新闻周刊 NEWS 今日路桥

第174期 2012年8月31日 星期五 电子版 http://www.lqnews.cn E-mail lqalive@163.com

据区外侨办的统计，我区户籍人口在外取得居住证明，或者总集居住时间超过3年以上的登记在册人数已经达到了一千多人。其实对于这个数字，外侨办的工作人员也觉得远远不止。

路桥人的经商足迹早已踏遍了世界各地，这已不是新鲜事。但路桥人在海外的经商故事，依然和改革开放刚开始时候的闯荡故事，如出一辙。这里有成功的喜悦，有衣锦还乡的荣耀，有失败的痛苦，也有一蹶不振的沉沦。但无论是什么，爱拼爱闯、重义守信、吃苦耐劳的个性在一个又一个财富的故事中散发着点点光芒。

娃娃唱到："为你，我用了半年的积蓄，飘洋过海地来看你。"路桥商人漂洋过海的故事固然不一样，但艰辛中依然充满着浪漫。因为那已经不是一个追求财富的问题，而是凝固在身体里的商业血脉总是要在那里流淌。

那些漂洋过海的生意

□本报记者 余非 卢炜南/文 谢申尉（中国美院）/图片设计

没识得几个大字 我的个性就是好面子 困难的时候，简直连想死的心都有 相信别人是我唯一的法宝

十多年前，李领凤随着考察团来到阿联酋的时候，眼前的景象就让她有一种创业的激动。"那里的货物零售价格比国内要高好几倍。"李领凤说道，那个时候，她觉得阿联酋就是个金矿，放眼都是商机。

但现在，即便是名下的资产已可以用百万计，即便阿联酋是她发迹的开端，李领凤回首起那段漂洋过海的日子，依然觉得"连想死的心都有"。虽然说这话的时候，李领凤脸上有着明显的激动，但却也不能掩盖住她内心的一种坚毅和自豪。

"我不识字，因此我从来就觉得那些依靠智力，轻轻松松就能赚来的钱，和我一点关系都没有。"李领凤说道。十几年前，中国日用品商城组织一批商户到阿联酋考察，李领凤是其中之一。刚开始，大家都只是去看看，看到有生意好做，就合伙凑份子组个集装箱，去碰碰运气。"李领凤说道。

阿联酋的日子没有说的那么轻松。回想起当年，李领凤只记得自己拿着各种各样的货物，一个展销会一个展销会地跑。通过当地的华人介绍，租一间房子，连住连放货物，每天起早贪黑顶着烈日往返于各个城市。定展位、运货、布展，这些事情都是自己一个人搞定。

这样的日子持续了三年多，在这期间，经营的品种也一直在变。李领凤是个要强的人，一旦在阿联酋做起了生意，就非得成功不可。看着什么东西好卖，就进什么东西，漂洋过海地拉过来，因此，也造成了一些积压。在国外做生意的成本非常高，仅靠一些零打细敲的小买卖几乎连成本都维持不住，什么样的困难和遭遇都遇到过，好多人在这个时候都坚持不下去，纷纷打道回国，但李领凤和少有的几个人坚持了下来。

"前几年其实就是在熟悉市场、摸索市场。"李领凤这样说道。但个中的滋味，怕是只有李领凤自己才能体会。转机出现在三年后，李领凤经过多年的观察，发现一种高档的床上用品在当地非常受欢迎。凭着多年在国内经营纺织品的经验，她记准了花样，跑到国内印染业发达的南通，日夜盯着厂家严格按照她的要求生产。

李领凤敏锐地感到这是一次机遇。货物运到阿联酋之后，寄放在一些店里销售。但由于文化和生活习惯的差异，李领凤凭借着老经验做好的产品并不能适应当地人的需求。那个时候，李领凤独自一人在50℃的仓库里，买了辆缝纫机修改式样，近百斤的布匹一个人翻上翻下，汗水完全浸透了衣裳。困了，就躺在布匹中睡觉，醒了就继续干活，饿了就吃一点身边小炖锅里的食物。就这样，市场逐渐打开了。

这些是一个什么样的日子，恐怕是用语言难以描述的。对于李领凤的成功，用"天道酬勤"四个字或许最能表述，而在这背后，还有一个坚强的意志在支撑。李领凤说，这些年来，坚守着脚踏实地做生意的人都逐渐好了起来，早些年因为在迪拜买了摊位和店面的，这几年也因为迪拜房地产的飞涨而从中获利。而那些总希望透过一些渠道轻松赚钱的人，总是经不起风雨的考验，而被市场冲刷下来。

