

没必要将“孙正阳们”送上热搜

□ 祝伟

最近，“95后”海归硕士孙正阳回国应聘汽车维修工。按理说，这只是个人的职业选择，没想到却在网上引发很大争议。

实际上，类似的事情并不鲜见。10多年前，卖猪肉的北大才子陆步轩，曾引发了一场“名校毕业生卖猪肉，是否属于人才浪费”的社会大讨论，至今仍未停歇。近几年，从清华毕业当保安，到研究生卖牛肉粉，高材生从事“底层工作”的新闻，每每都会触动舆论神经，甚至引发“读书无用”等吐槽。在一些人看来，拥有如此高配“出厂设置”，却从事一些“不入流”的工作，完全不符合“精英人设”，实在是大材小用。

如此议论折射出的其实是一些人心中根深蒂固的“文凭崇拜”。在他们看来，从名校毕业，却没能拥有耀眼的职位、丰厚的薪水，似乎就是一种失败，甚至于“欠社会、家庭、学校一个交代”。

今天，当我们关注高学历人才的职业选择时，应秉持更加理性的态度，抛下固有的身份成见，多一分设身处地的共情。他们选择这份职业，是否符合个人兴趣？他们能从中获得哪些成就感、幸福感？如果这份职业能让人生变得更美好，理想变得更丰满，我们又有什么理由去质疑别人的选择呢？

如今，陆步轩已创立了自己的猪肉品牌，在许多大城市设立了直营店，身家过亿元。从“给母校抹了黑”到“卖猪肉不丢人”，从被戏称为“北大屠夫”，到如今把卖猪肉这件事做到极致，实现财富自由，这样的人生“逆袭”充满了正能量。

在今天这个时代里，越来越多受过高等教育的年轻人放弃了令人艳羡的工作职位，主动融入市场大潮。对于他们的选择，我们实在没有理由感到“莫名惊诧”。每个人都是独立个体，都有权作出自己的人生选择。更何况，这些基层打拼经历必将成为他们未来人生路上的宝贵财富。

面对多样化选择，我们既鼓励从名校毕业，想要从事一份“光鲜”工作的期待，也应尊重那些勇于打破常规、遵从内心想法的选择——从事什么职业、如何规划人生，都是个人自由。只要市场有需求，个人有兴趣，未来有前途，就是最好的职业选择。在尊重之余，不妨多给他们一些掌声。

“摸索”光明

本报记者 许凌

眼前这位盲人身材清瘦，脸庞英俊。听说有记者来，他伸出双手：“虽然我的眼前只有黑暗，我却可以‘摸索’光明。”

作为宁夏几十万残疾人中的一员，宁夏盲人协会副主席马进科不仅自己成功创业，还带动许多残疾人共同致富。2019年，他被评为全国残疾人自强模范。

马进科自幼失明，15岁时父亲又过世了，一家人的生活陷入困顿。每当夜深人静的时候，他总是忍不住以泪洗面，难道这一生就只能这样了吗？

2003年，29岁的他鼓起勇气从老家来到宁夏固原市打工，不幸被砸伤。因为求助无门，他只好来到残联碰碰运气。当时，固原市残联理事长海建军热情地接待了他，不仅帮他解决了医药费等眼前的难题，还鼓励他参加盲人保健按摩培训班。也就是从那一天起，马进科的人生迎来了转机。

“按摩行业确实很辛苦，但我很珍稀，甚至非常感谢这门技术。很多年里，我一直希望自食其力，找到属于自己的人生价值。这个行业给了我希望。”马进科说。

“眼盲不可怕，可怕的是心盲。”这是马进科第一位按摩师傅、盲人杨永贵常说的一句话。他对每位学员要求都很严格，对马进科也是如此。他总是说：“手都没练肿过，按摩怎么能有渗透力？”

师傅的话，不断鼓舞马进科。别人一天练习4次，他就练习7次；别人夜里都睡了，他还在偷偷练手感……不到两年时间，马进科就凭一手好技艺，在当地出了名。后来，他在附近的巷子里开起了按摩店，营业额很快达到了6位数。

自从生活富足了，马进科满脑子想的都是帮助更多盲人兄弟创造幸福生活。2014年，他筹资成立固原市进科残疾人职业技能培训学校，帮助残疾人拓展就业门路，实现自强梦想。这个学校只招收残疾人，所有培训费用、学员食宿均由市残联补贴，马进科仅赚取一点讲课费。在市残联及其他相关组织的大力支持下，他先后培训盲人学员千余名，帮助90%的学员找到了工作。此外，从2017年至今，他还以固原市盲人按摩协会名义，为固原市数百名贫困老年人、残疾人、低保户提供免费理疗按摩服务。

马进科的女儿马玉桂告诉记者：“父亲走到今天很不容易，他付出的努力实在太多了。我以此为骄傲，也以为他为榜样。”

