

2018.05.24

星期四

民生视窗

People's livelihood

让百姓穿上高质量鞋子

——记老企业家汪海与青岛双星名人实业股份有限公司的奋斗历程

□ 本报记者 谷亚光

“在这个世界上,企业有请形象代言人的,有找明星的,有找美女的,只有两家,是找老头的。一家是美国的肯德基,一家是中国的双星。”尽管斗转星移,时代已发生了巨变。年届80、迈着矫健步伐,头戴双星小红帽、身穿双星红色运动服、脚踩双星鞋……自带双星标志形象的青岛双星名人实业股份有限公司的总裁汪海就这样出现在了记者面前。

“我是误入鞋途,一辈子只干了一件事,创了一个牌子,当了一个鞋匠,走了45年的鞋门鞋道”。2018年5月22日,声音洪亮的汪海用这句简单的话语概括了自己的过往,也打开了对过去的回忆之门。

“误入鞋途” 45年创了一个民族品牌

“敢为天下先”是时代赋予汪海的标签,也正是带着这个标签,汪海成就了“双星”的同时,也引发了改革开放40年来,社会各界对他的热议。

双星公司始建于1921年的维新织带厂,1936年日本人占领青岛后更名为福字胶皮厂,1951年又更名为大元橡胶厂,为国家制造抗美援朝的军鞋,从此开始与鞋结缘,1956年,被国家命名为“国营第九橡胶厂”,成为中国最早的国有制鞋企业。1974年,退伍后的汪海作为青

岛市橡胶公司工作组的成员之一,来到了国营第九橡胶厂。1983年,由于人民生活水平提高,解放鞋不再受老百姓欢迎,造成销售困难,主管部门不再采购橡胶九厂的“解放鞋”,解放鞋大量积压,工人发不出工资,刚当上厂党委书记的汪海带领员工偷着到市场上卖鞋,打破原有的统购包销机制,迈出了企业打破计划经济进入市场的第一步,奔波一年,硬是把积压的200多万双解放鞋销售一空。这件事成为双星迈出改革步伐的第一步。

正是由此开始,在改革的大潮中,双星开创了诸多在当时看来不可思议的第一个:第一个偷着卖鞋下海进市场;第一个进行低成本扩张,走向横向经济联合之路;第一个脱离计划经济统购包销的商业体制,自行组织商家订货会;第一个脱离计划经济流通体制的束缚,构建起自己的营销网络;第一个获得自营进出口权;第一个获得鞋业股票上市;第一个创出了中国人自己的名牌;第一个通过国家ISO9000质量体系认证;第一个建起国家级技术开发中心;第一个获得国家出口免验资格……

这些第一个成就了双星由一个只能生产黄胶鞋的亏损企业迅速发展成为当时世界上生产规模最大的制鞋企业,并成功涉足轮胎、机械等行业。鼎盛时期,形成了鞋业、轮胎、服装、机械、热电五大支柱产业及包

括印刷、绣品、三产配套在内的八大行业的新格局,拥有5万多名员工,140余家成员单位,年销售收入120亿元的大型集团企业。双星专业运动鞋、双星旅游鞋、双星皮鞋和双星轮胎荣获“中国名牌”,成为全国唯一一个同时拥有4个中国名牌的企业。

其实,在双星快速发展的背后,是双星对名牌、品牌的缔造。

“名牌是市场经济中的原子弹”——这是汪海提出的口号。当年,“橡胶九厂”常被人误听成“香蕉酒厂”,这个尴尬经历让双星人悟出一个道理:参与市场竞争,企业需要名牌。1986年,汪海提出:“创中国人自己的名牌”。他们将创名牌作为企业发展的目标,将创名牌与爱岗、爱厂、爱国联系起来,第一个提出了“创名牌是最好的爱国、爱企、爱岗”“名牌是双星人的金饭碗”的名牌理论。

