



小小汤馆，“熬”出创业致富经



□记者 程奇 通讯员 陈健文/图

涧西区南昌路上有一家小小的驴肉汤馆，店面简陋，却颇受食客青睐，每天能卖出500碗汤，让同行羡慕不已。

“当你不找‘利’（指利润）的时候，‘利’就找你了。”每当别人来“取经”，女老板袁瑞就笑眯眯地说。

遭遇下岗，生活陷入困顿

今年33岁的袁瑞来自周口农村。1994年，她的父亲从原洛阳铜加工厂（今中铝洛铜有限公司）退休，她接班当了一名包装工人。“那时候，我非常自豪，打心眼儿里珍惜这个‘铁饭碗’！”袁瑞说。

可是，2004年，她下岗了。她的丈夫刘海军早已从单位辞职“下海”，开过出租车，干过洗车工，也摆过地摊儿，可是干什么都不顺利，每月收入只有300元左右。当时儿子还小，夫妻俩为儿子的奶粉钱犯愁。怎么办呢？他们一狠心，干脆将年幼的儿子送回老家，让刘海军年迈的父母照看……

初开汤馆，买葱钱都没有

那段时间，袁瑞和丈夫愁眉不展，想不出将来该怎么办。刘海军喜欢喝汤，一碗香喷喷、热腾腾的牛肉汤或驴肉汤，是他最喜欢的早餐。袁瑞的父亲有一个开汤馆的朋友，他看这夫妻俩整天无事可做，也替他们着急，就劝他们开汤馆：“开汤馆挣不了大钱，但收入比较稳定。技术上有啥难题，我可以帮你们。”

就这样，袁瑞和刘海军拿出所有的积蓄3000元钱，东挪西凑，勉强在涧西区兴隆寨附近开起了一家汤馆。汤馆开业前夜，他们连买葱的钱都凑不够，还是一个开出租车的朋友送来100元钱，才解了燃眉之急。

困极累极，靠墙就能睡着

开汤馆说着容易，做起来却很难。每天夜里11点，他们就要起床烙馍，刘海军擀面，袁瑞翻饼，忙到凌晨3点，两人赶到汤馆烧火、熬汤，5点多开始卖汤，忙到下午两点，才能赶回去睡觉。他们每天只睡四五个小时，熬得眼睛通红，眼皮直“打架”。早上熬汤时，刘海军负责用大勺搅汤，他困得实在受不了，靠墙站着就打起了呼噜……

一天凌晨，天下着大雪，两人

袁瑞和刘海军在汤馆开心地忙碌着。



用三轮车拉着炉子和烙饼匆匆地往汤馆赶。路上，有年轻人好奇地问袁瑞：“大妈，您是卖啥的？”原来她为了干活方便，穿着一件大棉袄，头上还围着毛巾，难怪会被人当成“大妈”了。

刚开汤馆的时候，由于他们技术一般，加上经验不足，生意一直很差，每天忙活近20个小时，只能卖40多碗汤。后来，他们换了地方，将汤馆开在嵩山路上，谁知两个月就赔了8000多元钱。累死累活地干，债台却越筑越高，刘海军灰心了。一天早上熬汤时，他往地上一躺，说：“我不干了，我要睡觉！”袁瑞哭着说：“‘开弓没有回头箭’，咱欠了那么多钱，不干咋行？”那时候，他们很自卑，觉得无脸见人，和朋友们也断了来往，每天就是在家和汤馆这“两点一线”奔波，相互间连话都很少说。可是，汤馆的生意仍然没有起色，最终还是关门了事。

破釜沉舟，终于获得成功

2005年初，袁瑞和丈夫又在南昌路租了一个门面。“这是俺俩决定开的最后一家店，如果再赔钱，俺俩就没脸在洛阳混了，只有到南方打工去！”刘海军说。

既然破釜沉舟，两人什么也不想了，开始吃住在店里，一门心思经营汤馆。起初生意仍然不好，也是赔钱，不过，到当年下半年，生意有了起色，开始有食客慕名而来。

生意好了，他们又到市下岗失业人员小额贷款担保中心申请了无息贷款，扩大规模，增加人手。2007年，夫妻俩还清了所有贷款，生意越来越红火，小日子也越过越滋润了。

分析这次开店成功的原因，刘海军说，他们到南昌路开店时，这个地段正飞速发展，人口快速增加，这是客观条件；同时，经过前几次开店的挫折，夫妻俩的熬汤水平和经营水平也得到了大幅提高。

不过，袁瑞认为生意红火的原因只有四个字：实实在在。她说，首先是熬汤实在：精选好肉、好骨头，两锅汤交替熬，熬成的汤决不添一瓢水，从早上5点到下午两点，顾客喝到的都是同一口味的好汤；二是价格实在：今年以来物价飙升，很多汤馆把汤的价格涨到了每碗4元钱，他们却坚持只卖3元钱，驴肉、驴板肠也是薄利多销，自然生意不错。“别人一碗汤赚两块钱，俺不眼红。俺一碗汤赚八毛钱就心满意足了。”袁瑞说，“当你不找‘利’的时候，‘利’就来找你了，这话永远不错。”

