

嬗变——盛建勇的破“疫”密码

■ 本报记者 许强

2020年春,新冠病毒突如其来,疫情全球蔓延,危机重重。温岭市鞋革业商会会长、浙江卓凌鞋业有限公司(下称卓凌)董事长盛建勇临危不乱,英勇战疫,在中国鞋业率先喊出“化危为机,突围之后就是春天”的呐喊,并果断地带领企业转型升级,生产产值突增,率先迎来了企业发展的春天。对此,北大博士朱怀江称:“嬗变便是盛建勇的破‘疫’密码。”

大勇大智,观念之变

2020春节,疫情肆虐,武汉封城。这给了品牌运营大本营在武汉的卓凌当头一棒。开设在湖北的上百家专卖店停摆,房租要交,导购员的工资要发,卓凌一下陷入寒冬。

温岭市的领导和同行习惯称盛建勇为“大勇”,大智大勇的意思。面对疫情危机,盛建勇没有惊慌失措,而是第一时间发布《致全市制鞋业防疫防控倡议书》《致卓凌员工的公开信》,号召鞋业企业家、鞋业员工坚定抗疫信心,严防死守,做好隔离,自我防护,不造谣不传谣不信谣不添乱。

盛建勇是一个喜欢“合群”的人,也是一位睿智的创业者。他17岁就去天津经商,在天津淘到第一桶金后,便回到老家温岭,创办了一家“温岭至天津、北京”的托运站。因为朋友多,亲人多,他联合当地3个亲朋好友,合股创办了一家小鞋厂。2001年8月,他在朋友的帮助下,第一次跨出国门,前往美国参加鞋革展览会,拿到了第一张3万美金的出口订单。他率先引进了3条先进的生产流水线,用聚氨酯原料生产轻便鞋,引来了人气,成了当地聚氨酯行业的龙头老大。2008年,盛建勇当选为温岭市鞋革业商会第三届会长。筹集资金两亿多元,在市区建造26层高的鞋业商会大厦。推动了温岭制鞋业走向“集聚、集约、集成”的发展之路。疫情突如其来,盛建勇的观念发生了突变,一改“集聚、集约”意识,主动隔离,积极开展了防疫防控工作。

“闷着头实干。”这是盛建勇常说的一句话。他为人低调,不愿意在媒体和公开场合“抛头露面”。疫情发生后,为了增强鞋业战疫信心,他把自己的心声勇敢地披露出来,引起了业界广泛的思考。他将自己对疫情的认知和判断撰写了《化危为机,突围之后就是春天》一文,公开发表在国家级大型经济类日报《企业家日报》的头版头条上。针对新冠疫情危机,他勇敢地提出了“危中有机”的观点,这为市场疲软、海外订单大量取消的温岭鞋革业注入了一种振奋的信念。

“疫”不容辞,全力以“复”

2月23日,习近平总书记统筹推进新冠肺炎疫情防控和经济社会发展工作部署会议上强调要落实分区分级精准复工复产。盛建勇牢记习总书记的讲话,对卓凌复工复产复市可谓全力以“复”。

“包车包机包高铁,包你回温岭!”从2月26日起,盛建勇安排卓凌管理者赴四川、河南、贵州、安徽等地,有序地把员工接回厂里,并且做到了“接得回、用得着、控得住”。

26号晚上,天色已黑。贵州省25名卓凌老员工回到卓凌,盛建勇热情地接待员工,并



为员工安排了晚餐和房间,让员工感觉自己回到了家,很温暖,很舒服。

为了防止疫情反弹和传染。盛建勇安排卓凌为员工派发一次性口罩,对进出人员管控,测量体温,出示台州健康码,宿舍消毒,食堂采用了分餐进食,避免人员密集,卓凌实行“无接触开会”“无接触考勤”“无接触就餐”等无接触复工方式。

毅然转型,绝处逢生

复工难,复工难!疫情突发,市场疲软,30%的国内市场订单大大减少,70%的国际市场上的订单断崖式下跌,卓凌面临着生死存亡,恰恰在这个关口,盛建勇毅然决然地宣布做口罩。

听到这个消息,很多朋友都劝盛建勇:“大勇呀,别冒险!茫然地跨入一个陌生的行业,你知道水深不浅?如果疫情控制后市场上不需要口罩你买回来的设备怎么办?”

