

## 创富·非常商道

从鸡毛换糖、摇着拨浪鼓走街串巷的担货郎，到建成号称“买卖天下”的小商品市场，自古以来就有着浓厚的经商氛围的义乌，吸引着各地人纷纷来此淘金。

上世纪90年代中期起，一批又一批山东人陆续来到义乌闯荡。如今，在义乌经商的山东人已达3万多，他们靠着吃苦耐劳、讲究诚信的鲁商精神，不断学习南方人的经商思维和技巧，逐渐开创了自己的一番事业。

2010年11月，义乌市山东商会成立，众人合力，山东商人又要在义乌这片土地上书写新的创富故事。

►山东人靠能吃苦、诚信等品质，在义乌打开一片天地。



# 闯义乌的山东人

文/片 本报记者 桑海波



【人物档案】  
何建成 男  
籍贯:山东梁山  
到义乌时间:1997年  
经营范围:国际贸易、纺织品、工艺品、消防工程

## ►►何建成:公司明年要到香港创业板上市

身形高大、性情豪爽,打眼一瞧,何建成就是一位地道的山东汉子。如今,何建成在义乌、香港等地拥有5家企业,从事纺织品、工艺品、外贸、消防工程等,仅纺织品业务的年产值就达到1.5亿元,消防工程的业务量也在四五千万元。

“我还不算成功,只是一个创业者。”生意做大的何建成言辞谦虚,他说义乌当地的富翁很多,在街头小饭馆偶遇的一位老头,说不定也拥有上亿的身家,相比很多人来说,自己尚处于事业的起步阶段。

作为较早一批来义乌“淘金”的山东人,何建成的创业路充满了艰辛。来义乌前,他曾在老家开过饭店、煤饼厂,生意一直做得不理想。听一位亲戚介绍,1997年,何建成两次来义乌考察,当地浓厚的商业氛围深深吸引了他。

拿定主意,何建成怀揣借来的四千元钱只身闯荡义乌,他花掉了一半的钱租了一室一厅的房子,剩下的钱买家具,安装电话和传真机,勉强把公司开了起来。

初时,何建成只做中间贸易,比如从广东贩卖剪刀,从中赚取差价,淘到了第一桶金。1999年,何建成投资4000元做了一个网站,在网上做起国际贸易,很快揽到了几个客户。2001年,何建成的进出口公司成立,外贸生意越做越大。

“义乌市场环境好,客源、货源充足,外商需要的东西,很容易就能从市场上采购到,更重要的是,市场上没有强买强卖、欺行霸市的现象,当地工商、税务、公安等部门,对外来经营者也十分照顾。”何建成说,他生意上的起色与义乌市场的繁荣密不可分。

不安于只做贸易,2005年6

月,何建成在紧邻义乌的磐安注册了一家服装加工企业,产品主要外销,员工很快发展到300多人,成为当地纺织行业的纳税大户。“当时服装产业比较好做,多的时候,我们一个集装箱赚了7万元人民币。”何建成回忆说,每当服装卖掉,钱拿到手,他和朋友还要举办聚会来庆祝。

市场瞬息万变,受汇率、成本等因素影响,服装行业利润渐微,何建成及时“转舵”,于2007年6月注册了一家工艺品公司,加工布绒玩具、皮革、手套、帽子、袜子等。2008年,何建成又在香港注册成立了兄弟实业控股有限公司,把名下的服装、工艺品企业进行改制。

除了加工和贸易,何建成还承揽消防工程。“这个行业比较难做,但是做好了利润可观。”去年,何建成的消防工程公司承揽了四个工

程,有的项目还获得了政府部门颁发的质量奖。

“明年下半年,我们尝试运作企业到香港创业板上市,这个想法还不是很成熟,不过如果成功的话,企业将赢得绝佳的发展机遇。”何建成坦露了自己的“雄心”。

在义乌经商十多年,何建成结交了不少闯荡义乌的山东人,他说:“山东人勤奋肯吃苦,没有靠祖辈留传,多少都是白手起家;山东人的口碑、信誉更值得骄傲,这也被义乌人和外地客商充分认可。如果说缺点,那就是山东人性格有些保守。”

作为老板,何建成手下也有不少义乌籍的员工。“我的会计、厂管都是义乌人,他们的信誉、敬业态度让人敬佩,虽然是义乌人,却没有高人一等的心态,在职业态度上,值得咱山东人学习。”



【人物档案】  
王立强 男 34岁  
籍贯:山东齐河  
到义乌时间:2000年  
经营范围:工艺品进出口业务

## ►►王立强:“教书匠”外贸生意做到几个亿

鼻梁上架一副黑框眼镜,谈吐举止文质彬彬,34岁的王立强看上去不像一位商人,更像一位老师。其实,他起初的身份就是一位老师,初来义乌,也是来教学而非经商。

“毕业后,我在济南一所中学教英语,月工资一千多,后来义乌一家私立学校聘我,月工资三千多元,于是我2000年来到了义乌。”来到义乌后,王立强白天在学校教书,晚上就去给一些企业做翻译。