纵观发展历程,双星之所以能“一枝独秀”,成功发展,靠的就是振兴民族工业,创造民族品牌的成功探索:用创民族品牌凝聚员工队伍,用创民族品牌占领国际市场,用创民族品牌扬威世界。

“穿上双星鞋,潇洒走世界。”当年这句广告语几乎家喻户晓。

技术创新 双星与“神六”同游太空

打造工匠精神是汪海近年来常

说的一句话。正是这种精益求精的创新精神和技术追求,双星在制鞋技术的路上越走越宽。2009年10月17日4点33分,“神舟六号”顺利着陆。双星集团为太空员配备的个人装备配套产品——双星“航天员返回用鞋”也伴随着“神舟”在太空遨游了115个小时。这是我国载人飞船飞行首批为航天员配备的鞋类救生装备,也是第一批由我国自主研发生产的为航天员配备的鞋类救生装备。在我国航天飞行员鞋子没有标准的情况下,双星集团设计并生产的“航天员返回鞋”为制鞋行业建立了新标准,提供了实例和依据,在制鞋行业内产生了积极影响。

在双星公司,无论是车间工人还是行政后勤管理人员,工作10年以上,甚至20年的员工很多。一个经历了市场大起大落的企业,为何还有这么大的凝聚力?

汪海举的一个例子,也许能解答。他说,曾经双星从沂蒙农村山区招聘了几百名员工。当时青岛本地员工曾歧视性的称这些员工为劳把子(意思是农民出身的员工),汪海在一次厂区调研时了解到了这一情况后大发雷霆,并在大会上宣布:以后谁再称呼劳把子就开除谁,并决定从此双星所有员工不分城市、农村出身,一律称为双星人。而双星留人的关键还有,提拔干部,不以学历论出身,不看学历看能力,从车间扎扎实

实干起的员工机会更大。从一线员工提拔到工厂副总经理、高级工程师的比比皆是。裁断工程师李光星就是从一线裁断工人提拔起来的,目前已经进入双星高级管理层,通过指导员工机台创新,年可创新节约制鞋材料3万双,经济价值上百万元,

坚持技术创新、坚持品牌塑造、坚持市场开拓、坚持文化引领,身为双星名人的一把手,汪海用着与实际年龄不相符的激情,以力挽狂澜的魄力,带领双星鞋服品牌,历经改革40年,始终屹立不倒,成就了一个品牌的辉煌。

目前双星名人除已经形成运动、休闲、中老年、儿童等10多个门类、30多个系列的鞋品外,双星运动服装和双星背包等运动装备也已成规模。

老骥伏枥 决心带领双星走向百年

“听说一款老人鞋,居然火到让中老年人宁愿排长队购买!一打听,才知道,原来是双星名人老年健步鞋出了冬季新款。”2017年底,寒冷的冬季,一款热销的老人鞋让双星重新回到了上世纪六七十年代的忠实消费者视线内。

双星老人鞋深受市场欢迎。2017年双星的销售额显示:全年老人鞋占销售总额的40%。双星名人老人健身鞋已经隐隐有全国中老年人第一品牌的锋芒。

“我已经78岁了,我一直坚持穿双星名人的老年鞋,我是双星名人的代言人,我也希望更多的老年消费者成为双星的代言人。我们今后在创新研发其他产品线的同时,将加大对老年人鞋业的研究力度。”汪海说。

这将是未来双星名人鞋服的又一个主攻方向。

从2013年至今,双星名人是在调整、整顿、过渡、发展中过来的,汪海告诉记者:“真正的企业家就是市场好时能发展,市场不好时,也能把企业稳定好。无论经过什么困难,都能得到市场认可、消费者的认可、品牌发展的持续。”

“有人就穿鞋,关键在工作”。多年前汪海的一句市场开拓名言,如今依然张贴在双星名人公司内。78岁的汪海依然有信心将双星名人这个民族品牌创好。老骥伏枥,壮心不已。汪海将继续秉承他的企业家理念带领双星名人走向百年……

