

浙江义乌,全球最大的小商品集散中心。这座充满商机和活力的城市,吸引着众多怀揣梦想的人来此创业淘金。

这里,有上百万宁夏同心人,他们摆摊设点、经商办企、投资兴业,逐步站稳了脚跟,闯出了名气,形成了“同心商贸代理服务”劳务品牌。

如今,在义乌从事商贸翻译、商务代理等业务的同心籍从业者达1万余名,年创收5亿元以上,占同心县劳务年总收入的30%以上。

有梦想就有希望,有信念就有力量。在这里,他们锲而不舍乘风破浪、自强不息奋斗不止,以蓬勃的朝气和昂扬的锐气追求梦想,展现出新一代同心人的风采。

在义乌的同心人,80%的年收入在5万元到10万元,15%的年收入达30万元至100万元,有些人年收入甚至达100万元以上……

上百万同心人义乌逐梦闯出一片天

本报记者 马照刚 文图



马氏兄弟夜市练摊。



杨忠在摊位整理。



苏晓峰(右)与员工探讨业务。



李文明(中)和员工交流。



马海东熟练地操作生产设备。

逐梦远行 从“小天地”走向“大市场”

从宁夏同心县到浙江省义乌市近2000公里。距离遥远,但从未挡住同心县的有志者远赴义乌追梦的脚步。

“80后”何福贵,算是最早一批到义乌扎根创业的同心人。“我是因为当时家里穷,就想着出去闯闯混个饱肚子。”何福贵说起当初卷起行李,跟随老乡到义乌闯荡的初衷。

初到义乌时,21岁的何福贵可谓是一个“小白”。身无一技之长,他只能在一家拉面馆跑堂洗碗。

走出家门天地宽。经过几个月的历练,何福贵的眼界宽了、思想活了,他又到一家文具公司做仓库理货员。新的工作环境,让他的个人能力提升很快。

2003年年底,何福贵跳槽进入一家物流企业做外贸业务员。与外国客商打交道,语言障碍必须打通,于是他白天跟着公司老员工学窍门,晚上熬夜死记硬背强本领。由于勤学苦干,何福贵很快掌握了阿拉伯语及与外商做生意的方式方法,做起了外贸业务“小代理”,业务成交量逐年增加,个人收入也越来越高。

“只要你勤劳肯干,在这里就能挣到钱。”何福贵说。

2007年,何福贵筹资创办浙江伊布拉欣国际货运代理有限公司,承办海运、陆运、空运国际货运代理业务。

“义乌这个城市很包容,很适合创业。只要你有想法,讲诚信,就会有很多客商与你合作。”何福贵说,经过多年发展,如今公司已成为一家集国际海运、空运、报关、报检、仓储等为一体的综合性物流企业,开辟了中东、北非、红海、地中海、印巴等优势航线,每年出口利比亚和伊拉克的货量在义乌市同行公司中名列前茅,年交易额达20余亿元,直接带动120余人就业。

“现在,我已在这个地方成家立业扎了根,孩子也在这儿上学。”在义乌打拼了20年的何福贵发现,这里之所以能吸引全世界各地的外商,最主要的是越来越好的营商环境。

“世界超市”的大门向全球敞开,越来越多的外商涌入义乌,也给更多的同心人创造了“赶海淘金”的机会。

“义乌这个地方营商环境好,像磁铁一样吸引了世界各地的客商,也给我们创造了干事创业的机会和平台。”“90后”青年苏晓峰到义乌打拼已有9个年头。如今,他已成为年轻一代同心人在义乌自主创业的标杆。

2012年,从宁夏大学机械工程学院毕业后,苏晓峰进入银川的一家大型国企工作。当时,他所处的工作环境和稳定收入让身边的亲朋羡慕不已。

不甘于平稳平静的生活,3年后,苏晓峰毅然辞职,满怀希望地来到义乌,寻找自己放飞梦想的起点。

在朋友的推荐下,他的第一份工作是在义乌一家知名外贸公司从事业务员。“每天要去跑市场,到外商集中的宾馆、咖啡厅、饭店推销公司业务,有时也会吃闭门羹。”苏晓峰说,那段时间很辛苦,天黑了还在外面找客户,“以前英语口语不好,与陌生人搭讪也难为情,但最终还是给逼出来了。”

摸清了门道、积累了经验,有了一定积蓄,2017年3月,苏晓峰注册成立浙江阿蓝供应链管理有限公

司,开始“招兵买马”自主创业,承办海运、空运、陆运国际货运代理等业务。

“义乌这个城市,很适合我们青年人创业。”苏晓峰很快转换人生赛道,置身于这座充满活力的城市,朝着自己的梦想大步前进。

搭建供应链、寻找专业人才、拓宽客户渠道,创业之初,每一个环节苏晓峰都亲力亲为,力争做到最好。如今,他的公司每年承办5000个国际货运集装箱业务。他还带动27名青年就业,其中6名是他的大学同学。

