

# 解决了看病难 又盯上养老难

## 微山岛“最美乡医”张波为残疾人、老人建照料中心



在微山岛上做了20年乡医的张波,改变了岛上居民看病难看病贵的困境。最近,他又坐不住了,将卫生室的二、三楼改成日间照料中心,为残疾人、老人提供服务。岛内岛外的残疾人、老人只要想来,张波接管送还管饭,一分钱不收。

张波的雄心不止于此。他谋划着在岛上开起养老院,把岛民养老难的问题再管起来。

本报记者 孟杰 李倩  
通讯员 孟庆楠 房志春

### “咱家里啥都有 还去外头干啥”

28日上午,在张波日间照料中心的康复活动室内,80岁的李影正在操作上肢伸展仪。老人来自微山岛谢楼庄,因为胯骨摔断过,还得过脑血栓,左胳膊伸展不开,左腿也比右腿短一截。一个多月前,张波把他接到了日间照料中心,借助器材进行康复训练。

“都一个月了,天天有人接送,我就天天来,现在左手都能慢慢伸开了。”提起张波的日间照料中心,李影满心欢喜。“老伴不在了,儿女也不在身边,天天到这来,就跟在家里一样。”老人说,在这儿不仅身体见好,一个人闷在



家里的失落感也没了。

因为患上脑梗,3个月前,姚梁安还在县医院躺着,但听说张波这里也能做康复,老人就回来“赖”着不走了。刚到照料中心时,姚梁安站起来都成问题,但训练了三个月后,他已能拄着拐杖从家里独自走上一里路来做康复了。

“这里的東西跟医院都是一样的,不要钱还管饭。咱家里啥都有,还去岛外头干啥?”说到动情处,老人激动地流下了泪水。

### 投入26万元

### 都是自己担的

除了康复活动室,日间照料中心还设有日间照料室、餐厅、图书室和汗蒸房等。建起这个照料中心,张波算了算,已经投进去26万元,大部分都是他自筹的。好在微山县残联对他的做法很支持,为他

免费提供了9万多元的康复器械、残疾人电梯等。

接来了人,还得有人照顾。张波专门雇了两个退休在家的亲戚,帮他接送老人、做做午饭。“雇自己人,就不用开那么高的工资了。”张波开玩笑地说,在用人方面,他有自己的小算盘。

为了维持运营,汗蒸房也对普通居民收费开放。不过,有一条张波很坚持,就是决不对残疾人和低保户收费。

据介绍,再过一个月,微山县残联就会对张波日间照料中心进行补贴,标准是一个床位每年2000元。“照料中心现在一共有32个床位,暂时可以满足老人们的需求。”张波说。

### 计划建

### 无围墙的养老院

目前,固定到张波日间照料中心做训练的残疾人、老人有20多位。不过,在张波计划中,日间照料中心只是一个过渡,养老院才是他一直以来的梦想。

因为岛上的年轻人大多外出务工,留守老人相对较多。以张波自家为例,他们兄弟姐妹就张波还留在岛上,父母、岳父母,爷爷奶奶都要他照料。

“照顾一个是照顾,两个也是照顾,不如大家都去干事业,家里的老人都由我来照顾。”办养老院的计划,张波谋划了近20年。

岛上环境优美又特殊,张波并不想同城市养老院一样盖大楼,而是计划将岛划为八个片区,各建一所没有围墙的养老院。目前,第一所养老院已经动工。

“养老院的每间房子都是木制的,现在已经完工了22个,年底就能入住了。”张波说,他的目标是让岛上的老人都能多活10年。

◀28日,在日间照料中心,张波同一名前来做康复训练的老人交谈。  
本报记者 李岩松 摄

#### 人物简介

### “最美乡医”张波

### 守护万名岛民20年

1995年,从济宁医学院毕业后,21岁的张波没有留在大城市,而是回到老家微山岛,开起了卫生室。20年中,张波守护着岛上1万多名乡亲的健康,也赢得了乡亲们的尊重和支持。

