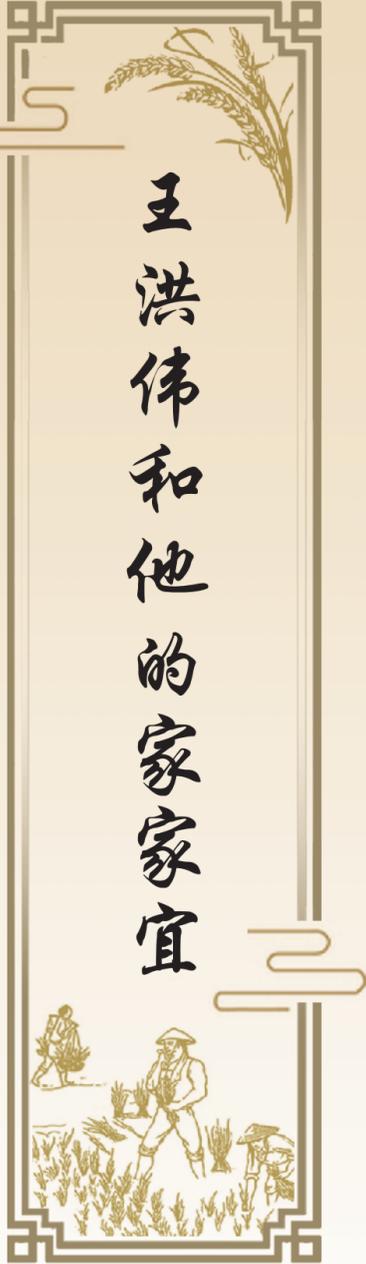


特别报道

王洪伟和他的家家宜



王洪伟(中)在稻田与稻农聊天。(资料图)

濮阳日报

(上接第一版)

这个有点好吃的少年就是王洪伟。他想把不可能变成可能，有一天也过上油田人的生活，也吃上香喷喷的大米白饭。

采油四厂驻地与王洪伟所在的王楼村咫尺之遥，隔路相望。虽然比邻而居，最大距离不超过3公里，但彼此属于两个世界，过的是完全不一样的生活。

王楼村坐落在黄河北岸，属背河洼地，只生盐碱，不长庄稼。王洪伟勉强读到高一，家中便无钱供他继续读书了。尽管他写信“书中自有黄金屋”的古训，笃信读书可以改变命运，但不得不面对的现实是，求学这条路走不通了。

穷人家的孩子懂事早。辍学回村后，王洪伟和王海明等几个小伙伴再去四厂玩儿的时候，多了一项内容，自觉不自觉地帮油田人随手丢弃的空酒瓶捡起来。拿到废品收购站，一个酒瓶可以换一毛钱。运气好的时候，一天可捡二三十个酒瓶，挣两三角钱。这样捡上一个夏天，王洪伟曾踌躇满志地想，除了能够继续上学钱，没准还能给家里一点贴补。也算生财有道了。

忆及往事，现任家家宜米业有限公司后勤经理王海明有些苍凉地说，洪伟能干成大事，在于他从小有定力，肯吃苦。那天是星期六，因为天热，油田人不是聚在门前的院子里打扑克，就是三五成群地喝酒。一开始，他和王洪伟等好几个小伙伴都耐心地蹲在远处，一边吞咽口水，一边看着人家吃喝。等到人家散场了，好去捡人家的空酒瓶。但到了深夜，特别是到了下半夜，小伙伴们都走了，他俩也一个比一个更饥肠辘辘。没有比又饥又渴地看着人家大吃二喝更考验人的事了，而且还要忍耐蚊虫叮咬，连他们都忍不住撇了，可王洪伟仍一眨不眨地盯着人家看，一副不取得酒瓶就不收兵的神情。到最后，一桌酒席散场，差不多快天亮了。等油田人一回屋，王洪伟一扬手，像打冲锋仗一样，飞快地跑过去，从一堆烟头烟盒、鸡骨头鱼骨头里扒拉出来五六十个酒瓶。有两三个酒瓶没倒空，还有少许酒，两个人手忙脚乱中，洒了一身。但这一夜总算没有白守，守来了云开，也守来了日出。

