

“技”成中国制造的青春匠心

本报记者吉玲、莫鑫

■曾祥博

第45届世界技能大赛冠军选手
在今年全国第一届技能大赛中,作为教练,帮助广东队夺得工业机械项目的金牌
获得第20届全国青年岗位能手等各项荣誉



“初中毕业后,成绩差,上了一个技校。用广东话说,那就是‘箩底橙’,大浪淘沙后剩下的最差的。”在技工院校里,绝大多数学生都像曾祥博这样,他们来自农村,家庭条件一般,属于初中班级里的文化课差等生。

“年轻就是资本,学历不是问题。只要心怀理想,脚踏实地钻研技术,就一定会出大成果的,我很看好他们。”从一名农夫成长为首席科学家的陈根余说

在技工院校里,绝大多数学生都像曾祥博这样,他们来自农村,家庭条件一般,属于初中班级里的文化课差等生。

党中央、国务院高度重视技能人才和技能人才工作。习近平总书记多次作出重要指示批示,强调指出“工业强国都是技师技工的大国,我们要有很强的技术工人队伍”“作为一个制造业大国,我们的人才基础应该是技工”。而目前我国技工学校接近2400所,在校生360万,每年有100万的技校毕业生进入产业工人和技术工人队伍。大力发展技工教育也被列入“十四五”重点工作,党的十九届五中全会特别强调要在“十四五”时期加强创新型、应用型、技能型人才的培养。

在广州举办的全国第一届技能大赛,就是国家重视技能人才的一项重大举措。这给技工院校的学生提供了追梦的舞台,使越来越多像曾祥博这样曾不被看好的“箩底橙”,走上了技能成才、技能报国的道路。

因技能而“逆袭”

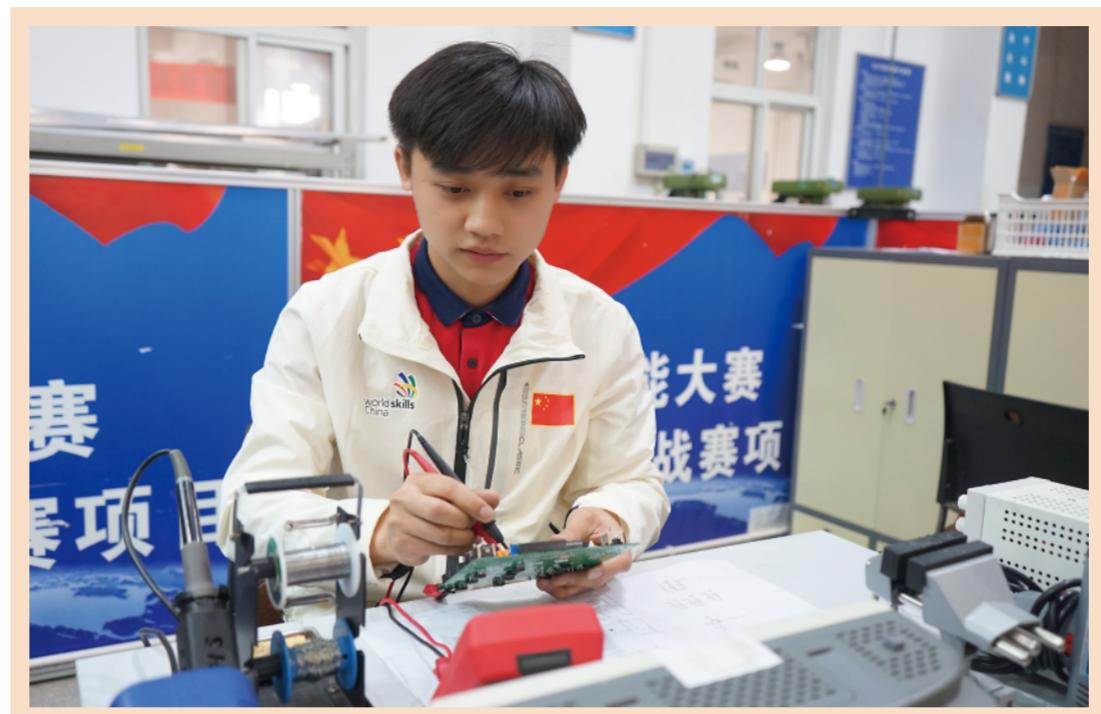
因为获得世界技能大赛冠军,曾祥博今年的身份由广东省机械技师学院的学生变成留校任教的老师,并享受副教授待遇。他还获得了近百万元的现金奖励,身揣广东省人才优粤卡,可以开车不限行,坐飞机进VIP休息室,有时还可以获得免费升舱服务。

