



第一天到公司实习,便被“升职加薪”。
大学还没毕业,月薪已经超过万元。
考上公职后,却毅然辞职,去商海逐梦。
……

王虎林,一个从西吉县偏城乡走出的山里娃,靠“爱折腾”不但在新疆闯出一片天地,还把生意做到中亚五国,并成为新疆宁夏商会的“掌门人”。



新疆宁夏商会向西吉县偏城乡捐赠路灯。

怀揣230元孤身赴疆 扫雪扫出“破格”晋升

2010年1月,在天津理工大学上大四的王虎林满心欢喜地回到偏城乡老家过寒假,迎接他的却是父亲严厉的批评,“家里这么穷了,你怎么还向奶奶要钱呢!”

王虎林是家族里第一个大学生,每月600元的生活费根本撑不到月末,于是他瞒着父亲向奶奶张口。爱孙心切的奶奶每月偷偷给他寄一二百元,没想到被父亲发现了。

委屈、难过、不甘,各种情绪在心中交织,王虎林决定逃离这里。那天,天还没亮,他揣着230元钱,带着奶奶做的油饼,悄悄溜出了村子。客车在崎岖的山路上颠簸前行,家乡的炊烟渐渐远去,王虎林心中充满了迷茫与不安。

到达固原市区后,他在固原火车站买了一张前往新疆乌鲁木齐的火车票,此时身上仅剩23.5元钱。

当双脚踏上新疆这片陌生的土地,眼前银装素裹,大雪没过膝盖,王虎林冻得瑟瑟发抖。“我姑姑当时在新疆昌吉州,离乌鲁木齐不太远,我向她借了500元钱,找了一家25元一晚的小旅馆住了下来。”记忆的门门打开,王虎林说,旅馆房间的暖气烧得很热,暖意包围着他,“那一

刻我感觉,这应该是一座温暖的城市”。

3天后,王虎林在昌吉州一家餐厅找了份传菜员的工作,20天挣了500元。

当年2月,王虎林进入特变电工新疆新能源股份有限公司多晶硅车间实习,每月工资800元。当地人早晨10点才上班,第一天上班,不知情的王虎林7点30分就赶到了公司。门没开,雪未停,干惯农活的他看到旁边有铲雪工具,便开始扫雪。

9点30分,陆续有人来上班,当公司人力资源部负责人看到已经变成“雪人”的王虎林,愣了两秒,问道:“小伙子,别扫了,来原料车间当主任助理咋样?”还没正式上班就被“升职加薪”,王虎林觉得唯有努力工作才能回报这份信任。8天后,他从实习生转为正式工,每月工资3500元。当年6月,公司要选拔车间副主任,王虎林凭借出色的表现竞聘成功,月薪一下子涨到万元,而他此时还没有大学毕业。

面对这份“泼天的富贵”,王虎林没有沾沾自喜,他知道,这只是人生的一个新起点。

只身闯新疆 十年逆袭路

王虎林:“爱折腾”成就千万跨国事业

宁夏日报报业集团全媒体记者 陈永峰 郭小立 雍斌 王芳 见习记者 马对对 文/图



王虎林的公司参与建设了乌鲁木齐不少标志性建筑。

两度放弃“铁饭碗” 把生意做到中亚五国

“我在大学读的是建筑专业,和现在的工作专业不对口。”于是,2012年1月,王虎林作出一个大胆的决定——辞职。公司为了挽留他,开出“带薪3个月,找不到合适的工作再回来”的优厚条件。

辞职后,王虎林参加当地事业编考试,顺利进入乌鲁木齐经济技术开发区建设局工作。成功“上岸”后,他经手的市政、园林项目,没有一个出现烂尾、质量问题。

然而,王虎林心中始终有一个声音在呼唤:“这是我想要的生活吗?”2014年,他毅然辞职,成立建筑公司承揽工程。

在熟悉的领域,豪情满怀的王虎林如鱼得水。“乌鲁木齐的博物馆、展览馆、文化馆等标志性工程,我们公司都参与了建设,工程获了很多奖。”说这话时,王虎林站在办公室窗前眺望,眼前是曾经参与建设的园林工程——小绿谷,宛如城市的绿飘带,焕发着勃勃生机。

有了资金和经验,王虎林逐渐将生意版图扩展至餐饮、贸易、农业等领域。乌鲁木齐多所大中专院校、中小学、幼儿园的食堂,都由王虎林的公司承包。

2022年,公司业务延伸到中亚五国市场,王虎林招聘员工到哈萨克斯坦洽谈业务。第一单生意是把价值380多万元的红木家具出口到哈萨克斯坦,最大的一单生意是价值800多万元的钢筋。“从锅碗瓢盆、日用百货到农副产品、建筑材料,出口的商品五花八门。”王虎林说,这些国家需要什么,他们公司就提供什么。公司出口额从2022年的800多万元增长到2024年的1500万元,对外贸易蹄疾步稳。

今年6月,王虎林带着外商来到西吉县马莲乡考察早熟马铃薯。看着煮熟的土豆都裂开了“花”,外商吃得心里也乐开了花,准备进口宁夏的小杂粮、土豆粉等特产。



王虎林的公司业务涉猎广泛。

成立商会筑“娘家” 工作计划满载桑梓情

这么多年,事业蒸蒸日上,对遥远故乡的思念在王虎林内心化作一片温柔,唯有回报慰心安。

2023年7月,王虎林雇大巴车从西吉老家载着100多名亲戚朋友和乡亲到乌鲁木齐、伊犁等地游玩,包吃包住10天,花费37万元。他还为地震灾区捐款捐物;给中卫市患有尿毒症的马秀梅捐款;为固原市原州区、西吉县分别捐赠价值10万元的太阳能路灯;资助12名家庭贫困的新疆学生……近几年,王虎林将300多万元投入慈善事业。

生意越做越大,涉猎越来越广,接触的人也越来越多,王虎林骨子里的不安分因子又频频跳动。

在新疆的宁夏人大约有60万,如何让各行各业的从业者时代的浪潮中不被击垮?这些“与己无关”的事,王虎林却思索了很久。2023年,他决定成立新疆宁夏商会,让宁夏人在新疆有个“家”。经过两年精心筹划,今年5月18日,新疆宁夏商会正式成立,王虎林当选为会长。

今年6月召开的第二届中国-中亚峰会让王虎林看到了更广阔的市场。他的第一个计划是将宁夏的枸杞、红酒等特产销往新疆和中亚地区。

王虎林的公司还挂着固原市劳务管理服务中心驻外工作站、西吉(新疆)人才工作联络服务站等来自家乡的牌匾。“我的第二个计划是当好劳务经纪人,做好劳务输出。中亚国家缺少货车司机,如果可能,我想培养货车司机去中亚赚外汇。”王虎林说。组织更多企业到银川、固原、同心等地考察,把宁夏的好东西卖出去,把固原的人带出去,把资金和项目带回西吉,都已经被王虎林列入工作计划中。

“出门在外,要为宁夏人树立好形象,而且我很乐意成为宁夏人办事。”王虎林坦言,能帮助家乡人是他的荣耀,他正在装修的新办公地点就在宁夏人建的大楼里。

在新疆打拼15年,可谓顺风顺水,常有人问王虎林秘诀是什么。他总是耿直地回答:“从小,长辈就教导我们,出门在外,不要亏待他人,遇到麻烦,也不要惧怕。”



王虎林介绍家乡特产。



王虎林(右一)参加义务植树。