时废品收购站不多，卖到镇里不如卖到县里钱多，卖到县里不如卖到市里钱多。听说市里收购酒瓶的价格是一毛五一个，比卖给镇上多五分钱，王洪伟两眼放光地跟王海明说，咱也别回家了，干脆卖到市里去罢。

市市里的路上，两个人一人扛着一蛇皮袋的空酒瓶，坐过毛驴车，也坐过拖拉机，虽然上上下下地没少折腾，但总算到了市里，并顺利地卖了出去。手中有钱了，回来舍得买票坐公共汽车了。谁知不坐车还好，王洪伟回忆说，一坐上去，一车人的反应，让他顿时产生了如坐针毡的感觉。

因为出了一头脸的汗，也因为身上洒过泡沫丰富的啤酒，他俩不自知，或者说还处在手终于有俩钱的亢奋中，顾不上别的，但一车人纷纷为之掩鼻、侧目、扭脸，伴之以小声地抱怨和嘀咕。王洪伟懵懂有所醒，一个土里土气的乡野孩子要想过上所谓富裕文明的生活，被所谓的城里人接受，光有俩钱是不够的，还有很长很长的路要走。

二

除了收破烂，王洪伟还经营过沙子、水泥、粮油购销站，卖过五金建材，搞过装修，与人合伙办过一个小型的预制场。回过头看，这一切经历都是他人生的预演节目，是改变他命运必须要走的关键步骤，一个都不能少。也正是这些具有实战意义的热身运动，练就了他的基本功，一路摸爬滚打过来，行稳致远。

上世纪80年代初，为根治黄河滩区一穷二白的面貌，我市在沿黄三县推行稻改工程，引导农民大面积种植水稻。稻改工程卓有成效地改良优化了背河洼地的土壤结构，白花花的盐碱地变成绿油油的沃野良田，基本解决了数万人民的温饱问题。但是，稻改工程经过十多年的推行和发展，稻田规模不断扩大，稻农人数逐年递增，不仅背河洼地多种水稻，非背河洼地的土地上也生长起大片大片的水稻。一扎堆，接下来出现的情况是，稻子价格普遍下跌，稻农销售压力剧增。每逢徐镇集日，十里八村的人排着队卖稻子，一车一车的，堵得水泄不通，走不成路。大家都是卖方，罕见买方，一个集守下来，难得成交几宗生意。有黑心的小贩趁机压价，稻农卖也不是，不卖也不是，丰收真的成为一种负担了。

1995年，王洪伟家的稻子也丰收了，也同样卖不出去，稻农流汗又流泪的滋味儿，他感同身受。那天晚上，他从五金建材店回来，看见左邻右舍都黑灯瞎火的，有些不放心，问端着碗在大门口喝汤的邻家大婶怎么了，是电线短路了，还是灯泡坏了。大婶还没回话，从院子里走出来一个小媳妇说：“洪伟哥回来了？电线没坏，灯泡也没坏，是俺娘嫌电费贵，不舍得用电了。还说以前的老规矩都兴这，喝汤不用点灯。”

“可不老规矩都兴这！”大婶搁下饭碗，瞅了一眼摆在门洞里的稻子，闷闷地说，“又喝不到鼻子里去。正好，眼不见心不烦。”

这地方习惯把吃晚饭说成喝汤，还习惯把收说成放。原来，大婶还是在生稻子卖不出去的气。因为只要稻子卖不出去，那么，一大家人吃盐的钱，打酱油醋的钱，修房补漏的钱，孙子孙女上学的钱，就通通没有着落，不把钱挣成八瓣怎么行！所以，刚才敛电费的一走，大婶作