“我们残疾人能过上今天这样的好日子，党和国家的关怀帮助很重要，个人努力奋斗也不可或缺。只有深怀感恩之心，坚持不懈奋斗，才不会枉过一生。”马进科常对徒弟们这样说。他计划在不久的将来，深入乡村继续扩大招生规模，帮助更多残疾人自立自强，实现更大的人生价值。

本版编辑 韩叙



图①为福耀玻璃某海外工厂内景。图②为曹德旺。

(资料图片)

强调信息披露的公平性，“新股东与旧股东是一样的，大股东与小股东也是一样的，公司应该给予他们同样的、足够的尊重。因此，我们只会将公司经营、资本运作等相关信息公开透明地披露给投资者，供投资者自己作出价值判断”。

真实完整的信息披露是福耀玻璃的一大特色，其财报几乎没有任何避讳。比如，在今年的半年报里，该公司就披露，至本报告期末在职员工人数为24460人，比2019年末减少2267人。实际上，这一表述很容易引起“福耀玻璃裁员”的市场猜测，但福耀还是披露了，当然也讲清楚了原因，即智能化升级与公司架构调整。

福耀玻璃对于股东的尊重，还体现在其对于投资者的大手笔分红上。自1993年上市以来，福耀玻璃累计发放A股股息167亿元，是国内A股募集资金6.96亿元的24倍。

企业不要为“出海”而“出海”

“企业实现高质量发展的路径有很多，‘出海’只是其中之一。‘出海’要找准方向，量力而行，千万不要为‘出海’而‘出海’。”

在海外市场历练多年且成绩不俗的福耀玻璃，是很多参与全球产业链布局企业的榜样。但是，在曹德旺看来，企业“出海”并不是必然选择，而且量力而行。市场有需求，自己有准备的企业才适合“出海”，盲目“铺摊子”并不明智。

“福耀玻璃‘出海’的前提是有核心的技术、成熟的市场、足够的资金。同时，我们公司在国际市场的信用评级非常高，这意味着发债融资也很方便。”曹德旺表示。

对于“加快形成以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局”这一表述，曹德旺尤其认同。他认为，当前国际经济形势复杂多变，“出海”的复杂程度只增不减。同时，国内市场空间非常大，尚有很多领域需要深耕。他希望更多企业能够放平心态，不要看别人“出海”自己也跟着动心，客观评估“出海”的必要性，理性选择发展路径更重要。

高效创新的正确“节奏”

“一位屠夫的儿子不愿子承父业，想学习杀龙。他拿着家里的钱偷偷出去学习。后来，屠夫的儿子‘学成归来’，却发现，原来世界上并没有龙可以杀。”

在回应福耀玻璃如何看待创新时，曹德旺并没有直接回答，而是首先讲了上述故事。曹德旺认为：“适应时代、市场的产品就是好的创新产品。虽然福耀玻璃属于传统行业，但这并不代表我们的产品也是传统的。要更好满足市场需要，就要以市场需求为导向，研发适销对路的产品。”

在曹德旺看来，“适销对路”是评判创新成果最重要的标准之一。

采访前，记者参观了福耀玻璃的产品展厅，研发人员向记者介绍了其中几款新品。比如智能调光天窗，其原理是在玻璃中加入调光膜，通过调节电流改变玻璃透光度；比如“抬头显示玻璃”，有了这款产品，汽车运行信息可以清晰投射到驾驶员正前方的玻璃上，驾驶员无须在汽车行驶过程中低头查阅信息了；又比如憎水玻璃，该产品采用溶胶凝胶法，可在玻璃表面形成一层含氟化合物薄膜，使玻璃表面不易沾水珠，从而提升雨天行车的能见度。

事实上，在科技力量与市场导向双重加持下，福耀汽车玻璃早已不是传统意义上的玻璃，而是诸多功能的集成品了。

制造业别总想着赚快钱

“制造业公司是重资产公司，不是‘皮包公司’。‘皮包公司’赚钱快，但‘皮包’容易坏、容易丢。制造业要踏踏实实做好每一个细节，不能指望赚快钱。”

作为上市公司“掌门人”，曹德旺认为，衡量企业运营健康程度最重要的指标是投入产出比。“对于制造业企业来说，如果希望明年可以实现10%的增长，就要想办法从去年开始投资，因为从投资到产出需要时间，投入产出比这个指标非常关键。”曹德旺认为，制造业企业一定不能有赚快钱的想法，这不符合制造业的特点。

在投资问题上，福耀玻璃一直比较谨慎，投入产出比过低的项目坚决不投，达不到预期的项目该停就停，把每一分钱、每一分力都用在刀刃上。

平等对待每一位投资者

“福耀玻璃不仅在项目选择上极为谨慎，力求最大限度确保股东权益，而且在信息披露过程中也秉承平等对待所有投资者的理念。”

