

四千精神 的瑞安注脚

马屿蛋糕箱 :40 年托起致富梦

通讯员 虞秋生 黄其志 记者 陈良和

在许多人印象中,瑞安市马屿镇以眼镜产业闻名于世,但是,走进马屿,你会发现,这里还藏着一个成型的产业——食品机械。工业园区内、马屿街区中分布着112家大大小小的食品机械制造企业。这源于上世纪80年代,由马屿的四个一(一只蛋糕箱、一副眼镜、一双皮鞋和一床棉被)特色产业中的蛋糕箱,一步一步发展起来的。

假如时光有记忆,它一定会记录下这样一幕幕场景:40多年前,马屿人背着、扛着、提着蛋糕箱,奔走在全国城市乡村,走遍千山万水、说尽千言万语、想尽千方百计、吃尽千辛万苦,卖蛋糕箱,做卖蛋糕。从最初那台简陋的蛋糕箱起步,到如今拥有完整产业链和区域产业优势的马屿食品机械,马屿人勇闯市场,接续奋斗。

它是瑞安人实践四千精神的一个缩影,也是对四千精神的生动注脚。马屿镇委书记项爱光说。



摄影师吴小淮拍摄的一张老照片:1985年4月23日发布在《温州日报》,题为《瑞安马屿蛋糕机产销两旺》。

### 想尽千方百计

#### 1982年第一代蛋糕箱问世

关于第一代蛋糕箱的问世,在马屿食品机械行业,比较公认的一个说法是:它由马屿食品厂职工张乙斌、马屿农机站职工陈添苏于1982年捣鼓出来的。

据村里人回忆,张乙斌、陈添苏二人彼时30岁左右,擅长手活儿,常有小发明、小创造问世。1982年的某天,他们拿着一块铁皮,用大剪刀裁裁剪剪,拿榔头铁钳敲敲打打,制成了一个长方形的箱子外壳。再在箱中放入电热丝,设置好防护层,第一代蛋糕箱(也有一些马屿人称之为“蛋糕机”)就这样问世了。

北京康得利机械设备制造有限公司原董事长郑圣吉1959年出生,1987年赴上海做蛋糕箱生意,是马屿镇较早一批闯市场的村民。据他介绍,第一代蛋糕箱虽可烤制蛋糕,但工艺粗糙,1983年至1984年,马屿能工巧匠对蛋糕箱做了较大改进,第二代蛋糕箱样式漂亮了,重量也轻了。之后,他们继续改进产品性能,第三代和第四代蛋糕箱相继诞生。

可惜的是,记者采写此稿时,找不到早期的蛋糕箱照片,业内人士分析原因,说上世纪八九十年代,照相机还不普及,而从事蛋糕箱生产及销售的,多



当年没有拍照,这是早期蛋糕箱的样式

数,又是经济条件较差的村民。那时的图纸都是手工画的,没保管,更没有拍照片存档的念头。郑圣吉说。

据介绍,早期的蛋糕箱包括12型、16型、24型,数字代表一次烤制的蛋糕数量,一个蛋糕7厘米见方。每台价格从七八十元至两三百元不等,其实定价挺随意的,因为利润大,还个价,也就给了。郑圣吉说,不过那时还谈不上产品质量,开关没用几天就坏了,跳闸、触电时有发生。

90年代以后,大家慢慢有了质量意识,一些配件甚至到温州进货,二层、三层蛋糕箱相继研发出来,后来更有了智能化蛋糕箱,当然价格也水涨船高。

### 走遍千山万水

#### 2000多人长驻外地销售

在信息和交通都不甚发达的年代,蛋糕箱如何走出瑞安、进入外地市场?

马屿人出动了推销大军。

朋友带朋友,亲戚带亲戚,许多人前一天还在田里干活,洗了脚放下裤腿,第二天就跟着亲友去全国各地卖蛋糕箱了。浙江元村机械有限公司总经理陈建新的描述很生动,1977年出生的他,1992年跟着姐夫去沈阳闯荡。

据他和郑圣吉等人介绍,上世纪八九十年代,蛋糕箱销售人员以马屿马南、马北两个村的村民为主力军,他们或背、或扛、或提着蛋糕箱,带上用麻袋装着的宣传广告单,坐汽车、乘火车到东北、西北、华北和西南等省会城市。

常见的做法是,先在省会城市建立销售站,然后在该省所辖地级市布销售点,站与点形成销售网,站点之间保持联系,互通信息,利益共享。

站点一般选择长途汽车站、火车站和轮船码头等客流量大的地段,租一间廉价旅馆的房间住下,然后将带来的广告单,就近张贴在广场电灯柱上、公厕墙上、马路边行道树上和城市宣传栏里。

广告单上的广告语简明扼要:小小蛋糕箱,致富帮大忙,好学又易会,人人皆可干。有图、有效益说明、有联系地址,有意购买者,可到站点旅馆观摩学习,包学包会。

推销人员所带蛋糕箱有限,售罄后就发个电报,让马屿的厂家快速托运过去,客户等待三五天就能提货。据悉,当时全国有20多个省(市、自治区)建有蛋糕箱销售机构,马屿有2000多人长驻外地销售蛋糕箱。

上世纪九十年代中期,随着马屿食品机械企业产品品种日益增多,这些已经在外地站稳了脚跟、积累了市场营销经验、掌握了一批客户资源的站点,业务由单一推销蛋糕箱向多元经销发展,成为代理、批发和直销本地产品的大本营,客户涵盖城市街头巷尾小型餐饮店铺、小吃门市和大型宾馆酒店等餐饮单位。