为一家之主，就把照明的电灯拉灭了，打的是不能开源就节流的算盘。王洪伟心头沉重，像打翻了五味瓶。他没去另外的邻居家了解情况，想必都是稻子卖不出去惹的祸，都有一本难念的经。金灿灿的稻子曾寄托着稻农沉甸甸的希望，辛辛苦苦忙碌一场，到头来却连肥料、种子的钱都换不回来，于情于理都说不过去。王洪伟看在眼里，急在心里，觉得再不为稻农做点儿什么，就枉为农家子弟了。

因为不是个例，而是黄河滩区数万农家共同面临的难题，镇上、县上都很重视这个事，正在寻找有担当的企业家拉稻农一把，帮大家迈过这道坎儿。时王洪伟因经营预制场等小企业而小有积蓄，又因接济孤寡老人和贫困学生等义举而小有名气，有关领导找到他，希望他能在关键时刻站出来，以解广大稻农的燃眉之急。

几经筹划，河南省家家宜米业有限公司的前身——总投资200万元的徐镇精米加工厂，终于应运而生了。

三

无论早期的徐镇精米加工厂，还是后来的家家宜米业有限公司，都是徐镇一带最大的乡镇企业之一。它的投建和运营，不仅立竿见影地消化吸收了黄河滩区成千上万吨的稻子，也为黄河滩区成千上万亩的稻田带来新的生机与活力。金灿灿的稻子变成亮晶晶的大米的时候，一度愁眉不展的父老乡亲也都眉开眼笑了，王洪伟也跟着笑了。从那以后，他得出一条经验，党和政府让你干的事，哪怕看着是个坑，实际上却是岗儿。登上去，就能看见无限风光。所以，不管何时何地，听党话，跟党走，保准没错儿。

忆及当初创业的情景，王洪伟说，除了感谢党和政府，还得感谢跟他相濡以沫的妻子。那些年，他和妻子几乎没吃过一口热乎饭，没睡过一个囫圄觉，白天跑销路，夜里收稻子，一天到晚地连轴转。销售形势紧张的时候，十天半月也见不了一面。那年冬至前夕，两个人分别去西宁、兰州推销产品，说好完事后在西安火车站碰面，然后一起结伴回家。王洪伟的目的地是西宁，但西宁之行颇为不顺，那个单位主管粮食供应的孔姓领导赴北京开会去了，因其家属就北京，估计没个三天五天的回不来。想到在西安也要走访一两个单位，王洪伟没多耽搁，先到西安来了。那天是冬至，朔风凛冽，空中飘着雪。王洪伟说，以前觉得老家的冬天够冷的，到了西部才知道，人家那冷才真叫冷，寒流像针尖一样，无孔不入。

老话说，冬至大如年。王洪伟觉得翻山越岭地到西安来了，平常再怎么省吃俭用，今天也豁出去了，叫妻子喝碗热乎饭，尝尝当地的名吃羊肉泡馍。他提前来到火车站旁边的小小餐馆里，心想要是时间充裕，就再小酌几杯，以对抗这锥心刺骨的冷。正这么想着，听得一声汽笛响，一辆呼哧呼哧地喘着粗气的火车进站了。

那会儿，夫妻俩都没有手机，但因生意需要，各自配了一个传呼机。妻子为省钱，用的是数字显示的传呼机。从这方面说，王洪伟觉得妻子能力比自己强，脑子好使。他刚才用餐馆的电话给妻子发过位置了，怕她看不到，跑到出站口去接。接倒是接到了，但两口子并没能异乡的街头浪漫地对酌。王洪伟刚坐下，腰间的传呼机嗡嗡地叫起来，一看，几个大字写得分明：“孔主任已回，速来洽谈合作事宜。”原来，西宁那个单位的孔蒸熟了，他留下的样品来，无论口感还是色泽，感觉都不错，正好孔主任也赶回来了，一致说好，所以二番头叫他回去。那是个有数千人大单位，如果彼此建立了供需关系，公司就更有奔头了。说来也巧，广播喇叭传来的信息说，有一列开往西宁的火车开始检票。王洪伟也顾不上考虑妻子的情绪，顾不上考虑他接下来的行为有把妻子约来仿佛就是为了把她抛到异乡街头的嫌疑，一拍大腿站起来说：“该她娘你一个人吃吧，我就这就再赶回西回去。”

