

从“跑烂鞋”到“坐地户”

4月初的一个中午,天津市东丽区新中村,破损的路面上,挂着“鲁N”车牌的小货车来回穿梭,路边墙壁上驾校招收德州籍学员的广告看上去十分醒目。

如果不是街头门牌号和电话区号提醒,似乎很难想象这里是繁华的大都市。收废品的吆喝声,破败的厂房和杂乱的环境,跟德州的小乡镇没有什么两样。

周宪斌的废旧塑料回收站,就设在新中村西北侧的低矮平房里。眼看、手掰,放在火上烧,这位德州庆云县庆云镇南周村的农民,辨别塑料种类的技巧已驾轻就熟。

跟之前的早上六七点就起晚上8点多才收工的日子相比,这天周宪斌显得很清闲。“现在行情不好,我已经停止收购了。”周宪斌说,他厂子里的废旧塑料积压得很厉害,已经没有地方放了。

尽管生意不太景气,但周宪斌全家20多口人仍坚守在这里——两个儿子负责回收加工,妻子和父母分拣,其他亲戚主要干加工,发货的活儿。

“在家只能种地,干嘛都赔钱,才跑出来收破烂的。”47岁的周宪斌说,9年前,他在家种地、开小卖部,仅能糊口。后来,听说乐陵打工的人在天津收废品能挣钱,他就跟着出来了。

在替人拉垃圾废品过程中,周宪斌练就了一双火眼——从上千种废旧塑料中寻找利润最高的那种,然后囤到价格较高时卖出。这样坚持了6年,周宪斌租了场地买了设备,从“跑烂鞋”当了“坐地户”。

周宪斌只是德州人在新中村白手起家创业的一个缩影。据新中村村民委员会工作人员介绍,新中村是天津市的近郊村,在此从事废旧塑料回收,加工的乐陵人超过了3000人。

闯天津 闯出了名堂

跟新中村的其他德州人一样,关洪江最初闯天津,只是为了糊口。1986年,只有19岁的关洪江,为了推销沙发,辗转来到了天津。“上课听不进去,读书的路没能继续,只能出来闯了。”关洪江说,最早他只希望混口饭吃。

替人安装桌椅、给学校和饭店安装窗帘,关洪江使劲挥洒着自己年轻的热情。靠着山东人肯吃苦、诚信实在的劲头,关洪江和京津地区宾馆学校等都“攀”上了关系。

在津南小站买了20亩地,建起6000多平方米的厂房区,员工超过500人……现在,关洪江的工厂主要为京津地区上百家宾馆、酒店、医院及院校制作配套纺织品,年利润不菲。

在关洪江的老家乐陵市花园镇关赵村,为人仗义的他博得了好名声。他曾捐资20万元为村里修桥,如今关赵村在天津务工的村民有三四百人,不少都是通过关洪江介绍过来的。

同村的一位姓关的村民在天津打工时,被一辆拉沙子的货车撞倒。关洪江出钱给他找律师讨赔偿。“前几年,我专门请了一个人,处理老乡们找工作,维护权利的事儿。”关洪江说。

关洪江说,那一年,回到村里的时候,全村人敲锣打鼓欢迎他的情景仍历历在目。在家乡人眼中,他是受羡慕被模仿的榜样。



▲天津市东丽区新中村的德州人,成为撑起废旧塑料回收加工销售产业的特殊群体。

本报记者 王金强

天津有个“德州村”

德州农民 变身天津市民

如果说,关洪江是从最初混饭糊口的打工仔,到最终实现开创一番事业成功的典范,那么,宋勇和赵同瑞的经历,几乎有着惊人的相似。

十几岁辍学打工做生意,积累原始资金后,找到自己的方向,小有成就或者大有作为。有的人在继续往前走,有的人仍在坚守。

4月1日,天津南开区鼓楼商业街里的京剧唱段,诉说着这座繁华城市的质朴。对面100米远,古色古香的“德配天地”牌坊正前方,乐陵人宋勇在写字楼的办公室里向记者聊起了他的奋斗史。

1978年,宋勇上小学四年级。他父亲在天津当老师,可那时教师收入低,而宋勇又没有天津户口,连接替父亲衣钵的机会都没有。凭票领取生活必需品的时代,全家只能靠父亲一个人微薄的工资。