曾祥博不避讳揭自己的“老底”——“上技校前,我语数外都很差,数学相对好一点,但也只是及格水平,英语成绩基本上是个位数。”

曾祥博出生在广东省阳江市的一个农村家庭,父母文化程度不高,常在外务工。初中前,他是跟着爷爷奶奶长大的。

没有课业压力,整天蹦蹦跳跳玩闹,夏天约小伙伴偷偷跑到河里游泳。除了成绩差,曾祥博“被放养”的童年是开心的。爸爸为了“治治”他的调皮好动,将他送到当地的一个武术名师门下,免费学习醒狮和武术。

对文化课程不感兴趣的曾祥博,在这里找到了



▲曾祥博。受访者供图

激情。从扎马步开始,打拳、狮头、狮尾,还有敲锣打鼓,曾祥博越学越勤,也学得很努力。师傅每年会带着他们去参加演出,每次表演完,曾祥博挣得的零花钱“够花一年”。

“有技能就能养活自己!”学技的种子在曾祥博的心里开始生根发芽。

2012年初中毕业后,曾祥博坚定要去技校学一门技术。父母和身边人都很务实,不迷恋学历,觉得学一种技能挺好,也都支持他。

那年夏天,曾祥博和好朋友相约一起去当地一所技校了解专业。当看到老师在电脑里输入了几个代码,旁边的设备就开始动起来,一个个精美的零件经过传送带输送出来,曾祥博被深深吸引,决定将数控加工选为自己的专业。

适合的才是最好的。在广东省机械技师学院的几年学习时光,曾祥博感叹:“真真正正度过了人生中最美好的青春岁月!”

2013年,学校数控集训班开始海选,曾祥博顺利入选,并由此开启了他以赛促学的高效率成长通道。从2014年到2019年,他累计参加省级以上的大赛总共15场,获得8个第一、5个第二的成绩。

因为喜欢,以前对文化课提不起兴趣的曾祥博,在技校爆发出巨大能量。在每个阶段,他都给自己制定小目标,全身心投入技能学习。一度为了适应左手对计算器的熟练程度,他晚上睡觉的时候都将计算器拿在手上练习。他的技能,在一次次高强度的集训练习中突飞猛进。

去年,曾祥博在俄罗斯喀山获得第45届世界技能大赛制造团队挑战赛的冠军。领过金牌后,曾祥博

“开心得两个小时嘴巴笑着没合过”。

但晚上回到酒店,躺在黑暗中,曾祥博眼泪止不住地流,触碰到右手无名指无法伸直的第一关节,疼痛的记忆再度袭上曾祥博的心头。

原来,在参加第44届世界技能大赛广东省选拔赛的前三天,他搬运工具时,不小心把手弄伤了,虽然伤口大,但为了不影响比赛,简单缝了五针后他就忍痛参赛了。他参赛的综合机械自动化项目因需要手指操控机械,脏活累活多,铁屑和血沾满了桌子。

赛后去医院检查时,医生发现他右手无名指第一关节肌腱断裂并已萎缩。即便动了手术,他的右手无名指第一关节也无法再伸直了。

热爱铸就“匠心”