2005年,张波骑着摩托车出诊时发生交通事故,颈椎骨折。乡亲们把他送到城里的医院,才发现他连医药费都付不起。3个月后,出院回家的张波惊讶地发现,乡亲们出钱出力,自发帮他建起了新的卫生室。

如今,在微山岛十几个村子里,张波的卫生室规模最大,就诊人数最多。

2013年1月,本报对张波的事迹进行过报道。经本报推荐,他还被中央电视台评为“全国最受关注乡医”,并受到李克强同志的接见。

本报记者 孟杰 李倩 整理

## 多星电器相伴25年系列(四)

# 坚守25年,周衍增的匠人精神

## ——专访山东多星电器有限公司董事长周衍增



他没有博士、硕士学位,却是被授高级工程硕士,享受国务院专家特殊津贴;他临危受任,让多星成为中国第一家电造业救世主;他就是山东多星电器有限公司董事长周衍增,一位专家型企业家,用毕生的精力做好了一件事,像一位匠人一样把一口电热锅做成了一个产业。

### 25年前的“互联网思维”

在周衍增任厂长之前,他所在的厂叫淄博电热锅厂,这个厂在上个世纪七十年代为我国第一家电造业提供电热锅的企业,由于所生产的产品单一,市场一直不景气。在周衍增接手前已负债800多万,濒临倒闭。1989年底,周衍增临危受命,接下了这个曾经濒临当时却谁都不愿意管的烂摊子。

想要让一个老厂焕发新活力,拳头产品必不可少,周衍增在互联网

思维影响下,瞄准“做爆款”,25年前周衍增已参透其中奥妙——“以科技为先导,发挥引进设备优势,开发拳头产品”这是他的口头禅。他一边整顿企业管理,一边分析现有优势,白天主抓厂内工作,晚上回家便钻研电热锅技术。

经过一年多的不懈努力,在周衍增亲自设计带领下研发出“周氏发热器”并用其生产出中国第一台多功能电热锅,一经投入生产立刻引爆了当时的市场,瞬间供不应求。多功能电热锅的火暴并非偶然,当时市场上盛誉一款方便易用的电热锅来代替传统的熬汤锅,来满足改革开放后城乡人民对食物烹饪的需求。而当时现有的电热产品不仅热效率低、质量差,而且不能满足爆炒、煎炸等国人习惯的烹饪方式。“企业的转型不贪大求全,我们当时一心只想做出一款电热锅,让它满足煎、炸、炒、烙、蒸、煮、焖、煎、蒸等日常人们的烹饪需求,让老百姓用电锅代替其他传统熬汤锅做出自己爱吃的食物”。周衍增看到了当时的市场需求,找准了老百姓的痛点,用一款电热锅把整个厂子盘活起来,只要用过多星锅的人就成了它的“粉丝”,推荐身边人购买,几乎逢锅广告便红遍大江南北,使多星成为家喻户晓的品牌。不得不说,当时的周衍增拥有如今我们所说的以粉丝为切入点,以优质产品为主导的互联网思维,而在他看来先进的技术、扎实用料和良好的服务才是多星经久不衰的秘诀!

### 一口卖了千万台的电热锅

25年间,多星不断丰富产品线,先后研制出电煎锅、不锈气电

压力锅、节能电热水壶等产品,用来满足人们日益细分的需求。在多星,多功能电热锅依旧是其主打产品,经过多次升级换代,如今已发展成为第五代系列多功能电热锅产品及八大系列二十五个品种的多星系列产品,全新技术控制的新六代也正在研发中,正是由于不断更新产品技术,多星多功能电热锅创造了小家电产品25年市场畅销不衰的奇迹,累计销售超千万台,产量超20亿。

