

日本人厂子里的教汉打工妹

冈田水产

2004年,对于在大连开展业务好多年的日本冈田水产来说,到了一个关键点上。多年的合作伙伴体制改变,按照以前的方式继续合作下去,企业将面临一道道难以逾越的障碍,如果用一种新的运行机制进行生产销售,那将意味着在中国大连自立门户,一切重新开始。

30刚出头的冈田昌之虽然对自己经营的行业非常熟悉,而且也不乏年轻企业家的魄力。然而要下决心在异国他乡,在大连自创企业,对他来说实在是一个难题。冈田认真地分析了行业的发展趋势、市场前景,仔细琢磨了中国的政策,这一切都显示他要办的是一个前景乐观的企业,然而要下决心自立门户,对这个年轻人来说依然是很难。

一遍遍地权衡利弊之后,冈田昌之毅然决断,在大连创立冈田水产大连有限责任公司。后来冈田跟别人说起这件事的时候道出了让他下决心的原因。在他的手下有100多个赤峰教汉的员工,这些敬业的员工不但技术熟练,而且有一种难能可贵的凝聚力。冈田先生说,这些赤峰人是让他的企业在中国发展的重要保障!

在日本人的饮食结构中,鱼类有着重要的地位。冈田水产就是一家以日本国内消费为主要市场的水产品加工企业,在日本的同类型企业中占着相当重要的地位。他们从加拿大、芬兰、冰岛购买日本人喜爱的鱼类,然后经过清洗、分类、包装,最后进入一个个大型超市,成为普通日本家庭的盘中餐。

上个世纪90年代初,在日本劳动力日益昂贵的压力下,冈田水产在中国登陆,他们和辽宁省的一家公司合作,利用中国相对廉价而又丰富的劳动力资源,在大连加工,制成成品后,全部销往日本。开始几年,为冈田水产做工的大多数是大连附近或者辽宁的打工者,随着辽东半岛经济的发展,人们挣钱渠道越来越多,本地人几乎全部退出了这家水产公司的工作间。赤峰教汉的“打工妹”成了这里的主力军。

工作间

在这里做工,一个最突出的特点是“冷”!由于是加工冷冻运输而来的鲜鱼,工作间就在冷库旁边。走进工作间,第一个感觉就是寒气袭人。一块块冷冻的鱼从库里搬了出来,她们的工作就是把这些冰凉的大小各种鱼类洗净,根据日本用户不同的饮食习惯进行分类加工、包装。

另一个让人感到“冷”的是这里“铁”一样的工作纪律。从原料出库开始,一道道工序组成的加工过程就像一部正在运行的机器,一环紧扣一环,一旦其中一道工序出现迟滞,那么整个工作都将受到影响。因此“打工妹”们一旦走进工作间开始工作,就必须保质保量地把每一个步骤做好。

对于每一个人工作业绩的评价,在这里也仿佛是“冷冰冰”的,没有任何的感情因素。每一次大家都希望得到奖励,每一次提取加薪都没有“人情”可托,只能靠自己实实在在



▶即将销往日本的水产品

◀冰冷的工作间



地干出来。

在大连冈田水产,有一个打工妹们都盼望的机会,那就是到日本去研修。

冈田水产在日本还有两处企业,为了让一些优秀的员工学习到日本现代的生产工艺和管理经验,从1999年开始,每年冈田水产都要选拔优秀员工到日本北海道和山口市进行一到三年不等的研修。

北海道是日本最北方的岛屿。中国的沈阳和其纬度大致相当。北海道原始的自然、原野、一望无际的土地具有独特的魅力,是日本著名的旅游胜地。

山口市是冈田水产公司老板冈田昌之的老家。位于本州的最西部,三面环海。北面是日本海,西面是乡滩海,南面是濑户内海。每一面都有美丽的景色。山口市最著名的美食是河豚生鱼片。河豚生鱼片不但是真正的美味,也是用眼睛来享受的菜,可谓是日本料理的精华。

能到风景如画、美食闻名的这两个地方进行几年的研修是很多人梦寐以求的事情。其他一些日资企业派到日本的类似研修人员不但要经过严格的筛选,而且还需要自己负提昂贵的费用。1999年,冈田水产还在和大连一家国有企业进行合作加工的时,就开始选拔优秀员工到日本研修。但由于第一次是和国内企业合作,派出的人员就有了很多的“说道”,要是国营职工,要有几年的工作经历等等,对于那时在大连打工的教汉打工妹来说,能去研修无异于天方夜谭。

谁也没有想到,仅仅过了一年,冈田水产的赤峰第一个“打工妹”就登上了飞往日本的航班。而这一切大家并不感到惊异,因为谁最符合去日本研修的条件一目了然。赴日的第一个条件是工作业绩。在过去的一年里,谁在工作中做得最好,一串串数字做出了最为公正的解答。大家都心知肚明,这种对工作的评价,不需要领导的“关照”,也不需要同事中的“人气”,需要的仅仅是自己踏踏实实的工作。第二个条件日语水平。到那里是学习和工作去了,日语水平当然是硬性的条件,每次去日本的员工都要经过日本老板的日语能力测试,由日本人来测试日语,对每一个参加的人来说,只能利用业余时间拼命学习日语下苦功夫了。

