# 趙孫立 環衛工的女褲王國

「『正直做人，用心做事』，是我的座右銘。」河南省政協委員、鄭州市婭麗達服飾有限公司董事長趙孫立這樣定位自己的人生。從一名環衛工人到中國女褲界翹楚，趙孫立用了整整20年，締造出一個屬於自己的女褲王國。

香港文匯報·人民政協專刊記者 朱利 駱佳 實習記者 張倩

■河南省政協委員、鄭州市婭麗達服飾有限公司董事長趙孫立。 本報鄭州傳真

■忙碌的婭麗達生產車間員工。 本報鄭州傳真

趙孫立17歲時成為鄭州衛生隊的一名環衛工人。一心想闖出一番大事業的他經過3年的掙扎與思考，終於辭去「鐵飯碗」，帶着自己全部積蓄——500元和借來的1,500元來到鄭州市最早的服裝批發市場，擺起了地攤。一個星期後，他發現自己「發財了」，掙的錢比環衛工人4個月的工錢還多。9年後，趙孫立成了鄭州市最大的服裝輔料批發商，靠賣鈕扣、拉鏈這些小得不能再小的商品，掙到了自己的第一個100萬元。

1992年，趙孫立建起了鄭州市第一家電腦繡花廠，準備大幹一場。然而一場突如其來的大火卻把他推進了事業上的第一個低谷，「什麼都沒了，當時感覺好像世界末日一樣。」趙孫立說，一無所有的他把自己關在房子裡好幾天，最後時刻還是不服輸的信念拯救了他，「我還什麼都沒幹，怎麼能就這樣倒下。」1995年他再次把目標轉向成衣，創立了鄭州婭麗達服飾有限公司。

### 「再堅持一下」

「當時服裝市場的競爭比較混亂，剛成立的婭麗達只能『慘淡經營』。」趙孫立說，為了推銷產品，他曾孤身闖東北，在冰天雪地裡挨家挨戶上門推銷；為了獲取經營資金，他甚至把家人貸款買房的錢投入到工廠來維持運轉。「有很多次我都覺得自己快撐不住了，我就對自己說，再堅持一下，就一下。」回顧曾經的經歷，趙孫立感慨不已，「婭麗達能夠挺過來的根本原因在於別人都堅持不住的時候我多堅持了一下，那是黎明前的黑暗，堅持住就成功了。」當時在鄭州從事服裝行業的工廠存活下來的只有四分之一。

「馬雲曾說，今天很殘酷，明天很殘酷，後天很美好。」經歷了數次磨難的趙孫立十分認同馬雲的這句話。熬過最難的一個時期，他迎來了人生的第二個春天。2000年7月14日，「婭麗達」女褲商標正式獲得批准。婭麗達女褲開始在服裝界嶄露頭角，並逐漸成為引領中國女褲業的明星企業。

### 不做一個人的企業

河南上萬家女褲企業幾乎全都是家族企業，而婭麗達的管理層中沒有一個是趙孫立的家人、親戚，很多同行曾對此感到不解。趙孫立說，在他的觀念裡，婭麗達是一個社會企業而不是他自己家的企業。

趙孫立喜歡從企業內部發現人才，很少使用「空降兵」，每一個有能力的員工都有得到晉陞的機會。趙孫立說，未來的婭麗達一定是全社會的，每一位為這個企業出過力、流過汗的員工都將是企業的所有者。讓每個人都成為婭麗達的所有者，讓婭麗達成為公共的企業，而非一個人的企業，這就是他的最終夢想。目前，婭麗達公司已經開始推行股份制，部分管理人員已經從員工轉為了股東。

■婭麗達北京簽約影星許晴。 本報鄭州傳真

■2012年婭麗達女褲轉型，婭麗達順勢進入女裝市場。 本報鄭州傳真

## 「灑脫」的企業家

「只會做企業而不知擔當社會責任的老闆充其量只是一個商人。」趙孫立說，一個企業家必須有承擔社會責任的胸懷。多年來，趙孫立堅守「取之社會，用之社會」這一宗旨，助力公益事業：向河南省婦聯捐助物品、資助二七區佛崗小學新校區的建設、與中原工學院攜手成立「婭麗達」服裝專業貧困生資助基金，每年無償捐助1.5萬元用於資助貧困大學生完成學業……

