

茶乡赤子

——记第六届全国道德模范候选人刘文新

编者按:榜样的力量是无穷的。当讲道德、尊道德、守道德成为每一个人的自觉追求,全国人民就能汇聚起磅礴的力量。从首届全国道德模范评选表彰活动至今10年来,全国道德模范已成为展示我国公民道德建设成就的闪亮标杆。为大力弘扬社会主义核心价值观,集中展示社会主义思想道德建设丰硕成果,推动形成崇德向善、见贤思齐、德行天下的社会风尚,为迎接党的十九大胜利召开营造良好社会氛围,根据中央文明委工作安排,从7月24日起,对拟评选表彰的第六届全国道德模范候选人名单进入公示,我市文新茶叶有限责任公司董事长刘文新榜上有名。本报今日刊发长篇人物通讯《茶乡赤子》,探寻刘文新及其公司从“鸡蛋郎”到全国人大代表,从“小店铺”到国家级农业产业化重点龙头企业,从“地摊货”到登上“上合组织”的高雅殿堂,他和他企业走过的不平凡之路。



本报记者 时秀敏

25年前,他的企业、他的商标和名不见经传的他,共用起了一个名字。他说:“名字是商标,也是名片。如果做人不好,就是对企业和品牌的最大伤害。”

25年后,“全国人大代表”“全国劳动模范”“全国五一劳动奖章”“中国青年五四奖章”……一项项桂冠早已让他的名字誉满金瓯。他的企业也已成为“全国守合同重信用企业”“全国青年文明号”,连续六年跻身“全国茶产业百强”;他的商标被评为“中国驰名商标”。他说:“做企业,就是做人。做人要诚信,做企业同样如此。”

他,就是刚刚入选第六届全国道德模范候选人的信阳市文新茶叶有限责任公司董事长刘文新。25年来,刘文新早已和文新公司、文新茶叶融为一体。除了共同的名字,他们还有着共同的秉性:诚实守信。

“茶农是我的根”

春茶开采时节,浉河区的茶农最盼望的就是刘文新的到来。只要听说他来收茶,十里八乡的茶农们便争先恐后地赶来。为啥都争着把茶叶卖给刘文新?“卖给文新,俺放心!”茶农回答得很干脆。

“都是当场支付现金,以质论价,公平交易,他还把自己的手机号公布于众,便于茶农咨询求助,及时处理各种矛盾和问题。”文新公司副总经理刘国锋说:“有时候带的现金用完了,茶农还坚持要卖给我们。他们说,文新欠钱俺不怕。但这么多年,文新从没欠过茶农一分钱!”

1992年,乘着首届信阳茶叶节的东风,刘文新成立了信阳市文新茶叶有限责任公司。十年后,文新茶叶合作社成立,坚持走“公司+基地+农户+合作社”之路,无偿为茶农提供技术服务,并实施订金提前预付、原料优价收购、年终优者返利等惠农举措,解决了茶农种茶卖茶难的问题。合作社辐射的数千茶农每亩茶园年均增收3000多元,直接受益的2万多茶农人均增收20%以上。

“不是文新扶持,俺现在咋能发展恁好!”浉河港乡黑龙潭村54岁的种茶大户刘永成最有感触。文新不但拿钱支持他开发荒山,建设有机茶园,还让他管理黑龙潭茶叶加工基地。就连妻子淋巴瘤住院,也是一个电话,刘文新就将五万元的手术费打到了卡上。

“我是靠茶成长的,茶农就是我的根。茶农不说我好,我的人生就没有价值。我的企业如果不能带领茶农致富,企业就没有意义!”这就是刘文新的价值观。

刘文新常常挂在嘴边的一句话就是,我们和茶农是鱼水关系,对茶农要

有一颗真心、公心、良心,要真正把茶农当兄弟,公平公正,优质优价。他公开向茶农承诺:有困难,找文新!