曾祥博将自己取得的成绩归因于“发自内心喜欢机械制造”。在本届全国技能大赛上,取得优秀成绩的选手,无不对自己所选项目发自内心地热爱。

来自湖南娄底农村的刘思雨,是广东省技师学院一名19岁的学生,在本次全国技能大赛物联网技术(国赛项目)中获得冠军。

国赛项目,没有年龄限制,所有行业内的高手都能参加。你为什么能胜出?面对新华每日电讯记者的提问,刘思雨极其平静地说:“我就是喜欢这个专业。”

刘思雨是一个极有主见的人,他学的计算机网络专业是自己挑的,走技能这条路也是自己选的。和很多人一样,刘思雨的爸妈常年在外务工,鲜有时间辅导他做功课。即便如此,刘思雨的父母也竭尽所能为他提供最好的教育条件——将他送到县里的初中读书。

刘思雨初中时的成绩不算很差,但2017年初中毕业时,分数还是没有达到县里较好的高中的录取线。父母建议刘思雨上普高,想着能多学点文化知识,但刘思雨认为,“与其上一个普高,考上一个一般的大,还不如学得一门技术实在。”

广东中山的19岁姑娘梁海欣,是本届全国技能大赛糖艺西点制作项目的铜牌获得者,并入选第46届世赛选手的选拔赛。

“我学的是环保类的专业,糖艺只是我的兴趣爱好,是参加社团活动的时候渐渐喜欢起来的,因为喜欢所以就一直坚持下来,走到今天。”这份单纯的热爱,支持着梁海欣从学校的选拔赛一路过关斩将,直至踏上全国技能大赛的领奖台,而这个年轻姑娘一路上击败的都是清一色的专业选手。

“这一年对我而言变化太大了。我怎么一下子就这么优秀了?我还没准备好接受这么优秀的自己呢。”梁海欣调皮地说。事实上,这一年,梁海欣过得艰辛。因为要参加比赛,她都没怎么回过家,放假也一直在学校里训练。

收起奖牌,扬帆起航

曾祥博、刘思雨这些世赛、国赛选手受到粤港澳大湾区各地政府、企业的盛情邀约。佛山市向到访的10余位国赛选手赠送“佛山市高层次人才服务专区VIP卡”,以表达对技能人才的高规格礼遇。

面对鲜花和掌声,这群年纪轻轻的技能选手却出奇理性。“金牌无非就是为以后找工作积攒了一些优势,企业看重的是成长性,假如没有实力持续证明自己,肯定会out(出局)啊。”

刘思雨获得金牌的当晚,兴奋地将奖牌放在枕头下面枕着睡。第二天早上一起床,他将金牌收到书包里。他希望继续学好专业知识,“毕业后能去一个好一点的企业,薪水高一点”。

“比赛拿得金牌,也只是说明你在这个专业中部分领域比较优秀,我们要学习的还有很多很多。”曾祥博说,技能比赛带给他们更多的是看到自身的不足,以及今后如何才能做得更好。

曾祥博计划当一名好老师,把技能传授给更多学生,同时还要学习理论知识,提升自己。

“你们是博士还是研究生团队?”

12月16日,大族激光智能装备集团总工程师陈根余从研发办公室被拉出来为前来参观的国赛选手做讲解时一开口就这样问。接待以技工院校学生为主的访问团,对陈根余来说是头一次。但曾祥博等在参观生产一线时提出的问题,让陈根余不停夸赞:“小伙子们,不错,懂行。”

接待完国赛选手参观后,陈根余悄悄伸出手上的老茧给新华每日电讯记者看,“这是以前我在老家干农活时留下的,这群孩子让我想起自己。”原来,陈根余30岁前一直在家务农,后来有机会到大学深造,从生产一线开始,他凭借过硬的先进技术在制造业钻研打拼了25年。

“年轻就是资本,学历不是问题。只要心怀理想,脚踏实地钻研技术,就一定会出大成果的,我很看好他们。”从一名农夫成长为首席科学家的陈根余说。

“刷”出创新创业的青春力量

本报记者黄海波

■江期胜

魅丝蔻集团董事长,10年专注做一把化妆刷,让企业成为细分领域的“单打冠军”