走出去的同时,聪明的马屿人还积极把客户引进来。

八分铜钹做四百元大生意。采访中,提及这句在马屿广为流传的话,郑圣吉爽朗大笑,笑中带着小骄傲。

原来,尽管出动了销售大军,但站点发放的小广告辐射范围有限,受众面也较窄,许多县城和大集镇成为站点销售模式的空白点。在这种情况下,有人发明了业务信,即把广告单放进信封里寄给潜在客户,让他们直接来马屿购买提货。80年代,寄一封平信,只需邮票8分钱,那时蛋糕箱最高可卖到400元一台,八分铜钹做四百元大生意,即来于此。

发信量最多的是1987年,据亲历者、瑞安市宏兴食品机械有限公司负责人虞希辉介绍,当年日发业务信最高时达50万封左右。

这个数据在今天看来简直不可思议。记者一再求证时,他抛出更详尽的信息:当时,马屿、仙降和高楼邮政支局的邮寄投送业务因此一度“瘫痪”,所寄信

件需等待5天才可发出。很多人另辟蹊径,坐汽车到温州市区邮局投发。

来自官方的数据对此也是一个佐证:1987年,马屿邮政支局信件收发业务营收39.83万元,比1986年增长88%。

那个时候,马屿、曹村一带凡粗通文墨者,几乎人人都在抄写业务信。郑圣吉



### 吃尽千辛万苦

#### 远走他乡起早贪黑烤蛋糕

3时左右就起来做蛋糕了,水、面粉、鸡蛋、白糖、酵母按比例调配好,发酵后,倒进模具,放进烤箱烤制。早晨5时前后开始外送,人手足自己送,人手紧张雇当地人送。主打客户是当地车站、码头和商场的副食品店,以及部分早餐摊点。一般中饭前能送完当日所做的蛋糕,有时要拖至下午2时左右。下午清理用具和场所,准备次日生产原料,周而复始,日复一日。

当时我们雇了十几个工人,每天干到次日凌晨一两点。陈建新说这话时轻描淡写,同龄人在读高中,他已经风雨、见世面、壮筋骨、长才干。我孩子现在跟我那时差不多大,还什么都不懂呢。嫌弃的语气中带着宠溺,至少那时的创业艰辛这一代人不用再经历了。

创业的艰辛不仅仅体现在起早贪

说。没有互联网的时代,村民以这种方式,实现了类似今天的群发短信、微信功能。没打印机,没印刷品,那就雇人手写。那时在正式单位上班一个月工资只有几十元,村民每天抄写百多封信,一天收入十几元!后来还雇请县城居民抄写寄发,甚至高价委托外地印刷厂赶印。

浙江康凌机械有限公司总经理林义说及当年外地客商抢购蛋糕箱的情景,仍然很激动:马屿旅馆家家爆满,蛋糕箱一台难求,购买者需持预订发票号等待取货,工厂加班加点生产都供不应求。

一些简易作坊应运而生,从业人员也直线上升。在当时的马屿,寻常可见的场景是,上间、后宕(马屿人称落地房的前半间为上间,后半间为后宕)、楼上、楼下,叮当声阵阵,街头巷尾、田间地头热议的,都是蛋糕箱。

据统计,1988年,马屿境内专业生产蛋糕箱的企业有近50家,家庭作坊不下100家,从业人员2300人左右,年产值在2600万元以上。

黑。从业人员睡眠不足,累得直不起腰尚在其次,最让人难以忍受的是,东北和西北数九寒冬,寒风刺骨,凌晨和面,双手冻得麻木没了知觉,出门送货,脸颊两侧皮肤发红,耳朵如刀割般疼痛。

据悉,八十年代中后期至九十年代初,马屿清垵、篁社、江浦、梅屿片,及曹村玉岙、宋岙、丁岙、南岙等村,约有2万人在外做蛋糕生意。

辛苦的付出,回报的是财富。我姐夫的一个亲戚,一年赚几十万元,那时用的是10元面币,他出门都要带两三个保镖。陈建新说。

采访中,老板们的传奇故事很多,但在传奇背后,当年那些企业家群体的面目其实是脸谱化的,赚了钱后,大家都盖房子、买汽车了。

### 传承 四千精神

#### 接续奋斗迭代转产再出发



现在马屿有百余种食品机械

泡,各种烹饪方式的食品机械,其中,马屿制造的电饼铛一度曾占国内市场七成以上。

一些企业则加大资金投入,加快技改步伐,如康凌、精宇、威鑫和宏兴等企业,购置了数控机床,在研制生产质优价廉产品上下功夫,并涉足厨房大型商用成套设备。

纵观马屿蛋糕箱行业,会发现,2000年左右是个分水岭。

上世纪九十年代后期,广州、深圳食品机械制造异军突起,其用料精、工艺好、功能强、外观漂亮、科技含量高,优势明显,并迅速占领市场,马屿蛋糕箱在竞争中逐渐败下阵来。

马屿片区约有40家规模小、产品单一、家庭作坊式企业,先后停业或倒闭。郑圣吉说,大部分在外马屿人陆续告别蛋糕箱和蛋糕生意回归故乡,小部分人改卖熟食仍在外地谋生。

还有一部分人选择转产、坚守。

郑圣吉2000年转战北京,坦言吃了很多苦,中间曾有一六年没赚钱。陈建新回到马屿办了企业,后担任食品机械行业协会第一、二届会长。林义接受采访时,正在成都参加108届春季糖酒会,几天后,又赴第133届广交会。

和他们一样,选择坚守的企业主适时调整,转向生产电饼铛、压面机、和面机、炒货机、烤鸭炉、香肠机、关东煮机、豆芽机和豆腐机等百余种、涵盖蒸煮煎炸冲