2013年,浉河港乡郝家冲村。由于天气炎热,市场收购量压缩,有个茶农足足200多斤优质鲜叶没卖出去,若当天不出手,鲜叶就会“捂包”变红。接到茶农的求助电话,刘文新毫不犹豫让收购人员按高端鲜叶的市场价买了下来,却由于错过了加工成高档绿茶的最佳时机,只能做普通低档绿茶处理。“宁可公司受损失,也不能让茶农受损失!”这是刘文新的做事法则。

2014年春节前夕,浉河港新湾村和郝家冲村的部分茶园租金到期,公司资金却异常紧张。茶农说,缓一缓,过罢年给也一样。但文新一诺千金,他想方设法压缩其他费用开支,甚至把夫妻俩的工资全部拿出来,赶在腊月二十六把130多万租金支付到位。他说:“让百姓安心过年,文新才能过个安心年。”

2016年6月,文新公司党总支与郝家冲村党支部就定点扶贫工作签订《产业扶贫对接协议》,承诺以高出市场价10%的价格优先收购贫困户自有茶园的茶叶,同时,通过提供就业岗位、设立助学金、改善基础设施等方式,对贫困户进行一对一帮扶。目前,郝家冲村46户101名贫困群众已经全部实现脱贫。

“兴茶富农”“心系茶农,服务茶农”……这属于文新的一面面锦旗,表达了茶农最真实的感谢和心声。文新,正是他们致富路上的带头人。

“品牌是我的脸”

从茶园到茶店,他带动数十万户茶农增收致富;从茶源到茶杯,他确保每一片茶叶必须安全。

他说:“品牌是我的脸。一个人脸面不干净,就没法见人。”

从文新品牌诞生的那一刻起,刘文新就把它当成自己的脸面一样,精心呵护。“河南省省长质量奖”“中国驰名商标”就是他贴在自己脸上的最好标签。

“茶源好,茶才好”。2008年,刘文新成立了文新有机茶农民专业合作社,建立无公害生态茶园基地5万亩。并以每亩8000元的价格,将茶农的茶园流转过来,再无偿让给茶农,指导茶农按照生态、有机的标准进行种植。80%的生态茶园,20%的有机茶园,是文新底气的源泉。

为确保“脸面无暇”,刘文新设计了从茶园到茶杯的监控和检测流程,引入了ISO9001国际质量管理体系、HACCP等国际认证标准。而在产品质量出厂检验时,文新公司要求每一项产品质量指标必须严格高于国家标准,为消费者把好“每一道关口”。

“茶叶含不含农药,重金属超不超标,消费者分辨不出来,单靠肉眼,经验

也不行,得靠科学、靠技术。”2012年,刘文新斥资近2000万元,建起了一流的国家工程实验室。所有文新茶叶批批自检,自检合格后,送中国农业科学院茶叶研究所复检。多年来,送检中茶所复检的文新茶没有发现一批不合格产品。

在文新遍布全国的169家直营专卖店和318家加盟店里,随便选出任何一款“文新牌”茶叶,文新人就能告诉你它来自哪一块茶园,哪一位茶农。这种近乎苛刻的产品质量可追溯体系,让每一袋茶叶都拥有自己的“身份证”。

1999年,文新茶叶被省政府命名为“重点保护产品”,市场上随之出现了一些假冒“文新”品牌的伪劣产品。

“任其招摇上市骗人,损害的不仅是文新品牌和信阳毛尖的声誉,更是对广大消费者的伤害。”刘文新立即自费带领新闻记者一路北上沿途打假,日夜兼程跑了2000多公里,走访了130多个茶叶店,通过郑州、北京、天津等地质监部门收缴假冒包装袋12万只,维护了文新品牌和信阳毛尖的市场信誉。

近几年,一些造假者又把阵地转移到了网络,“眼里揉不进沙子”的刘文新一旦发现必打假到底。2015年8月,一家自称“特尊信阳毛尖”的店铺在天猫上出售信阳毛尖。刘文新判定其为假货后,立即向阿里进行了举报,并派专人专车,和市茶办、市工商局的同志一起南下取证,最终天猫将其驱逐。