支撑着李领凤一路走来的，还有一个"诚"字。大字不识，相信别人就成了唯一的选择。只要是能帮得上她的人，在报酬上从不吝啬，但更主要的是，在每次交往中，她首先给了别人充分的信任。这么多年来，尽管语言不通，或者仅能说几个单词来交流，但李领凤还是交了许多阿拉伯的朋友。即使被人骗过，却从来没有放弃过这样的观念。对她来说，待人以诚其实是最大的资本。

如今，50多岁的李领凤已经从阿联酋回来了。阿联酋的生意已经稳定，因此就回国继续开拓事业版图。这或许就是路桥生意人的典型个性，经商这个文化基因已经融入血脉，一刻不得停息。

我的事情有啥好说的？ 老友的生意，是从摆地摊开始的 你信任我，我就过来帮你 7年被劫4次？还是要留下来

"那是一把货真价实的冲锋枪！"李良一边说道，一边用手比划着。

就在三个月前，现年61岁的李良从墨西哥回到路桥，身上还带着未痊愈的伤。原来就在正月，李良所在的工厂被一伙人洗劫一空，他自己也被踢断了两根肋骨。在家人的极力劝阻下，李良决定这次不再回墨西哥，而是留下来过过安稳日子。

李良知道的，应该是在2001年，好友陈华带着仅有的几万元钱，只身一人来到墨西哥，也许这里是他唯一可能东山再起的地方。但人生地不熟，语言不通，身上的钱在请了一位翻译、租了一个小房间后，也就所剩无几。一切几乎都一筹莫展。

更由于没有注册公司，陈华随身带着一批从国内运来的塑料制品无处转卖。那个时候，陈华每天奔波于当地的各大市场、商铺之中，走得累了，坐下来休息时还不忘拨打搜集来的资料上的电话挨个询问。直到最后，销售的办法终于有了着落。"其实那也是不得已的对策，说白了就是路桥人常说的'赶市'，也就是摆地摊。"李良说道。

"墨西哥并不是太好的治安状况也是创业的拦路石。"李良说。在那边生活，平常不出去还好，要是出去，即使是结伴同行，也总是提着心吊着胆。而自己在墨西哥打工的7年里，亲身经历的抢劫事件就有4次，而为了防止劫犯恼羞成怒开枪杀人，自己出门都会事先在兜里备着些钱以防万一。尤其在乘坐地铁时，电脑与苹果手机更是不可拿出，因为"必被抢"。

但陈华却是在这样的环境下，起早摸黑、提心吊胆地过了一年，省吃俭用积蓄了一点本金，开了一家小公司，主要从事塑料回收加工。而值得庆幸的是，陈华的吃苦耐劳终于有了回报，遇上了一位颇有实力的合伙人，随后，公司也随之步入正轨，生意越做越大。

2005年12月，陈华的一句"我信任你，你过来帮我"，让李良义无反顾地踏上了墨西哥这片未知的土地。在这里，虽然气候宜人得有些类似昆明，但却远离了中国整整一个太平洋的距离，就是坐飞机也要16个小时，但李良却说，陈华是自己多年的老友，"老友信任我，我怎能不帮呢？"

也是言语不通，也是人生地不熟，并且一来便被告知外出要小心，谨防被抢劫，遇上持枪杀人不稀奇……种种的一切都在无声地提醒着他：回家吧，这个地方的不定因素太多了。然而，即使这样，李良最终还是选择留下来。七年来，在陈华和李良的打拼下，公司的规模越来越大，年销售额达到几千万元。

但劫数还是不期而至。就在正月的一个夜晚，20时许，经过了一天忙碌工作的工人们终于可以放下心来好好休息一番。此时，只听见从工厂大门远远地传来"咚咚咚"的几声敲门声，还不等工人们反应过来起床一探究竟，随着"哐当"一声响，大家都意识到大门被撞开了。随即，三四十个自称是便衣警察的男子说是接到有人举报厂里藏有非法的枪械及毒品，陆续地闯入工厂搜查。而令人胆颤惊心的是，他们每个人的肩上都扛着一把冲锋枪。厂里顿时一片混乱，一些经验老道的工人早已低头抱头蹲到一边的角落位置。

时间一分一秒地过去，工厂里的一些电脑、手机、相机、现金，只要是稍贵重点的物品都被一扫而去。

"哪里还有钱？""警察"用枪指着蹲在一旁的其中一个工人问道。"我真的不知道了啊！"工人当下被坚硬的铁皮靴踢中倒在了地上。随后，又有几个人一一负伤……"也就是在那天，我的两根肋骨被踢断了。"听着李良对当时情况的情境再现，一旁的家人还是忍不住在心里为之捏了一把冷汗。