在苏晓峰看来,义乌是浓缩了各国文化的小世界,汇聚了各国友人,提供了一个很好的学习交流平台。在这里,有机会与不同圈子的人产生思想上的交流碰撞,让更多远赴义乌干事创业的同心人眼界更宽、思维更活。

李文明大学学的是英语专业。毕业后,得知义乌外贸企业多,干翻译工作很吃香,还有不少人从小翻译变成大老板,李文文明无反顾地坐上火车直奔义乌,打算在这里闯出一片天地。

初到义乌,在朋友的推荐下,李文明进入一家印度人创办的外贸企业做翻译。通过多次与外国客商交流,闲暇时间向同事请教学习,他的英语口语能力不断提升。

头脑灵活、待人真诚、干事认真,李文明得到了老板的赏识,一些重要的外贸客商交由他负责。功夫不负有心人。经过3年时间的努力,李文明摸清了一些商贸业务“门道”。2006年,他创办了一家商贸公司。

“我从小就对经商感兴趣,一来义乌就被迷住了,这是一个适合年轻人干事创业的好地方。”李文明竭力为外国客商提供优质服务,每年有几十万元的收入。

2012年,李文文明又创办了一家高端头巾加工厂,生产的头巾全部出口,年销售额达7000余万元,在当地市场有一定的知名度。

“公司现在有员工110余人,同心籍的占一半以上。”如今,李文明在义乌买了房,孩子也在当地落户上学。他希望能有更多的宁夏人到义乌发展。

“在义乌,‘小白’干事创业同样有未来,只要坚持,就会有春天。”李文明说。

作为全国乃至世界小商品集散地,常驻义乌的国外客商人数过万,每年吸引国内外游客60万人次以上。同心县就业创业和人才服务中心主任马吉云介绍,在义乌长期从事“商贸翻译”服务和商务代理的同心人有4000余人。

异乡练摊 小买卖也能赚大钱

作为全球小商品之都,每天都有来自全球各地的海量采购商活跃于义乌。庞大的外来人口带来了可观的消费力。

在义乌,同心人的身影活跃,除了做翻译、商贸代理,还有上万名同心人在这里从事物流、餐饮、旅游、服装制作、牛羊肉销售、房屋租赁等行业,约占每年同心县劳动力转移就业总数的10%,劳务收入约占该县劳务年总收入的30%。

每天傍晚,义乌东街道端头夜市华灯初上,人头攒动。在饮食区,多个美食摊位早已准备就绪。酸辣粉、土豆饼、烤冷面、土耳其烤肉、炒酸奶等近百种美食散发着诱人的香味,挑动着往来人群的味蕾。

30岁出头的马氏兄弟在端头夜市摆摊卖铁板炒饭5年多,收入可观。

“干这一行,只要吃得苦,就能赚得到钱。”弟弟马军憨笑着说。在他看来,逛夜市是门槛最低的满足消费欲的方式;夜市里的餐饮,则是门槛最低的满足口腹欲的方式。因此,在夜市里摆摊做小生意,也是门槛最低的创业方式,特别是对于白手起家的创业者。

几年前,马氏兄弟跟着朋友来到义乌。初来乍到,一时找不到稳定的就业机会,兄弟二人只好东拼西凑,在端头夜市租下一个摊位,开始做起小买卖。

夜市餐饮虽是路边小摊,但与传统餐饮行业并无不同,要以“勤”字为先。每天吃过午饭,兄弟俩就忙着采购备料,下午5时多出摊,经营至次日凌晨2点左右。日夜颠倒,是夜市经营者的日常。不过来义乌的外来流动人口多,端头夜市又是食客们常来“打卡”的网红地,生意好时他们每

个月有1万余元的收入。

“在夜市做餐饮的成本投入小、技术门槛低,因此也给我们提供了创业赚钱的机会。”马军说。

门槛低、成本小、获客易,夜市让诸如马氏兄弟一样在义乌追梦的同心人有了新的“淘金”渠道。

“怀远一品麻辣条、宁夏同心凉皮子!”在端头夜市市诸多的摊位中,杨三姐麻辣条的摊位前经常有食客排队。

“给我来一盒麻辣条!”“给我做一份凉皮!”“稍等,马上就好!”