“福耀玻璃从不轻易预测业绩，也不轻易做出业绩承诺，避免误导股东。”曹德旺十分

人生七十正年轻

肖瀚

千里迢迢去往当时玻璃制造技术最成熟的芬兰，购买了一整套生产设备。仅仅用了几个月时间，他们便成功制造出品质稳定的玻璃产品。

资料显示，从1985年投入5万元，到1986年净赚70万元，再到1987年净赚500万元，曹德旺仅用3年时间就实现了生产出好玻璃的“小目标”。

拿着这500万元收入，曹德旺成立了福耀玻璃有限公司，开启了属于中国玻璃品牌的新征程。

那一年，是1987年。30多年来，福耀一直在汽车玻璃这条路上狂奔，且从未转向。即便是在金融环境较为宽松、房地产业飞速发展的那几年，曹德旺也没动过心，其倔强的性格可见一斑。不过，对于企业家来说，倔强不正是最可贵的品格吗？

因为倔强，他永远不屈不挠。最初进军汽车玻璃领域时，曹德旺窝了一肚子火。当时，他刚刚生产出中国第一款汽车玻璃，质量不比国外品牌差，售价还不到对方的一半。本来以为，这次可以扬眉吐气了，不料与汽车厂商洽谈却屡屡碰壁。甚至有一次，他还没来得及详细介绍自己的产品，就被轰出门去。对方嘲笑说，国产玻璃也敢跟人家世界玻璃大厂竞争？

气愤之余，曹德旺扭头走进了汽车维修市场。这里不仅需求大，而且对价格更敏感，

福耀玻璃的优势一下就体现出来了。

福耀玻璃赚大钱了，可曹德旺心里这道坎还是没过去。他永远忘不了汽车厂商的鄙视，发誓不把品牌做起来绝不罢休。他在科技研发上一掷千金，在成本管控上锱铢必较，在经营管理上也下足了功夫。至2001年，福耀玻璃一路突飞猛进，走出国门，在竞争激烈的国际市场上有了一席之地。

就这样，曹德旺从零开始，生生把一家乡镇玻璃厂做成了世界汽车玻璃大王。财报显示，2019年公司实现营业收入211亿元，实现归属于上市公司股东的净利润28.98亿元。今年上半年，公司营业收入为81亿元，净利润为9.6亿元。在汽车玻璃领域，福耀玻璃的全球市场占有率为25%，国内市场占有率则高达65%，中国大街上跑的每3辆车中，就有两辆装的是福耀玻璃。

因为倔强，他选择抗争到底。本世纪初，福耀玻璃在国际市场上取得了巨大成功，也遭遇了反倾销调查。彼时，中国刚刚加入世界贸易组织不久，中国企业普遍不熟悉国际规则。面对刻意刁难，大多数企业选择忍气吞声。可曹德旺偏偏拍案而起，在异国他乡直接将对方国家商务部以及几家关联公司告上了法庭，而且大笔一挥就将几千万美元划给了律师团。

这场官司足足打了4年，仅文字资料福耀玻璃就准备了好几百公斤。当时的曹德

透明的玻璃，透明的福耀

证券日报记者 张歆

几天前，台风与福耀玻璃工业集团股份有限公司所在地福建福清“擦肩而过”，带来了充沛的雨水。经过暴风雨的涤荡，福耀玻璃厂区随处可见的玻璃幕墙更显澄澈，在雨后的阳光下熠熠生辉。在这样的“透明”氛围中，福耀玻璃工业集团股份有限公司董事长曹德旺接受了媒体采访。

“透明是玻璃的基本属性，也是福耀玻璃的本色。”曹德旺表示。

福耀玻璃的员工都知道，曹德旺素有早起的习惯。

翻开他的自传《心若菩提》，开篇便是这样一段话：

“我起早是少时随父亲做水果生意落下的。那时觉多，每天凌晨2点，母亲总是坐在床前，不断地喊着推着酣睡的我，才起的床。”那时，他15岁。

如今，他已过古稀之年。曹德旺会走上制造玻璃的道路，还多亏了一位脾气不太好的司机师傅。

1984年，38岁的曹德旺带着母亲去福建武夷山旅游。当时，他已是村里小有成就的树苗销售商了。

在游玩途中，曹德旺顺手给母亲买了个拐杖。当他打算把拐杖放进车里时，司机师傅大喊：“小心点，这玻璃要好几千元，打碎了可赔不起。”

当时，曹德旺没有吱声，可心里觉得奇怪，就这么个玻璃，怎么贵成这样？

回到家乡后，曹德旺跑到市面上一调查，发现玻璃居然是个暴利行业。因为当时国内尚无成熟的汽车玻璃品牌，汽车厂商只能选择进口，自然没有太多议价能力。

那一刻，曹德旺暗下决心，一定要做出属于自己品牌的玻璃品牌。

同年，曹德旺拿着卖树苗赚的5万元买下了村里一家亏损的水表店，并于次年迅速转产汽车玻璃。为解决技术及装备问题，他