内蒙古突泉开办 “农民夜校”

2018年以来,内蒙古兴安盟突泉县创新开办“农民夜校”,因地制宜,开展政策解读、普法教育、技能培训等。不仅有专家到村中授课,还有“乡土人才”在田间地头现场操作教学。图为在突泉县曙光现代农业循环经济园区,村民和聚美恒果采摘园的负责人刘淑辉(左一)交流种植经验。

新华社发(虞东升 摄)

人间世像

半岭无家变有家

——江西山区农妇陈运娇三年苦干改变命运的故事

□ 刘菁 高皓亮 秦宏

稻田蛙声,竹林人家,衔泥燕子绕梁。梁下的女人走上吊脚楼,拨通丈夫的电话报喜:“母蛙产卵了……”让春燕衔泥争归,47岁的农家妇女陈运娇花了3年时间;让半岭从无家到有家,这个心愿在她心里已经埋藏了12年。

半岭是她丈夫的老家——江西瑞金市拔英乡邱坑村半岭村小组。父母去世、老屋坍塌,在深圳教书的丈夫因此黯然神伤,把微信名改成“半岭无家”。

“回乡下去,变无家为有家。”陈

运娇暗下决心。2016年儿女考上大学后,在城里陪读的她背上背包,打道回“村”。

“那几年半岭多是往村外走的人,只有我往回走。回去,就是为了重整有家。”她说。

那时,回村的路并不好走。从市区坐1个多小时车到乡里,再走15公里路到村部,从村部到半岭还有3公里泥泞狭窄的山路。

那时,院里的杂草能直接烧饭,门窗都朽了,屋顶的瓦也没了,抬头能看见天上的云。

那时,山路只通到家对面的山脚,中间还隔着田。瘦小的陈运娇肩挑手

拎,一趟趟走过田埂,把砖瓦运到屋前,和泥补墙,修好老屋,有了安身之所。

“房子修好了,没有产业住不长久。我这个年纪说年轻不年轻,说老也不老,还是可以干成点什么。”一如多数普通的村妇,陈运娇一张口就难为情,然而她脸上显露出的,恰是山里女人追逐梦想的羞赧:“养石蛙是我从小梦想。”陈运娇告诉新华社记者。

养石蛙要挖塘。山路太窄,挖掘机开不进来,铁了心要干的陈运娇就用锄头挖;石蛙不能喂饲料,要种蔬菜……这些她都能咬牙应付。最难的是运料没有车不方便,她又决心学开车。年近五旬的农村妇女考驾照,

这在驾校都成了新闻。

山里有些路段窄,会车、倒车困难,陈运娇车技不够精湛,下山前总要先问问村里哪家有车要上山,以便错开山间会车。

一年过去,占地两亩的蛙场建好了。多次拜师学艺的她常半夜去看蛙,100多对种蛙、1000多只蛙苗在池里对唱。星天外,雨山前,听取蛙声一片。“再有两年就能产出,1斤能卖100多元。”

山间雨后,老屋前的油菜花引来了蜜蜂。陈运娇新开的网店里红菇、笋干、蜂蜜供不应求。她计划着给山货注册一个商标,就用“山乡竹海”四个字。

起初反对她一个人回到半岭的丈夫心疼她,周末一有时间就从深圳回来帮忙,“这么多的活,你一个女人哪做得了?”这个笑起来习惯抿嘴的女人比谁都清楚,丈夫比任何人都盼望半岭有家。

精准扶贫、乡村振兴为陈运娇铺设了逐梦大道。去年9月从圩镇到半岭的18公里山路贯通,越来越多的年轻人返乡创业。半岭一天比一天热闹了。

半年前,半岭通了网路。在一个周末,丈夫回家连上WiFi,把微信名从“半岭无家”改成了“半岭有家”。陈运娇笑了。

“不论走多远,他们都要回家。”一如梁上春燕,这个不再年轻的农村妇女用勤劳的双手和一股子韧劲和信心,终于变“无家”为“有家”。她最朴素的愿望就是让丈夫和孩子们的乡愁,有安放之所。