专家点评：市下岗失业人员小额贷款担保中心主任王现利认为，在洛阳，开办汤馆这样的小生意其实没啥诀窍，一是汤好，二是价格合理。袁瑞坚持诚信经营，实在开店，才是她创业成功的关键，这样的汤馆才有可能长盛不衰，成为大家喜爱的“老汤”。

他是一名扎根山区的基层医务工作者，最大的心愿就是——

让群众看病少翻几座山

我做文明洛阳人
★每日一星

包容开放 创业创新
实干争先 负重奋进

□记者 王子君 实习生 王晓君

“俺住在山区，交通不便，但看病一点儿也不困难，这多亏了李医生。他医术高超，人品好，还经常帮助困难群众……”前段时间，宜阳县上观乡的村民打来电话，希望我们写写那里的好医生。

大学毕业后，他当了乡医

近日，我们沿着熊耳山脉崎岖的山路，不知越过了几道岭，翻过了几座山，晌午时分才找到位于崇山峻岭中的上观乡卫生院。整洁的病房、完善的设施，前来问诊的病人络绎不绝……这与我们想象中的偏远山区卫生院大不一样。

在一间病房里，一位身穿白大褂，身材略显消瘦的中年男子正专注地了解病人的病情。原来他就是李建华，这家卫生院的院长。

今年44岁的李建华已在基层医疗岗位上工作了整整20个年头。1991年，他从当时的石家庄医学临床专业毕业，面对多家市、县级医院的邀请，他毅然选择回到宜阳老家，在当地卫生所当了一名普通医生。

“我选择当一名乡医，主要是受父亲的影响。”李建华说，父亲李宏亮是一名基层医务工作者，自己从小跟着父亲四处问诊，深知农村群众看病难，因此才选择了学医。

从普通医生到全科大夫

“刚开始，卫生所的条件很差，病房连个窗户都没有，所谓的医疗设备也只有温度计、听诊器、血压计等‘老三样儿’……”李建华说，由于条件所限，加上当时自己的专业知识不够，只能看一些头疼脑热的“小病”，遇到大病，群众只能到十几公里外的县城。

1994年，一名病人腿部脓肿，急需做手术。李建华具备做外科手术的能力，却因卫生院没有麻醉师而无能为力。从那时起，他痛下决心：一定要成为一名全科大夫。

当年，李建华到洛阳医专进修了麻醉学。“这样，我自己就能

开展手术，乡亲们不用再走远路了。”说到这里，他脸上露出了微笑。2002年，他又到解放军第150医院进修了肝胆外科。现在，他是一名精通内科、外科、心血管科、肝胆外科的全科大夫。

为购医疗设备抵押房子

2008年，李建华到宜阳县城关镇卫生院当了院长，并拿出多年的积蓄，在县城买了一套房子。然而，两年后，他又来到了更偏远的山村……

2010年6月，李建华来到上观乡卫生院当院长，将体弱多病的妻子和刚上初中的小儿子留在了宜阳县城。这里距县城30多公里，山路崎岖，交通极其不便。“早些年没有‘村村通’公路，群众到县城看病需步行一天一夜。”李建华说，当时卫生院条件很差，门诊和药房都漏雨。“巧妇难为无米之炊”，他决心从完善医疗设备入手，改善群众的就诊条件。可是，买那些少则几万元、多则几十万元的医疗设备，钱从哪儿来？无奈之下，李建华将自己奋斗多年购得的房产也拿去作了抵押。“为抵押房子这事儿，俺家那口子没少和我闹矛盾……”说到这里，他哽咽了。

让群众看病少翻几座山

李建华来了一年，上观乡卫生院先后购置了B超、心电图、血常规化验设备、麻醉机、呼吸机，还购置了20多张病床，医疗条件大为改善。为方便急诊接诊和转诊，李建华还将自家的面包车无偿提供给卫生院使用。

如今，来上观乡卫生院就诊的患者除了当地人，还有一些来自外乡。“李院长医术高明，在俺们那里看不好的病，他能治好。”病房里，一位刚做过胆囊手术的患者说。

除了医术高超，李建华还热心帮助患者，因此被大家亲切地称为“老好人”。比如，他看到病人家属生活艰苦，一日三餐只吃自带的馒头，就将自己的一箱方便面送了去。一位老人是肝癌晚期，每次查房，他总要鼓励老人与病魔抗争，因为“晚期病人如果心垮了，人也就垮了”。

行医20载，李建华用行动诠释了一名基层医务工作者的责任与担当。当被问及是什么让他一直坚守时，李建华憨厚地回答：“只为群众看病少翻几座山。”



洛阳是我家 创建靠大家
全民齐动手 建好咱们的家