经过了八年,目前已有近百名赤峰打工妹到日本进行过研修,或者正在日本工作学习。

宫桂梅也是最早来到冈田水产的教汉人之一,她现在已经成为了冈田水产在日本大阪渔市的业务代表。说起这个上任不久的职务,这个教汉姑娘明亮的眼睛里会露出几分羞涩。她告诉记者,这个职务以前是公司相关负责人兼着的,她从日本研修回来后,日语水平、对日本渔市的了解都有了长足的进步。也是由于公司业务发展加快,她便走上了这个新的工作岗位。这个职务是保持大连冈田水产和日本渔业市场的联系,从大连发出的每一批货物,以及到日本后的情况都由小宫负责联系。公司总经理杨天乙介绍说,她的这个职务对公司来说是十分重要的,因为大连冈田水产生产的成品百分之百销往日本,与日本市场的联系工作由教汉打工妹小宫来担任,除了是对她以往工作的肯定,还是对她业务能力的肯定,公司为了自己的事业,用人的标准就是任人唯贤。

小宫告诉记者,在日本她学到了好多的东西,包括观念的、业务的、礼仪的,但是最深刻的理解就是在现代企业做事,其实做得好不好百分之九十都由你自己决定,你的命运就在自己的掌握之中。

赤峰情

在这里做工,大家感受最深的是一个“热”字。

从一个内蒙古东部的小山村,走到了繁华热闹的“北方香港”——大连,教汉的“打工妹”眼里什么都是新鲜的,高楼大厦、立体交通、碧绿的草坪、蔚蓝的大海。但随着新鲜劲儿一过,眼前陌生的一草一木会让人产生一种几乎令人无法忍受的孤独感。这时候来自“老乡”的乡情成为了“打工妹”们情感的寄托。

在冈田水产大约有近300多教汉打工妹,“老乡”是她们最亲近的称呼。在工作之余出去散步,休息日出去逛街,夜晚围坐一起来点烧烤,深夜望着星星唠家常。

冈田水产的院子里,教汉“乡音”是几百个打工妹际的最基本的语言,连日本老板冈田昌之半生不熟的汉语里都时不时加带着“赤峰音”。采访中记者问冈田先生对教汉打工妹的评价,他似乎不懂评价一词的含义,便问旁边的翻译,翻译告诉他应该选择一下“好、最好、不好”。冈田眼珠转了几下,脱口而

出的是让记者大吃一惊的地道赤峰话“挺好!”令在座的打工妹们哄堂大笑。日本老板也听出大家的笑声是针对他的回答的,略显不自然地连连说“都是赤峰人教的,都是赤峰人教的”,又引来一阵笑声。

虽然大家都是从教汉旗来打工的,但是许多人相隔也是几十里,上百里,所以原来就认识的还是少数。在冈田水产的工作中除了时时都有的乡情之外,还有慢慢培养起来地同事间互助的友情。冈田水产对产品的质量要求是极其严格的,一道道工序严密排序,不许在任何一道工序上出现差错。于是,在那冷冷冰冰的工作间经常出现这样感人的一幕:在前面的人干完了自己的工作,已经是精疲力竭了,但是看到后面工序的人们依然在忙碌,她们便悄悄地走上去帮忙,直到大家一起完成一天的工作量。

任学英是赤峰“打工妹”中的“大姐大”,不但年龄最大,而且在这里打工的时间也最长。由于长时间在潮湿的工作间工作,她的皮肤已经没有了赤峰农民黝黑的颜色,变得白皙而细腻。不过脸上的表情依然是教汉人的朴实憨厚,只有在言谈间才会偶尔露出一些长期在外闯荡所特有的精明和干练。

任学英告诉记者,每当家乡来人的时候就是她们最高兴的时候,不管谁家来人,大家都会关心地打听,来的人自己是不是认识,来做什么,自己能帮上忙。虽然不可能都放下工作去接待老乡,在班上大家一起努力,早点把去陪伴亲友的工友的工作做完,也是对乡亲表示亲近的一个最好的办法。当然,如果有机会小聚上一次,也是很多人期盼的事情。

这样一种炽热的乡情成为了冈田水产教汉老乡们过去、现在也必定是将来最难忘的情感。

支招

问起大连冈田水产老资格的“打工妹”们,家乡很多也想要到外企打工的人,你们能不能给他们支上几招。她们都会不约而同地说我们都是经过老乡介绍来的,选择这里打工,最重要的是看中了他们的信誉,另外有了家乡就业服务局的关注和帮助,我们就更放心了。

在这些给日本人工作的“打工妹”看来,到外企就业其实也不是一件神秘的事情。但想要做好,也有几点是要注意的。

一、现在的劳动力市场已经发生了很大的变化,用人的企业很多,所以不要心急,要有耐心去选择。

二、外企独资企业管理上大都是现代化的管理模式,在这样的企业打工大多都是工作时间满负荷,要有充分的心里准备。

三、重要的是要签订好劳动合同,有了合同,发生纠纷就有了维护自己利益的依据。

四、外资独资企业对员工的考核评价大多都是只看业绩,不看人际关系的,所以在这样的企业打工,亲朋好友介绍很重要,但更重要的是自己的努力,自己的未来的路全靠自己走出来。

(汤雷 哨音 文并摄影)

红山物流园区钢材市场隆重招商

红山物流园区钢材市场是内蒙古地区规模最大、品种最全、功能最完善的钢材交易集散地,直接辐射内蒙东部盟市及辽宁朝阳等周边地区,现以优惠政策招商。

招商电话: 8771112 8774195