在与李良交谈的过程中，他似乎不愿多说自己在墨西哥为好友管理工厂的经历，往往只用寥寥数语一带而过，而当谈起好友在墨西哥创业打拼的经历时，他总是滔滔不绝。如今，李良因为家庭、身体状况等各种原因再也不能跟在陈华的身边帮他管理公司了，而陈华却依然坚守在墨西哥，即使当地的环境曾多次令他备受创伤，而显然他那颗敢闯敢拼的心却是越挫越勇。

"我相信他会越来越好。"李良这样说道，虽然自己没有继续留在墨西哥，但这一段海外经历，还是让李良觉得这是人生中难能可贵的财富。

参展二人组 "海啸"来了 路过，路过，再路过 我要背着浴缸走遍全世界

今年36岁的王柯宁似乎是个大忙人，前一刻记者还刚与他敲定碰面的时间，谁知下一刻却接到他的来电，说是因生意上的需要要立即赶往海外洽谈，一来一回少说也要一个星期。不得已，两部手机架起了彼此间沟通的桥梁。

虽然至今没有见到过王柯宁本人，但听着电话那端传来的沉稳且带着些许沙哑的声音，无不透露着他的能干与老成。

2004年，刚满28岁的王柯宁在一次与朋友闲聊时，偶然提起卫浴这个既传统而又在不断革新的行业，当下便来了兴致，继而萌发了创业的想法。"卫浴产品是日常生活的必需品，市场广，需求大，有着良好的行业前景。"虽然在大学里念的是法律专业，而得益于家里办厂的原因，王柯宁的心里自然也有着一本自己的生意经。

在父母的支持下，台州市辰达卫浴电器有限公司最终落户金清镇，王柯宁也从此迈上了从商生涯。"公司一开始的定位就是以经营中高端产品为主。"正因如此，从公司一成立，王柯宁便把目光瞄向了海外市场，但挑战也随之而来。哪些淋浴产品销量好，如何掌握好的制作工艺，到哪里去请优秀的设计制造工人，哪里采购来的原材料物美又价廉……一箩筐的问题等着王柯宁去思考、去探索、去解决。

浏览各大网络平台，联系各个经销厂商，不远千里奔赴广州实地考察……足足花了三年时间，一切才算准备妥当。2007年，王柯宁怀着一颗激动万分的心情，带上了自己公司生产的6、7种淋浴产品，首次踏上去往欧洲的旅途，参加了德国的一个卫浴展会。"当时是在金融危机发生之前，欧美是卫浴行业的主市场，客户群体明确，而德国就排在前列。"王柯宁说道。

参展期间，王柯宁和另一名业务员两个人几乎担起了所有的活。每天早上7点不到便起床了，从租用摊位，到取货搬货，再到布置展厅，即使当时只有18平米左右的摊位，即使已经往简易风格靠拢，却也让他俩忙活了7、8个小时。但一番辛苦下来，3、4天参展的收获并不大，只收到了两三个客户的订单。王柯宁，有点失望。

困难接踵而至。2008年，世界金融危机过后，以出口为主的卫浴行业受到了极大冲击，中高端产品销量一路走低。但王柯宁并没有气馁。2009年，他开始对公司的产品进行选择性的调整，决定了从以生产淋浴产品为主转向专业制造简单却技术含量高的古典浴缸，这使公司迎来了新的转机。

欧洲市场不行，王柯宁又带着新产出的浴缸走进了美国市场。但就是在这里，王柯宁一连参展了四年，而每一年给他的体会就是两个字——"坚持"。"记得第一年在美国参展时，可以说没有一个客户愿意走进摊位来看一看公司的产品，只是一个接一个的路过、路过、再路过；到了第二年，有些客户会稍做停留，看上一眼产品，再默然走开；到了第三年才渐渐有客户主动来问一些产品的相关信息，却没有合作的打算；一直到了第四年，终于有客户过来了解产品的报价，并有了合作的意愿。"王柯宁说，"其实参加展会就是一个循序渐进的过程，我们要通过不断坚持，让客户知道公司一直在发展，而产品也一直在改进。"

"可能是做浴缸后布置展厅只要短短1、2个小时的关系吧，比原来做淋浴产品时足足缩短了6小时。"说起这几年的变化，王柯宁有点插科打诨。但几年下来的坚守，让王柯宁明白始终保持乐观的心态有多重要。其实，多年以来，王柯宁每年都会坚持不懈地赶赴海外参加展会，几年中，他几乎"背"着自己的卫浴产品走过大大小小十几个国家，参展摊位的大小也从原来的18平增大到了36平。如今，公司的生意越做越大，越做越广，而公司讲究细节处理，设计理念超前的产品更是吸引到大大小小许多海外客户的青睐。