在纷纷扬扬的风雪里，两口子挥泪而别。

四

西北地区的市场相继打开后，王洪伟又向东南沿海城市进军。他从一开始就没打算只做一个小范围的企业家。他希望更多的人吃到地地道道的生态有机黄河大米，希望它的命运像它名字所蕴含的寓意那样，家家宜，宜家家，精益求精为大家。

老话说，民以食为天。老话又说，食以安为先。老话还说，病从口入。

从古到今，从东方到西方，人类对食物的第一要求就是安全，而食物不安全因素对人类的威胁从不曾中断。在我国经济快速发展的今天，人们的生活水平虽然得到极大的提高和改善，生活方式也在不断地发生变化和多元，但

实行分片包村，每天分赴各村镇的大街小巷、田间地头，为稻田把脉问诊，为稻农解困分忧……

这其实是一条挑战大于机遇、风险多于收益的发展之路。王洪伟怎么也不会想到，一度惊涛拍岸的母亲河黄河也会断流。1997年，黄河先后7次断流。波浪滔滔变成风沙滚滚，宽阔的河床上，一天到晚地飞沙走石。那原本是家家宜米业势头看好的一年，全国30多个省份，他们生产加工的黄河精米已与十多个省份的百余家机关企事业单位建立友好合作的供需关系。所以，这一年年初，王洪伟筹资60多万元订购津稻1007、辽盐二号、豫耕六号等优质品种稻种子，鼓励群众多种稻、种好稻。结果秧苗还没出齐，一场百年不遇的大旱就来了。水稻、水稻，水是稻子的生命之源。伴随着黄河旷日持久的断流，稻田颗粒无收，企业血本无归。望着焦灼的土地，王洪伟把一顶浸满汗渍的破草帽摘下来戴上，戴上再摘下来，没着没落间，泪把视线模糊了。

巧妇难为无米之炊。近百万元投资变成泡影，挫伤的不仅是群众种稻的积极性，还有银行信贷人员的信任和感情。他们当初放款给王洪伟，是看重他的人格，看好他的企业。如今他人品虽然没变坏，企业也还在，但机器已运转不起来了，眼看要关门大吉了，再不催缴贷款，别说利息，恐怕连本金都收不回来了。这个银行一催，那个银行也坐不住了，跟着催。王洪伟招架不住，倒得以从繁忙的事务中抽出身来，离开公司，去田间地头安慰那些受灾的稻农。他本人都自顾不暇了，还想着别人，终于有仗义的稻农卖了猪羊，要还给他种子钱。王洪伟把钱放回对方口袋里，紧紧攥住人家的手说：“好兄弟，有这份理解就够了。只要咱兄弟携起手来，就没有过不去的坎儿。”

这样的人生低谷，王洪伟经历了不止一次。10年以后的2008年，又是一个要命的年。这年夏天，黄河小浪底枢纽工程进行第三次调水调沙试验。小浪底水库从6月19日预泄放水开始，到7月13日恢复正常供水结束，历时25天，跨度2100公里，是迄今为止最大的一次调水调沙试验。随着调水调沙试验的成功，数以亿吨计的泥沙经河南、山东输送到大海，黄河下游河段的地上悬河现象得到改观，水位骤然下降。这是一项功在当代、利在千秋的民生大计，王洪伟打心底里拥护。但随之而来的问题是，徐镇镇一带的土地一直是靠黄河水自流灌溉的，如今水位骤降，灌溉成本剧增，人们种稻的积极性又受到空前的冲击和影响。同样受到冲击和影响的，是意识到危机来临的银行信贷人员，他们再次把紧急抽贷当成了当务之急。这真应了一句谚语，亚马孙河流域的蝴蝶扇了扇翅膀，太平洋上即刮起一场风暴。