盛建勇听到好心人的劝阻总是笑笑以对:“危中有机”。口罩是企业员工每日工作的“必需消耗品”。当时的口罩不仅价格贵,还难购买。盛建勇也想过了转型的风险,但是他认

为员工复工需要口罩,自己要为温岭市的企业提供便利,必须积极响应政府号召复工复产,转产口罩。

2月17日,卓凌订购了3台半自动和全自动口罩机,开始了第一批口罩生产,并拿到相关的资格认证。

卓凌人通过学习、总结,很快掌握了口罩生产技术。

3月底,卓凌又加购了20条口罩生产线,开始了规模生产。

卓凌是较大的出口制鞋企业,产品远销欧美、非洲等地,具有广泛的客户资源。通过这些资源,盛建勇判断,欧美大型连锁超市口罩需求量非常大。于是,卓凌带领原有的供货客户开始销售口罩,又积极开拓新的客户。当“卓凌牌”口罩在国外市场上一片畅销时,“卓凌牌”口罩也拥有了一批黏性客户。

4月开始,国外订单源源不断,卓凌加足马力,大规模生产。4月初,卓凌又新增4条口罩生产线。一天可生产500万个口罩。5月和6月订单超过了2亿个口罩。

从生产健步鞋到转产口罩,卓凌顺势而为,完成了一次美丽的蜕变。

用生产医用口罩的标准生产一次性民用



广东英德:科技味飘香 助传统红茶再出海

■ 荆淮桥 杨淑馨

生产车间里,身着白色无菌服的技术人员在触控面板上设定好参数,机器就能代替双手完成红茶加工中萎凋、揉捻、发酵、烘干等工序。这样的场景,在广东英德,正成为许多茶企的标配。

被誉为“红茶之乡”的英德,地处广东省北部山区。这里出产的英红与滇红、祁红并称中国三大红茶。早在20世纪50年代,英红就打开了国外市场,并一度远销70多个国家和地区。

近年来,随着红茶市场走热,许多创业团队来到英德,带来了现代农业生产技术,英德红茶正在让当地的农民因茶致富,让农村因茶兴旺。

在广东英九庄园绿色产业发展有限公司的智能茶厂内,一边是茶园里的鸟语花香,一边是自动化生产线上机器声隆隆。

“以前要30人的生产线,现在只需10人操作。”英九庄园公司副总经理黄文定说,去年公司通过智能茶厂自动化生产线,年产量近30万斤。

2014年,刚毕业不久的黄文定来到英德创业。6年过去了,从最初的一片普通茶园,到加入各种监测设备,再到引入院士团队的工作试验站,黄文定一路见证着英德红茶产业的发展。

“与传统茶叶加工相比,智能化生产能够根据茶青的品质、市场的口味需求设计加工工艺,在保证个性化的同时保证产品的稳定性,这也是中国传统茶产业转型升级的关键。”中国农业科学院茶叶研究所副所长江用文说。

自动化生产对改善此前标准差异造成的茶叶品质参差不齐至关重要。在这方面,英德的优势明显。现在,当地许多茶园里,利用LED杀虫灯物理防控、培养生物链进行防控等方式已经被广泛应用,实现了茶叶产出零农残。

品质的提升,带动了产业的发展。作为英德农业的支柱产业,去年当地红茶产业总产值达到41亿元。产业的兴旺带来了农民的增收。据统计,2019年英德全市扶贫资金投入茶企、茶园的项目超过42个,总金额8460万元,带动贫困户超2.5万人。

随着英德红茶走出广东,在全国市场上的销量稳步上升,当地吸引了越来越多的游客来了解、体验茶文化。当地农业部门统计,2019年英德全市各大茶园景点接待游客105万人次。

如今,“一带一路”倡议为中国茶企提供了拓展海外市场的机会。英德红茶再一次搭上这班走出国门的专列。

英德市茶业行业协会已分别与澳大利亚、印度、肯尼亚、越南等国家的茶叶协会签订合作协议,推动英德红茶产销对接,开拓海外市场。

“对英红以及其他中国茶叶来说,我们有非常好的经验,可以与国内外同行交流。”英德市上茗轩茶叶有限公司负责人曹宇说,多家英红茶企正在讨论组建英红集团,统一产品质量标准,让英德红茶品牌更加响亮。