其创业经历和专注精神,擦亮了“85后”企业家的底色



国内化妆刷销量前十排行榜上,魅丝蔻及其旗下品牌占据前五。江期胜对此满足,“10年后,全球每10支化妆刷,7支是魅丝蔻旗下品牌,另外3支由魅丝蔻代工。”这位掌舵者对未来充满期待,“产值过百亿元才考虑多元化战略,在此之前,踏踏实实只做一把刷子”。

即便是一把化妆刷,也隐含着制造业转型升级的“密码”。日韩转移了制造能力,留下了高端品牌。魅丝蔻等正在从制造向智造迈进,努力向微笑曲线两端跨越。

曾有人算过,一个指甲盖大概1平方厘米,10个指甲盖就是10平方厘米。做一次美甲按200元计算,每平方米就是20万元,堪比北上广学区房。

如果没有疫情,徐欢乐此刻应该坐在英国一所大学的教室里听课,而不是像现在这样,每天4个小时坐在直播间,教“粉丝”如何化妆。

“8个月前第一次上播,紧张到后背湿透。”小徐刚从直播间出来,脸上粉底还未褪去,两道眉毛整齐锋利,衬托五官更加立体。

镜头那边,多数是二十五六岁的年轻女孩。徐欢乐坚持认为,直播这个行当,产品才是第一位,其次才是看脸。

“老男人”江期胜不这么认为,“女粉丝就爱看小鲜肉在直播间化妆”,公司将来请代言人,得照着王一博这样的来找。

“女性对美的追求和年纪无关,只要有时间,她们其实都愿意腾出手来化妆。”徐欢乐说,“我妈从来



▲江期胜(左)在直播间推荐产品。受访者供图

都不化妆,突然有一天说,她也想要一套化妆刷。”母亲还会向邻居炫耀,“我儿子现在是主播”。一支小小的化妆刷,成了年轻人在疫情下的庇护所。

一支化妆刷,由刷毛、口管、刷杆三部分构成,制作过程历经筛毛、称毛、梳毛、墩毛、喷码等数十道工序,历时一个月以上。加上前端的原料加工,后端的销售物流,背后是一条长长的产业链。上面的每一个节点,都形成了产业。

“目前给我们做配套的企业有上千家,涉及2万人就业。”江期胜说,仅在河北沧州,八成以上的刷杆厂为魅丝蔻供货。

化妆刷也经历过产业转移。从日本到韩国,再到距离日韩较近的天津,进而辐射河北、河南。

江期胜保守估计,化妆刷及周边产品的全球市场规模至少在150亿元。今年魅丝蔻之所以“逆势”上扬,除了疫情助推,主要得益于前几年的转型。

连续“砍”两刀

江期胜的老家在江西九江,最小的妹妹是位“95后”。

“她已经不愿和我玩了,还说‘老人家,你最帅的时候,就剩下买单的那一刻’。”江期胜笑着说,“化妆刷是卖给年轻人的,我们就得去了解‘95后’,甚至‘05后’到底需要什么。”

魅丝蔻总部的高管照片墙上,1986年出生的江期胜,拉高了管理层平均年龄。这个12人团队,平均只有28岁。

掌舵年轻人为主的公司,江期胜认为最大的挑战,就是自己能否把握方向感。不过从过往两次转型来看,他都“赌”对了。

2010年夏天,南下深圳创业不顺的江期胜回到南昌,做起电商生意。在南昌城乡接合部的洪城大市场,他带着员工,挨家挨户推广电商业务。

市场里的商贩,给这位创业者上了生动的一课。

有一次去市场进货,无意间走到卖拉链头的区域,看到堆成小山的拉链头,江期胜觉得生意肯定差不多了,于是凑过去问商铺老板,有没有考虑过电子商务。

对方问,你现在在卖什么?