值得一提的是,正逢多功能电热锅上市25周年之际,多星在本级征集使用了25年的第一代老用户,本来计划金奖招募100名使用者,仅三个周就已收到196名一代锅老用户报名信息,其中绝大多数电热锅用了25年如今竟然还在使用,多星多功能电热锅的质量之硬成为美谈。“我都没有想到如今光山东省内一召募就还有那么多用了25年的老用户,多星美誉的口号是‘多星电器保用十年’,在如今看来我们的产品还是经得起市场和用户的检验”,谈及征集多星一代锅老用户活动,周衍增也颇为意外,真没想到竟然有那么多人一口锅用了25年依旧在使用。“由于当初一心只想做好产品,并未考虑到太多,所以我们厂部都没留下一代锅,我们员工自己家为了弥补各代锅的功能,也是有些新锅,这次我们征集上来的一代锅,一部分会留作纪念,另一部分会用来‘解剖’,看看用了25年的锅是否有零件老化现象,用于改进新一代锅”。

### 我只想做一个匠人

年逾七十的周衍增如今大多数工作时间都是在衍增科技举

垦,那里是企业新产品开发、老产品改造的主要阵地。很多年轻的技术力量在这里边学习边实践,一边走出去,一边请进来,不断为厂区的技术注入新鲜血液。近年来,微电脑电炒锅、安全自动电压力锅、电水壶和微电脑电饼铛等二十多项新产品都诞生于此。

衍增科技举垦是多星的技术孵化器,近十年来每年研发投入制作设备、工装、模具等200余项,2012年以来,周衍增举20年不断创新发展电热锅的成功经验研发出具有自主知识产权的多星电器核心技术“微控材料工艺技术”,连续高温蒸汽灭菌高达2000次无任何变化,大大高于行业标准,已转化到世界无限量市场。如今,从第四代电热锅一锅蒸熟19层层层馒头,到第五代提高至21层,如今新一代又创造了26层的大世界吉尼斯之最,不断刷新自己创立的世界纪录。

“我始终希望自己是做电热锅的匠人,如今的社会已很难寻得精益求精一门手艺过一生的匠人,而匠人精神始终激励着我,让我不断精益求精去把一件事做到极致。”周衍增始终都有匠人情节,在他心中,能把一件事一个产品系做好做到极致,那便是一生中最希望做的事情。

### 与竞争者共同做大产业

对于周衍增这个多功能电热锅的创始人来说,看似同样的外观,相似的功能,甚至连品牌名称也都是“多星”,在外人看来众多的模仿者应该是多星的竞争对手,其实不然,对于同行和模仿者,周衍增向来都无所顾忌,并希望能通过

行业的繁荣,共同做大电热锅产业。“对于多星来说,有了同行参与,共同接受市场的考验也是好事,既然他们能生存就说明了对电热产品是有需求的。由于多星产品每年的产量有限,不可能完全满足全国的中低端市场,所以从某种程度上来讲多星还应该感谢他们和我们共同开发电热锅具市场。如果这些厂家能保证产品质量安全,我们共同服务整个市场,他们反倒是填补了低端市场的空白。”

如今很多农村市场普遍用电做饭,这才让众多不同档次的电热产品进入市场,在周衍增看来市场是巨大的,有了竞争的仿冒者也倒逼了企业提高技术水平和产能降低成本,毕竟每年生产的产品有限,完全要覆盖所有市场也并非现实。“九十年代的时候,就是因为名声在外产能跟不上,甚至出现丁东来王府井和西单店为了抢货大打出手的事件,这也让我们看到了巨大的市场潜力。其实相比传统烹饪器具,电热锅还未来真正普及,我们希望能有质量好的产品与多星竞争,相互促进开拓整个市场,毕竟一家企业的能力有限,只有多个厂商共同努力,才能把整个电热锅产业做得更大。”周衍增似乎一点都不担心竞争者,毕竟产品最核心的竞争力在多星,多星的标准不仅代表了行业最高标准,更是不断引领这个行业发展的,但在周衍增看来还不够,不断地升级研发才是多星一直引领市场的不二法门,目前周衍增正带着他的研发团队重新升级新一代锅,更加突出实用性和环保性并加强服务,使着国家一带一路的建设,让多星锅走出国门,走向世界。