为了母亲的微笑

截至2017年底,“幸福工程”已在全国29个省(区、市)的825个县落地开花,累计投入资金16.6亿元,救助贫困母亲33.2万,惠及人口142.7万。在“幸福工程”帮助下,有的贫困母亲成了脱贫致富带头人,有的被评为各级先进模范,还有的当选了村干部,在家庭和社会上的地位明显提高。

10版

民生杂谈

管好出租车就得动真格

□ 王庆峰

价钱涨了之后,服务也要提升上去。5月22日,广州市法制办网站发布《广州市巡游出租汽车客运管理条例(草案征求意见稿)》。这部法规有几个亮点值得一提,如拟规定巡游出租车增加视频监控及录音设备,司机拒载一次罚500元,一年被查三次即吊销许可证等。

巡游出租车增设监控设备,所针对的是安全性问题。长期以来,出租车行业的确存在一些安全风险,比如在机场、客运站等高客流量场所,偶尔会出现一些“乔装打扮”的“克隆车”,外观上以假乱真,难以辨识;也有“人车不符”的现象,有的司机因为一些原因,偶尔将车子交由他人代开;在一些案例中,司机甚至对乘客进行语言或肢体骚扰。这些问题的产生,主要是缺乏载客过程中的安全控制,理应考虑像约车软件那样,通过一定的技术手段,使得行车过程变得可记录、可追溯、可控制。新规所提出的监控设备,正是遵循这样的思路,音视频功能之外,还包含驾驶员从业资格信息显示、电子支付、卫星定位、调度管理、应急报警、服务评价等功能,这是一个集成式终端,有点像一个实时联动的互联网系统,可以很好地解决上述问题。

其次是备受诟病的拒载难题。不久前,有记者在广州上下班高峰期亲身体验,结果连续遇到司机拒载,有的不打表议价,有的打表外收钱。之所以如此,司机们有不同的“花式”理由:有的嫌近挑远,有的怕堵图快,有的对老残病弱一概拒之,还有司机赶去一个固定点交接班,只选择顺路载客。应该说,这些都不是出租车拒载的正当理由,行业有行业的职业准则,无论出于什么原因,都应做到诚实守信、尊重消费者。同时,也要考虑如何调动司机的积极性。现行的特许经营模式下,司机受雇于经营公司,每天要交一定量的份子钱,不允许拒载,他们是否会躲开市区、避开高峰期,造成另一种“打车难”?解决这个问题,就要适当地改变一下利益分配机制,特别是对一些特殊情形给予倾斜,考虑现实因素让利于司机,形成正向的引导作用。

无规矩不成方圆,只有监管力度和处罚威慑力全面升级,服务质量才会有大的改变。此次新规,通过违法数量统计、信用评价机制、服务质量考核等多种维度,指出公司也需要承担责任,“巡游出租汽车、驾驶员的违法行为较多的,交通行政主管部门可以暂停办理其部分或全部车辆更新业务;情节严重的,可以责令其部分或者全部车辆暂停营业”。应该说,这是一次制度上的创新和进步,在“做”上动了真格,在“改”上出了实招,尤其值得网约车行业的学习。眼下,就因为平台主体责任不明确,网约车出现了不少问题。

正如新规里所构设的,我们期待的出租车行业方向是:“实行规模化、集约化经营管理,鼓励利用互联网技术构建与驾驶员运营风险共担、利益合理分配的经营模式。”自从网约车横空出世之后,巡游出租车的确看到了自己的一些不足,并且有意识地进行改善。这是一种好的迹象,只有强化优势、直面不足,才能保持持续的市场竞争力。

民生视窗编辑部

主任:王 志

执行主编:谷亚光

新闻热线:(010)56805027

监督电话:(010)56805167

电邮:gu8138@163.com