



李世伟在皮具厂工作时期留影。

六盘山下的宁夏固原市原州区头营镇，是李世伟生长的故土；东海之滨的福建省厦门市，是他扎根创业的热土。

从18岁远赴福建上技校的懵懂少年，到如今的洁乐得(厦门)科技有限公司负责人，20余载跨越2000多公里打拼，李世伟借着闽宁协作的东风，靠着一技之长在沿海城市站稳了脚跟，也成为闽宁协作机制下，宁夏人走出大山、靠技能实现人生跨越的典型缩影。

从打工人到创业者，从“做产品”到“卖知识” 宁夏人李世伟厦门“变形记”

宁夏日报报业集团全媒体记者 何娟亮/文 王丽融 见习记者 牛宝林 弥楠/图



李世伟(左)在加工车间查验产品。



李世伟在博览会上与客户合影。



李世伟与同事探讨产品功能。

A 从技校学生到质检干部 学会了一颗螺丝钉也要“按标准拧”

“来福建这么多年，我学到了很多。”3月16日，坐在厦门同安区的办公室里，李世伟操着一口夹杂着福建口音的普通话，语气里满是感慨。回望这段跨越2000多公里的人生旅程，他的思绪又飘回了24年前的那个春天。

2002年，18岁的李世伟站在固原老家的村口，望着眼前的黄土坡，心里满是走出去的渴望。

恰逢此时，福建莆田市一所私立技校来固原招生，主打电子电路专业。宣传片里，干净的车间、穿白大褂的工人，深深吸引了李世伟。带着家人的担忧，他收拾好简单的行囊，坐上了前往福建的火车。

“那时候就想走出大山，觉得能学一门技术，比纯干体力活强。”可现实很快给了这个西北小伙一记耳光。技校的三年制课程，只上了一年半，学校就安排学生下车间干活，制作钟表里的石英、电容器，每天弄得灰头土脸。“本想着学技术，没想到还是要出苦力，这不是我想要的，所以干了两个月就不干了。”

2003年10月，经同学介绍，李世伟进入莆田市一家中美合资企业工作，成为一名产品检修质检员。这是李世伟真正意义上首次接触电子行业，因此格外珍惜这份不用“出苦力”的工作。

“那时候啥都不懂，就想跟着莆田本地的师傅好好学技术，师傅把活交过来，我一个人能干两个人的工作量。”凭着西北人的那股子拼劲，加上企业完善的内部培训和晋升通道，李世伟的成长速度肉眼可见。不会操作电脑，他就自己报班学习；不懂质量管理，他就啃书本一点点钻研。2005年，凭借出色的工作表现，他从一名普通质检员升任质量管理干部，月薪也涨了1000元。

“那两年的经历对我来说特别珍贵，不仅教会了我做事的方法和流程，也明白了努力就有回报的道理。”李世伟说，从一颗螺丝钉的正确安装，到产品质检的每一个流程，都要按标准执行。写工作日志、做质量记录，这些看似琐碎的细节，为他日后的职业发展打下了坚实的基础。

B 从产销一体到高端定制 创业用核心竞争力“闯”出新路

2005年，公司选派李世伟到厦门参加管理培训，这成为他人生的又一个重要转折点。凭借培训期间考取的ISO内审员资质，他被推荐到为古驰、路易威登等品牌做代工的一家公司，出任质量总监，成为企业八级中高层，手底下管着40多名员工，负责300多人的子公司全流程质量工作。

2007年，李世伟进入福建的一家美国贸易公司做外派验货员，虽然因为英语的短板只能从验货员做起，却因此跑遍了全国。查验山东的木头、广东的不锈钢、海南的木制品……积累了丰富的行业经验。

“这些验货工作我手拿把掐，毕竟做了这么多年质量管控工作，啥问题都逃不过我的眼睛。”凭借过硬的技术，李世伟很快得到老板的赏识，晋升为采购部门经理，负责中国区的采购业务，不但薪资翻倍，还能拿业绩提成。

在美企工作的6年，李世伟几乎走遍了全

国各地的展会，摸清了国内外市场的供需规律，积累了丰富的客户资源和行业资源，也萌生了自主创业的想法。

2013年，借着闽宁协作不断深化的东风，以及福建良好的创业环境，李世伟创办了一家日用百货进出口贸易公司，从打工者变成了创业者，完成了职业生涯的又一次跨越。

创业的路，从来都不是一帆风顺。创业初期的李世伟，虽有资源和人脉，却面临资金短缺、不懂国外市场规则等难题，加之当时全球金融危机、电商爆发冲击传统贸易等原因，公司发展举步维艰。“那时候走了很多弯路，开发了不少产品都失败了，才明白单纯做贸易，拥有自己的核心竞争力才能走得长远。”

2014年，李世伟开始尝试工贸结合，于2017年开设了注塑厂，想做产销一体化，却在2019年遭遇了创业以来的最大危机。“当时开

发的塑料代铜产品完成了80%，结果市场关闭了，订单全停了，前前后后亏了800多万元，连房子都搭进去了。”说起那段至暗时刻，李世伟感慨万千。

工厂停工、资金链断裂、合伙人撤资，多重打击之下，他没有放弃，在2022年成立了洁乐得(厦门)科技有限公司，将业务聚焦于电子产品高端定制，并与松下、飞利浦、戴森等知名品牌达成合作，靠着过硬的技术和产品质量，慢慢走出了困境。

“给别人做代工，永远被别人卡脖子，只有做高附加值的产品，打造自己的核心竞争力才能走得长久。”这是李世伟多年创业得出的感悟。如今的他，将企业发展定位在卫浴行业电子智能化细分领域，为九牧、恒洁、科勒等知名企业提供产品电子升级和赋能服务，还组建了自己的工业设计团队，实现了从“做产品”到“卖知识”的转变。

想让更多老乡看到「技能的路」 从异乡打拼到安家落户

2016年，李世伟正式在厦门安家落户。妻子是厦门同安区本地人，英语专业毕业，既是李世伟的人生伴侣，也是他的创业伙伴。夫妻俩携手打拼，在厦门扎下了根。

如今，李世伟已经从当年那个远赴福建的懵懂少年，变成了在行业内小有名气的“技术大拿”，可他始终没有忘记家乡，更没有忘记闽宁协作给自己带来的机遇。

“没有闽宁协作的东风，没有福建这边良好的就业创业环境，我现在可能还是那个在固原老家出苦力的小伙。”李世伟说。

今年全国两会政府工作报告提出：“持续开展大规模职业技能提升培训，让更多劳动者拥有一技之长，更好就业增收。”李世伟觉得，自己就是这句话最真实的写照——从体力务工到技能就业，从经验积累到自主创业，借着闽宁协作的东风，在东南沿海闯出了自己的一片天地。

如今的李世伟，给企业定下了新的目标：未来五六年，在浴室柜电子智能化细分领域做到行业前三。

从西北山坳到东南沿海，从技校生到企业负责人，李世伟的人生蜕变，是闽宁协作机制持续深化的生动写照。

近年来，闽宁协作不断从“输血式”帮扶向“造血式”协作转变，职业技能培训、劳务协作对接、创业环境扶持等一系列举措，让越来越多像李世伟一样的人走出大山，靠着一技之长，在东南沿海的沃土上改写人生轨迹。

李世伟说，自己的根在宁夏，创业在福建，未来会继续带着企业深耕实体经济，靠技术和创新谋发展，也希望能为闽宁协作多做一点贡献。“我希望自己的故事能让更多宁夏老乡看到，走出大山，凭技能也能闯出人生新路。”



李世伟在公司展厅向客户介绍产品。