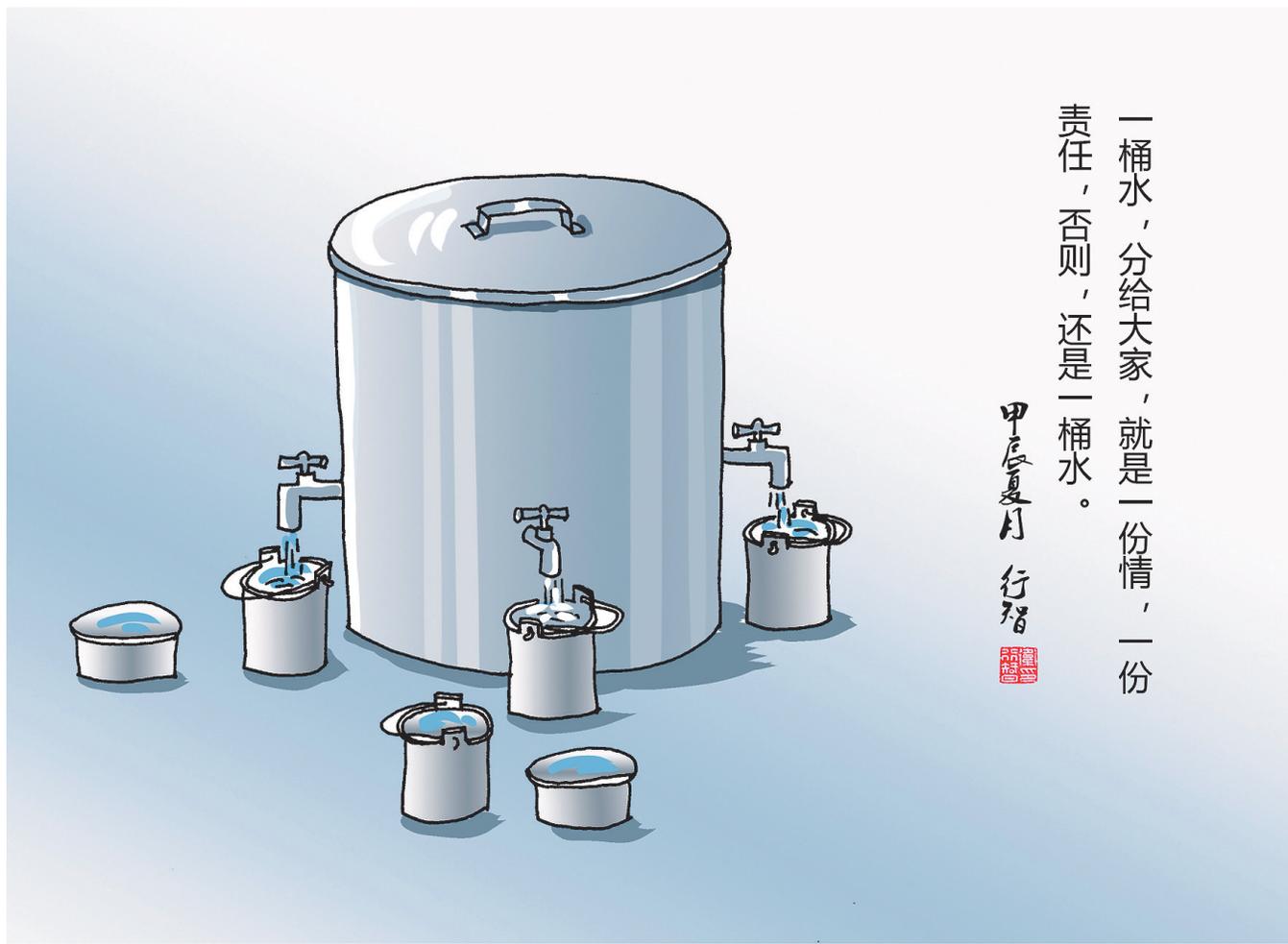
他说,出于对农村和芮城点心的深厚感情,自己选择了创业这条路。正是因为这种初衷,他带领东风食品厂31年如一日,坚守农村,把点心做新、做精、做透、做专。

农历三月,正是季春时节。走进位于黄河岸畔的东风食品厂,桃花、玉兰花、樱花次第盛开,行政办公楼、生产车间、产品展销馆就势分布,一派繁荣景象。

年逾花甲的杜随锚推开刘桂元办公室的门,打断记者采访:“刘总,这是年前借用的糖稀桶,这会儿用完了,还给你。”

杜随锚就住在东风食品厂附近的芮城县风陵渡镇赵村,平日里,种植着10亩地。每到中秋、春节前夕,他都会自己制作一些点心售卖。“这几年年龄大了,地里的活干不动了。每年忙活一两个月的点心,就能挣上三四万元。这一切,多亏了刘总,他实实在在是我的贵人。”