尽管为筹资还贷愁出了满头白发，怕父母看见心疼伤感，夜深人静才敢回家，但王洪伟始终没想过改弦易辙，始终坚信，粮食买卖就是良心买卖。“这怪不得稻农，”忆及往事，王洪伟深有感触地说，“也怪不得银行，要怪只能怪企业抗风险能力太差了。而唯一的办法，那就是把企业做大做强。”

做大做强企业，仅有技术是不够的，仅有资金也是不够的，还要有钢的制度和铁的纪律。正是在这期间，现任家家宜米业副总经理刘杰回忆说，公司发生了一件让人痛心的事。

王洪伟四处筹资去了，公司临时交由一个亲戚打理。创业初期，这个亲戚也立下不少汗马功劳。时家家宜米业已名声在外，基本上不用愁销路，倒常常库存紧张。一天，来了一个大订单，需要两车皮米面，可库存只有一车皮多点，凑不够数。亲戚不想失去这个机会，便走了这两车皮产品，差不多可以帮公司渡过难关，便自作主张，连夜把邻近几家小企业生产的米面收罗来，换上家家宜的包装，贴上家家宜的商标，准备发货走单。前往柳屯火车站送货的车队是在黎明时分出发的，途中恰遇王洪伟从外面筹资回来。常年走货装车，一看车队数量，王洪伟就能估摸出这是多么大规模的生意，而他清楚，库存的粮食是装不了这么多车的，忙拦下车队问情况。负责押车的亲戚还以为要给他论功行赏呢，兴冲冲地说：“等成交了这两车皮生意，咱的日子就该好过些了。哥你快点回家休息一下，我先把车队送走。”

“车队不用走了，”王洪伟说，“你走吧。”

“就这么着，”刘杰说，“王总把他这个曾有功于公司的亲戚开除了。”

五

一路走来，王洪伟历经波峰低谷。尽管有过节衣缩食，近10年时间没添置过一件衣服的经历，但在提升产品质量、带动乡邻致富、支持社会公益方面，却不惜人力物力财力。

黄河水位急剧下降，有人建议就地打深井，用井水代替黄河水。有人甚至说，既为黄河流域，那么黄河流域的井水也可以理解为黄河

水。从田间地头直接取水，节约成本不说，显然也比挖沟开渠引黄河水省事。这时候，王洪伟一根筋的犟劲又上来了，说既然打黄河大米牌子，那孕育黄河大米的稻子就得用黄河水灌溉。黄河水从巴颜喀拉山脉来到濮阳，流程千里万里，富含的营养，哪是井水能比的！所以这是原则问题，没商量，没余地。2015年，王洪伟多方筹资，下大力气在徐镇镇曹庄、后范寨、董寨等村建设高标准农田，新建渠系建筑物13座、平板桥1座、涵管桥10座、进水闸1座，新修硬化渠和道路3000多米，新建容量3000多立方米的蓄水池1座，形成旱能灌、涝能排的现代种田新模式。这些基础设施的建成运用，不仅从源头上解决了稻谷的产量和质量问题，也从根本上帮助广大稻农稳步踏上增收致富的道路。

现在，家家宜米业早已步入良性发展的轨道，年加工销售黄河精米5000吨，是当地利税大户和明星企业。2020年10月，家家宜黄河精米作为我市的农业龙头产品，参加了河南省优质特色农产品上海博览会及豫沪战略合作和经贸对接活动，受到上海市民和粮食部门的一致好评和认可，黄河水培育的优质大米成功打进了上海大市场。

富裕起来后，甚至在还没有真正富裕的时候，王洪伟就以一个企业家的责任担当和赤子情怀，回报社会捐资助学，造福桑梓热心公益。徐镇镇民政所所长井云同告诉我，这些年，王洪伟捐助的贫困学生少说也有200多人了，捐款没有10万也得有8万了。一笔一笔他都在本上记着，回头落实了，再把具体数目给我。王楼村的王世芳说，可能当初促使王洪伟投身米业的缘故是因为邻居家交不起电费吧，自2010年以来，他把村里路灯的电费都承担了。此外，他还给村里硬化了道路，承担了所有戏曲、电影等文艺演出的费用。另一位叫王江劲的残疾人则说，自打1997年开始，王洪伟已连续二十多年给他和本村的老弱病残家庭送温暖，吃的喝的，穿的用的，啥都送，比自家兄弟还亲哩。