广告

挑战与征服,女卡车司机和乘龙 H7 的 40 公里长下坡之行

■ 曾伟霞 余意

2020年5月18日,霸道卡姐——孙桂芝驾驶着乘龙 H7 到达成都卸货地,这趟“瑞丽之旅”也宣告结束。

5月10日,霸道卡姐在短视频平台发布去瑞丽的消息,随后从重庆出发,装载一脚脚手架扣件前往云南瑞丽。期间经过多个长下坡,其中又以大官市至潞江坝段下坡最为典型,40公里的距离,霸道卡姐在使用液力缓速器后平稳到达坡底。

返程,追赶时效

到达瑞丽,卸货后,霸道卡姐装载一车新鲜玉米,准备前往四川成都。天气炎热,温度攀升,为减少玉米在运输途中的损耗,保证新鲜到达,车内还放置了不少冰块降温。

装货过程中霸道卡姐显得很焦灼,“这一车玉米得尽快送到!”太阳火辣,放上去的冰块慢慢融化,水滴落在地面,化成一滩水迹。货物装载过程中,霸道卡姐便接到货主的催促电话,虽然理解货主的心情,但霸道卡姐也倍感无奈。

5月17日凌晨1点,霸道卡姐正式从瑞丽出发,前往成都。月明星稀,夜色正浓,霸道卡姐依然精神振奋,我心里也挺急的,拉新鲜蔬菜都是这样,赶时间。”山区道路,地势起伏不平,常常刚下完坡就爬坡。

从龙陵县至潞江坝段35公里的长下坡,



霸道卡姐已显得轻车熟路,调整好车速,将液力缓速器手控开关扳至定速档,车辆便以设定好的速度平稳下坡。

“有了液力缓速器,遇到再长的下坡我都不怕,既安全也省去了加水的时间,如果淋水的话,我们跑这一趟中途还要加水,本来时间就赶,肯定更着急了。”

水迹沿着车辆一路挥洒,车内慢慢消融的冰块提示着时间紧迫。

1600公里,24小时到达

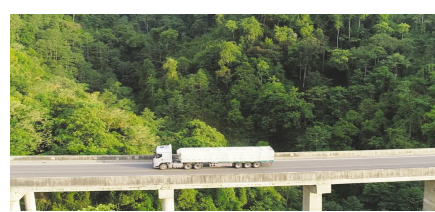
除了下坡,爬坡亦是跑云南山区的另一个难题。“我这台乘龙 H7 是 560 马力的,

25000N.m,动力很强劲,起步快,爬坡也轻松。我们以前那台车马力没那么大,跑山区,油门踩到底,遇到大坡也比较费劲。现在马力大了,完全没有这样的问题。”

尽管车辆给力,但霸道卡姐夫妇仍不敢掉以轻心,除了必要的上厕所、吃饭外,两人轮流搭档,人不停车。

5月18日凌晨1点,霸道卡姐驾驶着乘龙 H7 到达成都卸货地!1600公里的距离,仅用了24小时成功到达!

“这个时效我觉得很满意,我们到的时候,玉米都是新鲜的,现在也是放下心来。”霸道卡姐说,能够这么快速到达卸货地,乘龙 H7 的大马力的功不可没。



液力缓速器,让卡车行车更安全

霸道卡姐夫妇常年跑云贵川地区,但这次瑞丽之行却有些许特殊,“也没想到会有这么多卡友关心,他们有些是跑西南地区的,可能用的淋水下坡。这次我去瑞丽的这段路比较特殊,坡多坡长,可以很好地验证液力缓速器的效果,我也愿意把我的运营经历分享给大家。”

在未安装液力缓速器之前,使用淋水也是霸道卡姐的下坡方式,但是淋水下坡会造成制动鼓频繁破裂、刹车片早损等问题,下坡时让驾驶员提心吊胆。



购买乘龙 H7 牵引车后,霸道卡姐夫妇结合实际运营工况安装了法士特液力缓速器,最初霸道卡姐也会有担忧,但在这次瑞丽之行中,面对多个长下坡,一次又一次的平稳下坡消除了她的顾虑!作为一名卡车人,霸道卡姐用自己的运营经历来证明了液力缓速器在应对超长下坡时的超强实力。

从5月10日宣布出发,到5月18日返程卸货,霸道卡姐挑战四十公里长下坡引起众多网友关注,事件超过910+万人次传播,也加深了很多卡友对于液力缓速器的了解。从淋水下坡时的心惊胆战,再到用液力缓速器后的淡定自如,卡车越造越好,更安全的辅助制动也在使更多卡友受益。