杜随锚告诉记者,风陵渡几乎家家都会做点心,他父亲以前就经常在农闲时到点心作坊打工补贴家用。



一桶水,分给大家,就是一份情,一份责任,否则,还是一桶水。

甲辰夏月 行智

风陵渡点心已有近千年的制作历史,需将油、水、面反复揉和,再以白糖、芝麻等为馅,经火炉均匀烤制后,外皮层层翻酥、入口香甜味长,极具芮城风味特色。

《芮城县志》记载,明清时“邑内商号多属土著,出商于秦、豫者亦殊不少。唯熬米糖之商,西达潼渭,南及巩洛,北达临汾,颇获专利”。

在市场化经济浪潮中,规模化、品牌化、标准化的东风食品厂走在了前头,拥有职工100余人、大型生产设备50余台,生产的各式点心共60余种。

在风陵渡,如今还有20余家个体经营户从事同一行业。杜随锚就是其中的一员。都说同行是冤家,但在刘桂元看来,同行是“亲家”。

个体户进原料少,没有议价权,刘桂元就按照进货价将原料转售给他们;个体户生产设备更新不及时,刘桂元就免费将生产设备借给他们使用;今年市场上流行某种款式的外包装,刘桂元便主动招呼大家到厂里拿货……甚至在企业家看重的利润方面,刘桂元也作出了“牺牲”。

以最便宜的点心为例,按照市场价格,东风食品厂的出厂价是每公斤16元。往上看,其他厂子的同类食品定价大都在20余元;往下看,刘桂元完全可以选择利用“大身板”,以打价格战的方式击垮这些同行,实现一家独大,但刘桂元选择了根据自身生产成本、个体户的利润空间和老百姓的消费能力进行定价。

“参考同行一些大厂的做法,我完全可以将价格定的高一点。但风陵渡点心是一个地方风物,这里的老百姓逢年过节、红白事,都讲究带着几包点心串门。

我不能让老百姓觉得点心越来越贵,买不起了。另外,风陵渡点心制作技艺是属于风陵渡的,属于芮城的,只有整个行业越做越大,东风食品厂才会越来越好。击垮了他们,‘东风’也长远不了。”

因此,虽然东风食品厂每年消化农副产品800余吨、产量1000吨,但利润始终处于同行业较低水平。

这些年,共帮衬多少人一起致富,刘桂元记不清了,他始终琢磨的是,怎样才能拉扯更多的人共同富裕起来。

33岁的尚鹏洋开过铲车、塔吊。2018年,成家后的他想着稳定下来,思谋着找个不用整天奔波的活儿干干。“我和媳妇看上了一家门面,准备开超市。”小两口一打听,盘下这个店面需要28万元。

找谁借?妻子在东风食品厂上过班,尚鹏洋就鼓起勇气找到了刘桂元。没想到,刘桂元第一次就拿出了5万元现金支持,并表示“厂子的货你随便拿,货款啥时候手头宽裕了再结”。经营期间,刘桂元还数次到超市了解情况,从商品摆陈、价格定位、门头设计都提出了建设性意见。

6年过去了,如今,尚鹏洋的超市也从100平方米扩建到了两层楼,总面积达300平方米,每年的销售总额达到300万元左右。“其中,东风食品厂的产品销售额有50万元。可以说,刘总成就了我,东风成就了我。”尚鹏洋说。

罗鹏波是东风食品厂在永济市的经销商。起初,他是抱着试一试的态度接触这一行业的。没成想,作为生产商的刘桂元,亲自带着他跑遍了永济的每一个乡镇,陪着他装卸货、谈客户。“看着刘总这么大的一个老板,年龄也比我大,还亲自搬货,我就下定决心一定要好好干。”

刘桂元说:“我就是从这个阶段过来的,知道他们的‘苦’,能帮一点就帮一点。”

乘着“东风”,罗鹏波的生意做得风生水起。现在,他成立了公司,除了“东风”,还代理了啤酒、饼干等好几个快消品。“但最重要的部分还是‘东风’,每年光它就能给我带来十几万元的利润”。

一里桃林十里香。5月下旬,在风陵渡赵村村杨建民的5亩桃园里,红彤彤的桃子挂满了枝头,绿树掩映间,鲜桃饱满水嫩,令人垂涎欲滴。弥漫着桃香的果园里,杨建民正在为外地客商现场采摘、选果装箱。

“以前,我就是跟着别人种,啥火种啥,但老落在别人后面,挣不下钱。”杨建民说。2016年,在刘桂元的组织下,他免费去外地考察,将油桃引到赵村。

快人一步,胜人一筹。这次走在前面的杨建民很快就尝到了甜头,“现在每亩桃产量在2000公斤左右,每亩收入能达到6000元”。

村民们种啥,看着跟刘桂元“八竿子打不着”,但刘桂元乐此不疲。

不只是油桃,这些年,刘桂元还自费帮助村民引进香椿、水果柿子等新品种。“联系种子、垫资、咨询专家,刘桂元都全程参与。”赵村村委主任宋成军告诉记者。

一定要问刘桂元“图点啥”,刘桂元开玩笑地说,他图的就是“老百姓多挣钱,就能多买点心”。

30多年来,刘桂元用自己的行为反哺着整个村子,尽自己的最大努力让一个个村民走出了困境,让老百姓从心里认可了这位“刘老板”。

赵村共有13个生产队,村民们亲切地将东风食品厂称为“14队”。