徐镇镇敬老院常年有20多人。自1997年建成使用后，王洪伟就坚持为院里的老人送慰问品，过年时每人发放100元红包。院负责人闫殿义说，逢年过节，王洪伟总是准时来看望大家不必说了，就是大家平常吃的米面粮油，也都是他送来的。现在天气热了，王洪伟又给每个房间添置了一台电风扇，给每个老人每天增加了一个鸡蛋……

有人说，王洪伟的运气好，碰上了军队这个大客户，揽上了军粮供应这项大工程。只是一直陪王洪伟走到今天的伙伴王海明清楚，这所谓的运气，无一不是靠品质、诚信、担当换来的，无一不是通过走公开招标程序而竞标胜出的。“要说例外，”王海明说，“也不是没有例外。而正是那几次例外，见证着洪伟一个现代企业家的情怀和担当。”

王海明说，作为发小，他知道王洪伟打小就有一个当兵扛枪的愿望。后来虽然没能参军入伍，但情结一直都在，一直像个编外士兵似的，走如风站如松，在企业经营管理方面，参照执行的，也是半军事化管理制度。有一年中，粮食市场价格突然变得不稳定，波动很大，一下子长了四毛钱。一家原本与某军营有供需关系的粮站吃不消了，说如果不随行就市的话，接下来只能停止合作关系，终止供需合同。人家也不是不了解市场行情，但年初预算没这个增项，很为难。后来，他们找到王洪伟，问他能不能先以老价格调拨两车皮军粮。要知道，王洪伟这个编外士兵的一腔热血从没凉过，可不舍得自己的“战友”犯难为，饿肚子，听闻此讯，大手一挥，就差价供应了两车皮军粮。

2021年春节，河北新冠肺炎疫情反弹，为新疆军区供应军粮的河北某企业为安全计，或者委实受线路封锁影响，提出暂缓供应军粮。得到消息，王洪伟又坐不住了。越是形势严峻的时候，越是需要人民子弟兵的时候，大疫当前，大考当前，他宁肯自己饿肚子，也不能让在边疆保家卫国的军人兄弟闹饥荒。王洪伟在第一时间勇敢地站了出来，组织车队前往喀什运送军粮。“上网上线的话，”王海明心有余悸地说，“这其实就是一次舍生忘死的行动。不管防护措施做到什么地步，沿途的突发情况和意外路况，仍然叫人防不胜防。从濮阳到喀什，原本就有万里之遥，加上因避开重点疫区而绕行的路程，差不多走了两万里路，一路上险象环生……”

5月22日，惊闻一代杂交水稻之父袁隆平去世，王洪伟百感交集，当场热泪盈眶。他说，10年前，总投资200万元的濮阳县水稻研究所就是依托袁隆平水稻科技研发集团组建成立的。也正是有了袁隆平团队的技术支撑，他们才得以深入开展适合沿黄背河洼地水稻生产的技术改良和产品开发。公司生产的无公害黄河精米、绿色黄河精米、生态有机黄河精米三大系列20多个种类，才得以顺利畅销ISO9001—2000国际质量管理体系认证，畅销上海、新疆、内蒙古、山东等全国20多个省区市，成为东部战区、西部战区、北部战区、中部战区的军粮供应基地。他发现，袁老改良的稻种经过黄河水的孕育，产量更高，品质更好，他原本还想，假以时日，请袁老来实地考察，亲手为袁老蒸一碗黄河大米。如今夙愿未了，袁老已驾鹤西去，怎不叫人扼腕唏嘘！“对袁老最好的纪念，”王洪伟声音嘶哑地说，“就是颗粒归仓，尊重每一餐饭，做精做细每一粒米。”