“后来我就不上学了,开始卖菜。”有着浓重天津口音的宋勇坦承,一开始,卖菜、卖水果,养金鱼

卖金鱼,几乎那时候能做的小生意,他都做过。

1990年,宋勇开始蹬三轮车走村串户收废品。到1993年,与人合伙开了收购站,由“走商”变成了“坐商”。再往后,宋勇完成了资金积累,开了一家拔丝厂,然后涉足铁矿,典当行,并成为一家钢铁公司的总裁。如今,宋勇已在天津安家落户。

为了让父母养老,关洪江也在天津买了一套100多平方米的房子,全家人都搬到了天津。“有了房子,孩子上学入户口就方便多了,像这样的德州人,在我身边不少。”关洪江说。

儿子孙子 不能再收破烂

十几岁的年纪,为了糊口外出闯荡,有了钱之后买房改善家人生活。庆云县东辛店乡南赵村人赵同瑞经历跟关洪江、宋勇等有惊人的相似。他们身后,有一个十分集中的群体,他们是依然靠“破烂王”生存的“坐地户”和新加入的“跑烂鞋”。

在天津收购废旧塑料已经30多年了,如今全家人都租住在新中村一家破旧的厂房内,仍然靠收购废旧塑料加工销售挣钱。“现在的生意,利润太透明了,房租20多万元,人员工资每个人每月不少于3000元,加上现在市场不景气。”赵同瑞的姐姐赵女士说,尽管跟老家相比,在天津大城市谋生立足还不错,但今后的方向在哪里,很多人仍挺迷茫。

说话间,下起了小雨,赵女士当即招呼厂子里的员工把露天的材料收进屋子里。“你看看,干的活儿跟在老家收废品没什么两样,对面生产阀门的南方人就不一样,都已经形成产业。”赵女士说。

电视剧《温州一家人》中,周阿雨在法国打算开一家餐厅,所有温州商人出钱出力出谋划策的场面,让赵女士羡慕不已。“我们把废旧塑料粉碎了供给浙江台州等地的塑料管材、门窗生产厂家,如果我们就地能有终端产品生产线,岂不是更有前景?”周宪斌说,尽管这几年挣了不少钱,始终觉得自己是个收破烂的。他也希望自己像个老板那样会管理,毕竟儿子孙子还小,不能以后也是个收破烂的吧。

本报记者 王金强

德州商人要有自己的精神

在关洪江看来,德州人吃苦耐劳、诚信实在的特质,有很大的后发优势,比起精明程度和抱团配合,与已经闻名全国的浙商还有很大差距。何时,德州人也能像南方商人一样,大创业创大业,叱咤商海。

“就像闯关东里面的那样,咱山东人多数是实在吃不上饭了,才选择远离父母,选择外出闯荡。”关洪江说,跟南方商人的精明与魄力相比,德州人还有差距。

德州市驻津办事处办公室主任梁宏磊介绍说,目前德州在津务工人员达16万人之多。有相当一部分德州人通过苦心经营,完成了最初的资金积累,期待实现产业转移、结构调整等,目前,德州市驻津办事处已经组织了“驻津办事处工作交流会”和“天津合作交流大会”,期待更多的德州人在天津或回德州实现更大的突破。今年,将成立天津市德州商会,专门为德州老

乡服务。

以乐陵为例,乐陵曾在2007年通过打亲情牌,引进30多个来自天津的投资大项目。下一步,将乡情亲情与产业配套、政府服务、基础设施、人文环境并用,依托增创综合优势来吸引外资,并通过商会等组织为在津的德州人创造更多的资源信息共享和自身素质技能培训的机会。

在梁宏磊看来,浙江桐乡不出羊毛,却有全国最大的羊

毛衫市场;浙江余姚不产塑料,却有全国最大的塑料市场;浙江海宁不产皮革,却有全国最大的皮革市场;浙江嘉善没有森林,却有全国最大的木业加工市场。浙商正是靠这种“无中生有”的胆量和魄力闻名于世,同样,随着越来越多的德州人取得成功,德州人诚实守信、勤奋乐善、传承守望的精神特质将有更多的后发优势。