席卷北京、上海、广州等9大城市的文新“信阳红风暴”,成为中国高尔夫球顶级赛合作唯一指定用茶,制作中国首部音乐电视歌歌《心容天下》,冠名“文新毛尖号”的列车在信阳高铁站首发,文新茶叶被送上了中国雪龙号科考船并开赴美国做产品测试……这一系列“开窗战略”的延续,彰显了文新品牌的竞争力。

2015年12月30日,一封省人民政府办公厅的感谢信从省城郑州飞到了信阳市市长的案头。作为上海合作组织成员国政府首脑理事会第十四次会议唯一指定用茶,文新公司提供的信阳毛尖、信阳红茶叶受到了与会嘉宾和国内外媒体的高度评价和充分肯定。

这,无疑是刘文新的骄傲,信阳的骄傲,河南的骄傲,也是中国品牌的骄傲!

“诚信是通行证”

刘文新小的时候没喝过茶。这个1972年出生在信阳市平桥区肖王乡肖王村贫寒农家的男孩,14岁就辍学在家,养过鱼,放过鸭,贩过菜,17岁只身一人来到几十公里外的信阳市,开始贩卖鸡蛋。

租住在几平方的蜗居里,吃着咸菜馒头,刘文新从“鸡蛋郎”变身为“茶叶郎”,从“提篮小卖”走上了规范经营。在

当时还是“茶叶换盐”的茶乡,第一个开茶店,第一个注册商标,第一个开茶茶馆,第一个开创一店一馆的模式……

一步步走来,刘文新成功的法宝是什么?每每面对这样的疑问,刘文新总是给出同一个答案:“诚信是通行证”。

文新公司公开承诺,所有文新茶售出后,只要消费者不满意,一律无条件免费退换。在线上的销售,公司还承担退换货的往返邮费。

“一律无条件免费退换”让公司短期内蒙受了损失,但也慢慢地赢得了更多客户。线上线下,文新拥有了一大批忠实的消费者。

“你必须以诚待人,别人才会以诚相报。”即便是在最艰难的时候,刘文新也绝不放弃诚信。

1992年首届信阳茶叶节,刘文新在幸福路茶叶市场租了个门店办起茶庄,前途未卜,困难重重。这时,他接到了第一个“大单”:有个客户要买150公斤大山毛尖,并当场预付了全部货款。他跑了两天,才收了一半的货。送货时,他向这位茶商道歉,并退还了余款。茶商说:“你怎么连送到手的钱都不知道赚,用小山茶充数不就得?”他却一本正经地说:“怎能以次充好糊弄您?”这位茶商看他是个实在人,以后便常来他这儿进货。

英国有一句谚语:信用出黄金,因为黄金比信用易得。刘文新拥有了有口皆碑的信用,自然也就拥有了“黄金”。

和银行打交道是每个企业都会面临的“必考题”。20多年来,刘文新次次都交出了满分答卷:没有一笔贷款欠息、逾期。刘文新因此在多家银行都享有数百万甚至数千万元信用贷款的“特权”。在贷款审核愈加严格的当下,刘文新的诚信就是畅通无阻的“通行证”。

有一年,一笔银行贷款眼看就要到期,本息却还有600万的缺口。刘文新无奈之下就向一位信阳商界的大姐求助。大姐得知刘文新的难处,二话没说,立即安排财务转账,解了刘文新的燃眉之急。那可是600万的巨款!面对财务人员的疑问,大姐说:“文新,我信得过!”

“文新,我信得过!”因为“信得过”,茶农都愿意把茶卖给文新,在他的辐射带动下,30多万茶农增收致富;因为“信得过”,员工来了就很少有人选择离开,公司里十几年二十几年的“元老”比比皆是;因为“信得过”,越来越多的消费者认定了刘文新和文新信阳毛尖。

从“鸡蛋郎”到全国人大代表,从“小店铺”到国家级农业产业化重点龙头企业,从“地摊货”到登上“上合组织”的高雅殿堂,刘文新和他的文新公司、文新茶叶用诚信代言,填平了这天渊之别的距离。文新的“国人好茶梦、茶农幸福梦、文新家人梦、名茶复兴梦”正和中国梦一起,行进在小康之路上……