

第三十五期

谢文化：鲜香水饺醉津门

□晚报记者 宋风 文/图

① 速冻水饺 日销 15 吨

在天津，无论是饭店，还是单位食堂，但凡有食客的地方，饺子无疑是饭桌上最受欢迎的主食之一。来自周口的谢文化，不但饺子包得好，而且还包出了名堂。经过艰苦创业，他开办了天津市津南区庆龙民生食品厂，生产的速冻水饺每天销量达到 15 吨，销售额在天津本地市场名列三甲，在笑傲津门的同时，其产品还畅销周边多个省市。

天津市津南区一工业园区，庆龙民生食品厂的生产车间内，三条现代化生产线正在低温环境中运行，几名被食品加工服裹得严严实实的工人正在工作。从原材料分拣，到半成品加工，直至成品装箱，均在这里完成。“去年，我们厂刚更新了生产线，主要生产环节已实现了自动化生产。相对应的是，用工变得越来越少。”谢文化说。

谢文化告诉记者，工厂在用人高峰期，工人数曾达到 200 多人，随着生产线的更新换代，用工量递减。虽然目前厂里只有 40 多名工人，但产量依然居高不下，平均每天从庆龙民生食品厂销往天津及周边地区的速冻水饺在 15 吨左右。

“饺子的出厂价是 5 块 5 一斤，因为物美价廉，口感好，质量有保障，多年来在消费者中树立了良好的口碑，许多客户都是老客户介绍来的。”谢文化告诉记者，在保证质量与口感的基础上，他采取薄利多销原则，占领市场，在天津市速冻水饺生产销售领域，有了属于自己的一席之地。

“目前，天津市大约有 30% 的饭店、食堂的速冻水饺是我们供应的，在天津本地，我们的销量能排在行业前三名。”谢文化说。

② 天资聪颖 小贩变厨师

1995 年，18 岁的谢文化初中毕业后，离开老家鹿邑县张店乡东谢楼村，带着 40 元钱和一床被子，来到了天津。

“因为当时家里很穷，而我又不甘于贫困，所以想要出去闯一闯。”谢文化说。至于穷到什么程度，谢文化告诉记者，离家时，自己身上带的 40 元钱盘缠，都是父母找人借的。

到了天津，谢文化只剩下几块钱。为了谋生，谢文化到南开区一处蔬菜批发市场买了一些蔬菜，在路边贩卖。当时天津市的城市管理还不严格，让谢文化以及和他一样的小贩们有了生存空间。

在天津餐饮界，周口人是个比较活跃的群体，当时有不少周口老乡在饭店里当厨师。经过老乡介绍，谢文化在一家饭店谋得了一份刷碗的工作。

因为谢文化年轻热情，干活利索，学东西也快，饭店厨师对这个年轻人照顾有加。很快，谢文化就可以给厨师打下手。

在天津，厨师带徒弟，入门的菜是做鱼，能把鱼做好，就算是入门了。做了一段时间的帮厨之后，谢文化就和师傅商量着学做鱼，在师傅的教导下，谢文化很快入门，且厨艺突飞猛进。

一年多后，谢文化学成出师。1997 年，谢文化离开打工的饭店，在塘沽区一家大酒店承包了厨房，成为一名厨师。

③ 崭露头角 萌生创业念头

谢文化掌厨后，酒店经理发现，来酒店就餐的客人反映，谢师傅调的饺子馅很好吃。

对于广大食客来说，皮薄馅大，是评价饺子好坏的基本要求。尝过谢文化做的饺子的人说，他包的饺子不仅皮薄馅大，而且吃起来鲜香可口，汤汁浓郁，富有嚼劲。

因此，许多客人慕名而来，饭店每天爆满。

谢文化从饺子上发现了商机，于是有了辞职单干的想法。当谢文化向酒店提出辞职时，酒店经理刘先生极力挽留。

此时的谢文化去意已决，虽然在酒店工作期间与刘经理共事很愉快，但是为了今后的发展，他还是决定离开。他对刘经理说：“我确实是自己想干生意，如果你听说我走了以后，去别的饭店上班了，那是我不够朋友。”

④ “小打小闹” 生意起步

离开饭店后，谢文化踏上了他的创业之路。这一次，他不再做厨师，而是自己包饺子，卖给天津市区的饭店。

“出来创业时，我找人借了 500 块钱，买了一个二手的小冰柜，一辆旧自行车，在自行车的后座上，绑了一个装饺子的纸箱子，每次买两三斤肉，包好饺子以后，往饭店里送。”谢文化说。

谢文化的生意起步时，只算是“小打小闹”。当时的“生产线”是他亲手用铁皮搭起的简易台子，饺子的制作过程，全在这条简易台子上完成。

饺子包好后，谢文化夫妇就推着自行车，从塘沽区坐轮渡，到市区餐饮业比较集中的街道卖。

谢文化的经营模式很简单，采用上门推销的办法。为了让饭店老板相信自己的产品，谢文化在推销过程中，有时会当场煮一碗饺子，请饭店老板品尝。为了打消饭店老板的疑虑，谢文化甚至向对方承诺：“饺子放在你这里卖，卖不掉不收钱。”