江期胜颇为骄傲地回答,什么都卖。

“你这个小伙子不懂了吧,什么都卖,肯定什么都卖不了。”江期胜回忆说,自己思考了一晚上,先是不服气,后来越想越有道理。

当时,他的公司经营着广州的彩妆、南昌本地的文化衫、义乌的圣诞用品、华强北的数码周边,还有一款咳嗽药。相比之下,一个月只卖一两千元的化妆刷,才是货架上最不起眼的家伙。

也不知道谁留谁不留,就挨个排除。首先排除了数码产品,没有核心竞争力;药也不能卖了,出了事,后果想都不敢想;文化衫附加值低,更不喜欢市场里有些经营户,戴根大金链子,啃着父辈的老本……最后只剩下彩妆和化妆刷。

“也不知道谁留谁不留,就挨个排除。首先排除了数码产品,没有核心竞争力;药也不能卖了,出了事,后果想都不敢想;文化衫附加值低,更不喜欢市场里有些经营户,戴根大金链子,啃着父辈的老本……最后只剩下彩妆和化妆刷。”

江期胜说,“我们做化妆刷,会觉得自己专业,过来询价的慢慢多了起来。”谈及这次转型,江期胜至今津津乐道。

借助电商平台,魅丝蔻销售额迅速突破7000万元。不过,彩妆的规模越来越大,化妆刷的份额越来越大。

他又下决心砍掉彩妆,专注做一把刷子。这次,包括弟弟江期利在内的股东意见更大。

“我已经晓之以理动之以情了,如果不砍,我就把你们砍掉。”江期胜也撂下狠话。

他坚持认为,企业发展要和现有人力物力匹配。彩妆销售额虽大,但专业性更强,还是要找到自己最熟悉的领域。

国运的受益者

即便是一把化妆刷,也隐含着制造业转型升级的“密码”。日韩转移了制造能力,留下了高端品牌。魅丝蔻等国内厂家,正在从制造向智造迈进,努力向

微笑曲线两端跨越。年轻的江亚玲,已经是魅丝蔻毛工艺的大师了。她的拿捏,关系到刷头能否构成贴合面部的最佳曲面。

“我们有一批了不起的匠人,保证了产品品质。”江期利颇为自信地说,“魅丝蔻高端产品的用料,一点不比白凤堂的差。”

不久之前,一位来公司参观的女性客户还向江期利“抱怨”:好不容易买了一套魅丝蔻的化妆刷,结果被老公觊觎,原来他发现刷柄用的是紫檀,可以拿去当手串。

魅丝蔻是Miss Queen的音译。大多数来自农村的“80后”,上的第一堂英文课,应该是李雷和韩梅梅,还有那位Miss Gao。

熟悉的Miss,以及让品牌更显高端的Queen,江期胜就这样给企业起了名字。有意思的是,几年之后,通过英国的经销商,魅丝蔻送到了英国王室成员的手中。

2014年,魅丝蔻销售额破亿元,但此后两年,业绩一直未有大的突破。江期胜内心焦虑,2017年前后,他果断启动多品牌战略,陆续创建或收购蓝蒂丝、引领美、诗莎娜、颜禧堂等品牌,覆盖更广泛的定价区间。

集团内部重新整合管理资源,负责魅丝蔻品牌运营的江期利,和负责蓝蒂丝品牌运营的郑显峰,形成内部竞争。

两个品牌各自成立研发中心,各自掌控生产企业,各自布局销售渠道。内部良性竞争恰是老板乐见的。

“加多宝和王老吉掐得多凶,按理说,老大二忙着打架,作为老三的和其正应该有机会做大。恰恰相反,老大老二越打越大,和其正的日子却越来越难。”他如此解释多品牌战略的价值。

公开数据显示,在多品牌战略之前,魅丝蔻单一品牌的市场占有率达到40%,如今各个品牌加起来,占有率达到60%。

过去10年,我国涌现出了一批像魅丝蔻这样的新兴品牌制造商,借助电商渠道,不断提升制造能力。和传统商业相比,这些带着电商基因的企业,发展速度往往是呈几何式的。

距离青山湖区30公里的赣江新区,总投资20亿元的魅丝蔻数字经济产业园已经落地。当地主管部门希望,魅丝蔻入驻之后,能把天津、河北、河南、深圳等地的化妆刷企业吸引过去,快速形成产业生态。

对