50岁左右的杨三姐和丈夫边热情地招呼着食客,边熟练地准备食客点单的美食。

“端头夜市的名气大,只要你人勤快、能吃苦,一晚上收入一两千元没问题。”杨三姐笑着说,每天晚上7时至10时是生意最好的时候,不断有食客来到摊前买凉皮、麻辣条,一刻不得闲。

在端头夜市做了近10年餐饮生意,杨三姐和丈夫深谙“特色”的重要性:“同心凉皮、怀远麻辣条等,这些都是我们宁夏的地方特色小吃,这是生意好的最大优势。”

据端头夜市负责管理的一名工作人员介绍,端头夜市正常经营的商户有150余家,其中同心籍就有30余家,每一家的生意都还不错。

烧鸡、馓子、油香、焖肚子……这些受食客青睐的特色小吃,成了义乌端头夜市同心人所经营摊位上的“招牌菜”。

“同心人精明、勤勉,有敏锐的市场嗅觉,到义乌就业创业不仅开了眼界、挣了票子,还把同心乃至宁夏的美食文化带到了当地。”马吉云说,因市场而兴的义乌对外地的就业创业者足够包容,让干事创业的同心人在这里实现了自己的梦想。

政策赋能

小品牌带来大效应

“有了‘娘家’,我们在这里干事创业更有底气和信心。”今年3月22日,同心县驻浙江义乌劳务工作服务站挂牌成立,在义乌打拼了20多年的周卫俊承担起站长的重任。推动资源共享、优势互补、发展互惠,劳务工作服务站为同心籍在义乌就业创业人员提供就业创业、技能培训、劳动维权等服务,努力确保大家稳岗就业、稳定增收。

树一个品牌,富一方百姓。近年来,同心县充分发挥劳务品牌带动就业效应,通过强化劳务品牌技能培训、健全劳务品牌培育机制、完善劳务品牌支持体系,大力推动“同心商贸代理服务”劳务品牌建设,塑造劳务品牌特色文化,实现品牌化推广、产业化发展,扩大劳务品牌就业规模和产业容量,扩大就地就近就业,推动实现更加充分更高质量就业。

乘着“同心商贸代理服务”的“春风”,杨忠辞去村干部的职务赴义乌闯荡。

“以前在老家种地,一年到头收入最多2万余元,总以为能住上几间上好的砖瓦房、有10万元的存款、开上一辆小车,就算把日子过美了。来义乌一看,能拼才会赢,努力了还会过上更美的日子。”在义乌国际商贸城做箱包批发生意的杨忠笑着说。

8年前,经朋友介绍,杨忠怀揣着致富梦想,搭乘火车直奔义乌。

2万元作为起始资金,从义乌选货进货,然后摆摊销售,卖完再进货,如此循环。

“生意就像滚雪球,收入一年比一年好。”杨忠体验着艰辛的摆摊过程,边巩固稳定老客户,边拓展发展新客户。

“这些年的辛苦是值得的,我现在也算是小有成就。前几天,我又接了一个1000余万元的订单,正在备货过程中。”如今,杨忠圆了创业梦,在义乌国际商贸城有两个箱包批发摊位、年收入过百万元。去年,他拿出150万元,在同心县城给儿子、女儿置办了楼房,购买了一套营生房。

“义乌的创业环境好,有很多赚钱的路子,只要你人勤快、能吃苦、能坚持,就会有很好的发展空间。”杨忠说。

为提升“同心商贸代理服务”劳务品牌带动就业效应,同心县人社部门多形式开展劳务品牌从业人员就业推荐活动,加强与义乌用工企业对接,采取区域定向输送、企业直接吸纳等措施,及时掌握岗位需求信息,及时进行精准供需匹配。对开展有组织转移就业“同心商贸代理服务”的人力资源服务机构、劳务中介组织、劳务经纪人给予一定的奖补。依托劳务工作站、劳务经纪人等,为劳务品牌从业人员提供力所能及的跟踪服务。将脱贫人口、农村低收入人口、移民搬迁人口等困难群体作为劳务品牌吸纳就业的优先服务对象,积极落实社会保险补贴、一次性交通补贴等政策。

有了同心县劳务政策的扶持,马海东带着妻子在义乌一家工厂上班,夫妻俩月收入达2万元。

“有政策‘撑腰’,就业有渠道,收入有保障,在这里上班比在老家种地有发展空间。”马海东动作娴熟地操作着生产设备。

政策赋能、品牌带动,“同心商贸代理服务”劳务品牌如今已成为一张“金名片”,就业带动创业的效应不断放大,让在义乌就业创业的同心人收入更加稳定、权益更有保障。

相关数据显示:2022年,同心县城镇居民人均可支配收入为30879元,农村居民人均可支配收入为13631元。而在义乌的同心人,80%的年收入在5万元到10万元,15%的年收入达30万元至100万元,有些人年收入甚至达100万元以上。



何福贵与客户洽谈。