饺子味道好，自然受到顾客欢迎，久而久之，找谢文化买饺子的饭店越来越多，谢文化也积累了一批原始客户，通过这些客户介绍，谢文化的生意开始有了起色。

⑤ 创业辛苦 且累且珍惜

随着市场的扩大，谢文化的岳父母加入了进来，再后来，谢文化陆续招了几名工人，谢文化送货的自行车，也升级成了三轮摩托。

骑着新买的三轮摩托，行驶在天津街道上，谢文化觉得自己非常风光，摩托车的轰隆声，似乎在源源不断地向他注入能量，令他干劲十足。

“2000 年那时候，我每天能卖出去几百斤饺子。当时在老家，普通工人每年只能挣三四千块钱，那一年，我挣了 40000 块钱。”谢文化告诉记者，当时小有所成的他，心里已经非常满足了。

当然，成就的背后，也伴随着一路的艰辛。2000 年冬天的一天，天津下起大雪。对于常年在外送货，习惯了日晒雨淋的谢文化来说，下一场雪并不会影响他的当日行程。那天，他送完货，去菜市场买了一车蔬菜，准备回家。

谢文化骑着三轮车经过海门大桥时，车子出了状况，发动机熄火之后，再也发动不起来。“当时我就想，直接推回家算了。”谢文化说。此时，谢文化离家还有好几公里的路程。

谢文化回忆说：“车上的蔬菜有几百斤重，推回家时，我的外衣是湿的，内衣也被汗水渗透了，但我当时并不觉得累和冷。”

谢文化回到家换衣服的时候，被他的岳父母看到，老人们心疼他，劝他不要那么拼命。

然而，此时正处于事业上升期的谢文化虽然辛苦，但在享受耕耘与收获的过程中，他本人并不觉得累。15 年后的今天，已经步入中年的谢文化，回忆起这段创业历程时，依旧表现出很享受的样子。“年轻真好！”谢文化说。

谢文化很庆幸自己在年轻的岁月里，留下了奋斗过的痕迹。

⑥ 扩大经营 小商户成了“正规军”

由于业务越来越多，手里有了钱的谢文化，为了方便送货，买了一辆天津大发牌面包车。“那是我们村里第一辆车，以前过年不想回家，有车以后，就开始想回家了。”谢文化说。对他来说，过年的时候，开着自己的车回家，有种衣锦还乡的成就感。

虽然在生意上小有所成，手里也有了一些钱，但在当时，谢文化的生意只局限于自家的小型手工水饺作坊。

真正的转机出现在 2005 年。此时，谢文化生产的饺子，已经在天津市卖出了名气。当地技术监督局领导发现后，找到谢文化，在该领导的指引下，谢文化成立有限公司，并办理 QS 企业食品生产许可证，扩大经营规模，在津南区开设了专门生产速冻水饺的工厂。

有了正规的工厂，谢文化的业务量直线上升，其生产的速冻水饺不仅畅销天津，还以天津市为中心，向周边城市辐射。如今，北京、唐山、沈阳、德州、保定、石家庄等地均有代理商。用他本人的话说：“以天津市为中心，300 公里以内的二线城市全部覆盖。”

⑦ 以质求存 做食品是个良心活儿

在天津市津南区庆龙民生食品厂生产车间里，记者看到车间一角的电磁炉上面放着一个煮饺子的锅。谢文化告诉记者，这是为了方便生产工人在现场试吃，以检测产品的质量，如果发现产品质量和口感出现问题，可以及时解决。

“我做饺子这么多年，只要是在工厂里，我每天都要尝尝我们自己生产的饺子。”谢文化告诉记者，做食品是个良心活儿，必须做到以质求存，如果抱着“省点钱，买点儿不合格材料也没事”这种想法，那就是搬起石头砸自己的脚。

⑧ 企业转型 寻求多样化发展

谢文化准备走多样化发展的道路，在生产速冻水饺的基础上，增加汤圆、粽子、扣肉等产品，让顾客有更多选择。

谢文化说：“我以前当厨师，做扣肉是我的强项，前不久，我试着做了一批扣肉送到饭店里去，结果反馈很好。”

长期以来，谢文化的天津市津南区庆龙民生食品厂生产的速冻水饺大多销往酒店、超市、饭店以及工地、学校、企业单位的食堂，虽然以每天 15 吨的销量，占据着天津市场的大量份额，但谢文化意识到，他的产品，在天津市民中，品牌知名度并不算高。

当今社会，品牌意识被越来越多的企业家重视，树立品牌，提高知名度，也成为谢文化当下面临的问题。在交谈过程中，他向记者提到国内几家大型速冻食品生产商的经营模式，其中包括家乡鹿邑的志元食品，他希望尝试着从这些成功经验中，学到一些要领。



谢文化



谢文化在生产车间