“初来乍到,我对国际贸易一窍不通,通过翻译工作,逐渐知道了国际贸易的规则,后来自己买书学习,渐渐摸清了门道。”义乌兴旺

的商贸往来让王立强嗅到了商机,一年后,他从学校辞职,与几个义乌人合伙开了一家外贸公司,他们代理的小商品种类比较杂,包括饰品、小五金、工艺品、箱包、文具、包装、渔具等。

岂料生意还没有做大,王立强就遭受了沉重打击。由于意见分歧,2004年,几个合伙人撤资,剩下王立强一人孤军奋战,资金短缺成为最大难题。当时接到一些公司订单,需要资金垫付,王立强拿不出钱,厂家不给发货,不得已退掉了许多订单。“那时候比较绝望,感觉坚持不下去了,甚至不想做了。”王立强回忆说。

就在最困难的时候,王立强的一些埃及老客户找上门,帮他解决了资金的难题,生意逐渐周转起来。从2005年开始,王立强的生意越做越好,没有了资金问题,营业额稳步上升。王立强告诉记者,他每年发往海外的商品多达550多个货柜,年营业额达到了5000万美金,在义乌当地也算是中等水平。

2008年金融危机来袭,不少外贸企业遭遇寒冬,王立强的生意难免受到冲击。危机过后,中低档产品的利润低,很多小客户被淘汰掉了,王立强改做中高档产品,虽然客户数量有所减少,但是营业额却没有

下降。

“我感觉没有走错地方,义乌是做生意的好地方,机会多,容易起步,适合刚创业的人员,尤其是刚毕业的大学生。”王立强说,一方面得益于义乌浓厚的商业氛围,另一方面也与当地政府支持密不可分,义乌人不排外,他们欢迎外地人来创业。

“南方人精明、能说会道,但是山东人能吃苦,讲诚信,做起生意也不比别人差。”作为在外打拼的山东人,王立强说起家乡很自豪。王立强说,下一步他想做实业,并且把厂子放在山东老家,因为当地政府的政策很好。



【人物档案】  
王占阁 男 30岁  
籍贯:山东乐陵  
到义乌时间:2000年  
经营范围:十字绣等工艺品加工销售

## ►►王占阁:小小十字绣,全国开出200多家店

“之前,我在老家跑货运,生意不景气,就跑到义乌闯闯。”老家乐陵的王占阁年龄只有30岁,可是来义乌已有十年了。

2000年初到义乌,王占阁在一家台湾人开办的饰品厂打工,从事企业管理,也就是在这里,他积累了饰品加工的经验。2002年,不满足于做一个打工者的王占阁辞职,与一位朋友合伙出资30万元开了一家饰品厂,采取“前店后厂”的模式经营,产品主打欧洲线。

“我生意起步恰逢外贸增长最快的几年,那时候样品挂在店里,订

单量比较大,经常供不应求。”王占阁说,当时在义乌做生意的门槛低,一个店铺租金只要几万元,如今门槛高了,一个店铺租金动辄百万。

由于注重产品开发创新,王占阁接到的订单量稳步上升,产品远销法国、意大利、西班牙等国,他的“艺凡饰品”在圈里逐渐有了名气,如今年营业额达到了4000多万元。

近年来,受汇率波动、人民币升值等因素影响,饰品外销生意愈加难做,对于市场环境变化,王占阁有着敏锐的感触。从2008年起,他开始

加工十字绣,一开始就坚持走品牌路线。如今,王占阁创立的“爱人鸟”品牌,在全国已有200多家连锁加盟店。

王占阁是一个比较喜欢新鲜事物的人,今年春节前后,他又发现了数字油画这一新兴产品。王占阁介绍,“所谓数字油画,就是把画作格式化,然后填上数字,配上颜色,拿着颜色对照色块,即便不会画画的人,也能把梵高《向日葵》等名作画出来。”作为新兴产品,数字油画的利润相对较厚,一幅画可以卖到120元左右,项目运作了八九

个月,王占阁的产品已经在北京、天津等地闯开了销路,今年的销售有望达到七八百万元。

“作为追求利润的商人,就要追求一些新鲜的,刚起步的东西,当别人跟着你走的时候,就会很有成就感。”王占阁说。

来义乌十年,王占阁与当地入很好的融合,“我敬佩当地人做生意的风格,他们不排斥老乡、外地人,大家一起做生意,生意做得越大越好,因为市场是谁也控制不了的,在这一方面,咱山东人需要向他们学习。”