

# 黄土地上“赶海人”

本报记者 拓兆兵

在浙江义乌、福建泉州、广东广州等东南沿海外贸市场，活跃着一群来自宁夏吴忠市同心县的回族青年。虽然他们来自西北贫瘠的黄土地，但做起生意来精明强干。他们当阿拉伯语翻译，也开贸易公司，为东南沿海贸易市场每年近30万人次的阿拉伯国家客商服务。据统计，同心县人在东南沿海做阿语商务代理有1万多人，开办公司460多家，各类公司年营销额300多万元。2014年，1万多人的同心籍阿语翻译群体总收入超过30亿元，是同心县年财政收入的15倍，比宁夏南部山区8个贫困县的财政收入总和还多。

那么，同心人是怎样走出黄土地，并创造财富故事的？日前，《经济日报》记者走近这群“赶海人”——

## 闯义乌的马海波

走进同心，恰逢集市，县城异常热闹。尽管西北风不时掀起漫天黄土，但难以掩住同心县城近年来的繁荣：摩托车大量减少，轿车多了起来。“同心人胆子大，富人多！”这是外人给同心县人的评价。

“嘎——”一辆浙G牌照的灰色宝马X5停在记者面前，33岁的马海波探出了头。当老家河西镇塘坊村的昔日伙伴还在种田或者打工时，他已是义乌一家外贸公司的老板，每年收入数百万。马海波注册了自己的贸易公司，并迎来第一笔生意：帮助一个阿尔及利亚客户采购一批琉璃瓦制造机。“机会来了，但我却犯了难。因为我要先垫付60多万元的货款。可我兜里只有5000元。咋办呢？我几夜睡不着觉，最后决

定了借钱也要干。”于是马海波带着妻子去原来有生意来往的厂家借钱。这家两万元，那家三万元，最终凑够了60多万元货款。

这笔生意马海波挣了1.8万元。数目不大，但意义不小：这次成功使马海波有了自信心和决断力。到2010年，仅用两年时间，28岁的马海波就把出口贸易额做到了1000多万元，完成了从打工仔到老板的转身。

## 办实业的马腾辉

33岁的河西镇农民马腾辉不仅外贸业务做得大，实业也办得好。“尕娃为啥能做大？用一句流行的话说，格局大。”马应仁说。

2003年年底，擅长阿语的马腾辉本来准备去云南当老师，结果机缘巧合，一个利比亚客商邀请他到福建泉州石狮帮其做服装出口贸易。2004年，22岁的马腾辉成立自己的公司，与该客

商做生意。石狮市是全国最大的服装生产和批发集散地之一，聚集着众多的阿拉伯采购商。2008年国际金融危机爆发，利比亚客商的公司倒闭，但马腾辉的生意却越做越大。马腾辉介绍说，他的服装贸易迅速扩展到伊拉克、埃及、阿尔及利亚等国家，当年贸易额达到3.2亿元，利润1000多万元。

贸易做大后，马腾辉并不满足现状，开始办厂子，自己设计和加工出口服装。2008年至2012年，马腾辉的公司年产500万件套针织运动服装和节日服装，其中50%的产品销往巴格达，占当地同类产品60%以上的市场份额。

2013年年底，下海10年后，马腾辉投资2.2亿元在家乡同心县办厂，生产高档民族服装。“一是为带动家乡发展，二是受市场饱和及人民币升值影响，以出口中低档服装为主的东南沿海服装贸易越来越难做，转型升级势在必行。宁夏是全国穆斯林服饰生产基地和中阿博览会的举办地，借助这两个优势平台，我将打造高档品牌，进军阿拉伯国家高端市场。”马腾辉介绍说。目前，马腾辉的厂子正在建设中，计划2016年投产。

可喜的是，近年来通过到东南沿海等发达地区打工，一大批黄土地上的年轻人改变旧观念，接受新思想，学会新本领，他们或者打工，或者创业，显示出强烈的开拓进取精神，成为黄土地发展的希望。

当前，国家实施“一带一路”战略，黄土地迎来重大发展机遇，扬帆出海正当时。



图① 杨凡(左)与阿拉伯客商在一起。

图② 马海波(左)与阿拉伯客商洽谈生意。

图③ 马腾辉(左)给阿拉伯客商介绍服装产品。

同 宣摄

王金海摄

马腾云摄

## 吴皓感言

## 心动不如行动

宁夏同心县阿语翻译群体的开拓精神，让我们看到了黄土地加快奔向小康的希望。

他们的成功表明两点。一是黄土地人也能干大事，关键要大胆走出去。二是黄土地人一定要抱团干事，尤其是在已经到来的大众创业、万众创新时代，心动不如行动。

可喜的是，近年来通过到东南沿海等发达地区打工，一大批黄土地上的年轻人改变旧观念，接受新思想，学会新本领，他们或者打工，或者创业，显示出强烈的开拓进取精神，成为黄土地发展的希望。