在鄭州女褲業，趙孫立可謂是最灑脫的一個，他從不加班，業餘時間幾乎都用在戶外。「我喜歡登山，山裡的天很藍，樹很綠，一進去所有煩惱就都消失了。」多年來，他幾乎踏遍了祖國的名山大川。

### 十年堅持 成敗一念間

有人說，熱愛戶外運動的人都有一顆不甘平凡、勇於挑戰自我的心。2005年，趙孫立聯合多家鄭州女褲企業在人民大會堂裡喊出了「中國女褲看鄭州」的口號。當時很多人以為他在說笑話，然而10年過去了，當年默默無聞的鄭州女褲如今已是中國女褲的「領頭羊」。

說起十年的奮鬥歷程，趙孫立沒有講太多，而是分享了自己對成功和失敗的理解：「成功者跟失敗者的區別在於，遇到困難、遇到挫折快堅持不住的時候，成功者能夠咬緊牙關挺過來；而遇到困難的時候退縮了，就只能是再也無法站起來的失敗者。」

■早前，河南省委常委、鄭州市委書記吳天君視察婭麗達。 本報鄭州傳真

## 以德立企 尊重每一位員工

認識趙孫立的人都說他不像一個老闆，更像一位「家長」。他對每個員工都以「家人」相稱，每個「家人」生日都會收到他的生日蛋糕和祝福短信。「只要用真情對待員工，員工一定會用真情回報企業。」趙孫立堅信這一理念。

婭麗達大部分員工都是80、90後年輕人，趙孫立更注重員工自身的「快樂感」，「如何讓員工能夠在工作中得到提升、感受快樂、有尊嚴地生活，是我一直努力追求的目標。」他認為公司制度化管理的前提必須是人性化，早些年手機還沒有普及的時候，每逢重要節日，公司都要專門設幾部電話，讓每個員工給家人打電話問好，所有的電話費都由公司承擔。這樣的小細節曾感動了婭麗達一批又一批員工。

在婭麗達公司，上到副總下到一線員工，每個人都知道趙孫立的電話號碼。員工可以隨時隨地向趙總反映問題，已經成為婭麗達一條不成文的規矩。現在的年輕人從不掩飾自己的感情，有員工發出的「趙總你真好，趙總我愛你」之類的信息會經常出現在他的手機屏幕上。這時的趙孫立，臉上溢滿了幸福。

謀小成者在於智，謀大事者在於德。趙孫立用實際行動讓員工感受到尊嚴和快樂，也贏得了員工的尊重，公司內部也就形成了強大凝聚力和向心力，在很多服裝公司招工難的今天，婭麗達員工的流失率僅有百分之幾。

### 做生意和做事業是兩碼事

「做生意是有錢賺就做，沒錢賺就轉行；做事業就要用一生的精力和追求來做，越是艱難越要堅持。做生意追求的是利潤最大化；而做事業更多的是堅守。」趙孫立說，2000年以前廣州女褲是全國領頭羊，短短數年，廣褲衰落，鄭州女褲卻傲然崛起，這和老闆的理念有很大關係。「廣州很多女褲老闆做的是生意，而在鄭州我們更多的是在做事業。這是兩碼事。」

17年來，趙孫立一直專注和努力做好每一條女褲，這份難能可貴的事業心，使婭麗達迅速成為鄭州女褲行業的標桿。

經過幾番論證後，2012年，婭麗達定位進行了適當的調整。在2012年婭麗達秋冬新品發佈會上，首次亮相的上裝成為最大亮點，這標誌着婭麗達實現了由單品女褲向系列化方向發展的嬗變。「要發展必須得求變，在當前的形勢下，服裝行業實現產品系列化是大趨勢，我們要順勢而為，水到渠成。對於上裝，婭麗達的態度是要麼不做，要做就做最好。」趙孫立說，他現在最大的事業就是如何帶領這個龐大的隊伍一直向前。

■趙孫立平易近人，不像老闆更像家人。 本報鄭州傳真

# 人民政協的「前世今生」

## 「豆選」與基層民主

宿正伯

■晉察冀邊區第一屆參議會選舉用的碗。 資料圖片

■版畫《豆選》（彥涵，1948）。 資料圖片

「金豆豆，銀豆豆，豆豆不能隨便投。選好人，辦好事，投在好人碗裡頭。」抗日根據地流傳的這段順口溜，形象地勾畫出人民對「豆選」的擁戴。

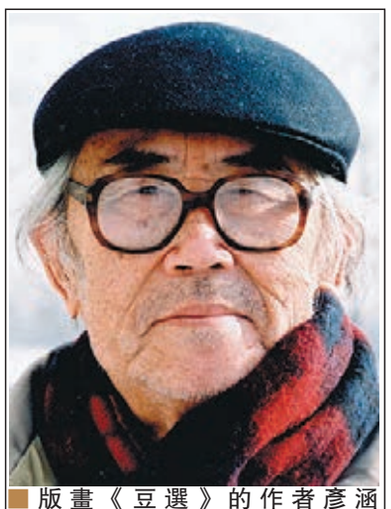
候選人坐在場院裡，每人背後擺一個碗，選民每人按應選出的人數發豆子數粒，依次將豆子投入自己中意的候選人碗中，誰豆多，誰當選。

在新中國誕生前夕，石家莊大眾美術社刻印了名為《豆選》的新年畫，刻畫的正是在延安時期共產黨領導的邊區和抗日根據地廣泛採取的基層民主選舉辦法。

延安時期，民主選舉是極其普遍的政治生活。鄉長、區長、縣長、邊區長官、法院院長均由各級議會（後稱參議會）選舉產生。議會代表或參議員則按選區直選產生，候選人並非指派，而是由選民提出，例如：在鄉選中每一個選民都可以單獨提出一個候選人，在縣選中每十個選民可以聯合提出一個候選人，黨派等當然更是有權提出候選人了。

由於文化水平不同，特別是識字水平參差不齊，便誕生了兩種選舉方式：識字的，寫選票；不識字的，投豆子。在實踐中，投豆選舉方式不斷改進，比如穿長袖衣服以避免被周圍人看到票投給了誰，讓候選人都坐在一個屋裡再讓選民排隊進去投，將碗用紙蓋住只留一個小口以免選民意向因碗中已有豆粒數而受到影響，等等。

投豆豆，具有鮮明的時代特色、地區特色和中國特色，它的出現及其不斷完善，本身就很能體現中國共產黨對民主選舉的誠摯態度。一方面，中國共產黨在認真實踐着自己的新民主主義理論，為未來中國之政權建設積累經驗；另一方面，也在與國民黨作民心爭奪、制度競爭，讓民眾在觀察中權衡利弊；同時，也在以自身的民主為楷模推動和促進國民政府早日實行憲政。正如毛澤東在與到訪的世界學聯代表團交談時所指出：「邊區這些政治改革，有一個良苦用心，那就是使陝甘寧邊區成為民主政治的模範區，成為民主共和國的樣本。」



■版畫《豆選》的作者彥涵（1916–2011）。 資料圖片

1942年《陝甘寧邊區各級參議會選舉條例》是一本以和農民炕上聊天的口吻寫成的法律文告，特別能反映出中國共產黨推動基層民主政治之不遺餘力。例如條例第21條是競選注意事項，正文後補充了這樣一段話解釋：

「競是爭的意思，各黨派各團體想自己提的候選人當選，都向選民宣佈，要求選舉他的人。競選的好處就是擺出許多貨色（候選人）叫人民選擇，可以提高人民對政治的認識及興味，可以促進政治的改進，可以將民主更加發揚。怎樣競法？拿什麼東西來競？不是靠搶靠勢力，而是靠自己的主張。比如某鄉選舉鄉議會，那裡有國民黨有共產黨，共產黨要想自己的人當選，於是共產黨的該鄉支部，就提出競選綱領，說我們共產黨主張在本鄉如何如何，要我黨的人當選了，一定能做到。同時向人民介紹我黨提出的候選人的能力和品質。當然國民黨或其他黨派、團體，都也提出人和政綱來，都擺在人民面前，叫人民選擇。人民是不會受騙的，看得準確的，選出的總不會壞，競選的人如果失敗了，那只怪你的貨色不中客意。準備你的貨色，下次再來吧！」

如此親切活潑的說明，相信任何村民都能聽得懂，而且喜歡聽。延安的選舉就是這樣生動，延安的宣傳就是這樣鮮活。理論也要「下凡」，公文也要有人間煙火味兒，這對我們今天改進文風不也有鏡鑒價值嗎？

連載㉒