当前，国家实施“一带一路”战略，黄土地迎来重大发展机遇，扬帆出海正当时。

## 广州新常客杨凡

大海风浪大，赶海有风险。然而20多年来，同心阿语翻译这群黄土地来的“赶海人”非但没有被吞噬，相反这个群体越来越大。“同心人脑子活，能抱团，生存能力强。”马应仁总结说。33岁的杨凡是个典型。

2005年，杨凡本来可以去上大学，



由于家庭条件不好，他选择到广州闯荡。到广州时，恰逢当年的秋季广交会，脑子灵活的杨凡和几个同伴举着“阿语翻译”的牌子站在会场门口寻找机会。结果被一个利比亚客商看中，请他们带领该国客商到中山、虎门等市场采购商品，每月工资3000多元。

2011年，利比亚客商回国，公司解散，无事可做的杨凡回到同心老家。“说实话，心情很沉重。”杨凡说。但没几个月，又有利比亚客户打电话给杨凡，要与他合作。于是杨凡马上回广州租办公室雇人，开起外贸公司。“利比亚物资极度匮乏，特别是地板砖、卫浴、铁丝等建材，生意好得出奇。”杨凡介绍说，2012年他的外贸出口额达3亿元。

从2013年开始，随着利比亚市场逐渐饱和，加上汇率浮动，杨凡的出口贸易额减少到1亿元。2014年生意更加难做，公司开始亏本。于是，杨凡果断转型，与几个同乡合伙在广州番禺区开了家大型高档清真餐厅，主营土耳其自助餐、阿拉伯菜和西北菜，生意相当不错。

闯荡10年，凭借着吃苦的精神，杨凡稳稳地在广州扎下了根。如今，经历了大风大浪的他十分淡定：“外贸公司的班底和客户都保留着呢，情况好转时，我会重操旧业，扬帆出海！”

## 我国第一所免费农民工子女职业教育学校校长王作垣——

# 为农民工子女办学校

本报记者 余颖

《经济日报》记者到百年职校的那天晚上，学校小超市新任店长张凌云，正在对希望进入超市工作的8位同学进行面试，岗位只有两个：收银员和理货员。面试前，张凌云故意在地上扔了一张纸，来面试的同学不少，却始终没有人捡起地上那张纸。电工班李凯走进门，看见地上那张纸之后捡了起来，于是他被录取了。

“故事情节有点老掉牙，但当这些情节进入现实的时候，能把握机会的并不多。”学校的合作创办者、首任校长王作垣说，“百年职校想做的，正是教学生们先做人、再做事，把握住现实的机会。”

百年职校是我国第一所免费职业教育学校，专门招收贫困农民工子女、青年农民工及贫困家庭子女。学校的创办来自王作垣一次偶然的经历。

2003年，王作垣从清华大学退休后在北京银达物业管理有限公司担任总工程师。他在农民工聚集地考察时发现，这些地方聚集了一批农民工子女。由于家庭贫困、城市入学政策限制等原因，他们在完成义务教育后很难获得继续教育的机会；而他们又不愿意像父辈那样仅仅从事简单、繁重的体力劳动，于是成了“马路青年”。与此同时，王作垣在工作中发现，目前的城市服务业缺乏合格的技术工人，这也是企业发展的困扰。如果创办一所免费的职业学校，既



解决在京贫困农民工子女的继续教育问题，又为企业输送合格的技术工人，该是件多好的事情。

时任银达物业董事长姚莉也认识到这个问题，她积极调动各种社会资源，于2005年5月正式创立了百年职校。由于长期在清华大学任教，王作垣被理事会推选担任百年职校的校长。

为解决办学的资金、校舍和师资等问题，王教授和学校的创办者们骑自行车、乘公交、倒地铁，奔波在北京城内。那时家住清华园的王作垣每天早上7点就要出发，在路上颠簸3个多小时，去办资金、校址和各种注册审批手续。

2005年7月初，百年职校开始招生，很多前来咨询的农民工不相信会有免费上职校这样“天上掉馅饼”的事情，结果，报名前3天一个学生都没招到。王作垣和百年职校的同事们走出报名点，到农贸市场、建筑工地、农民工聚集地去发传单，通过多种途径宣传百年职校。两个多月后，百年职校终于招满了第一届学生。

2005年9月12日，百年职校开学。作为百年职校的校长，王作垣全面负责学校的教学统筹领导工作。王作垣根据多年在清华执教的经验，提出学校应把育人放在首位。一些刚入百年职校的学生一开始害羞，不会主动向老师问好，

王作垣和同事们就记住每一个学生的名字，主动向学生问好。王作垣说：“看到学生们逐渐变得懂礼貌、有追求的时候，我由衷地感到高兴。”

作为百年职校的“总教头”，王作垣在调查研究的基础上不断探索职业教育的新模式，在课程设置上注重对学生实际操作能力的培养。王作垣和同事们每年都会到学生实习的企业去调研，根据企业的实际需求开设或调整相关专业和课程。他们还尽量去请一线资深技师授课。凭着百年职校微薄的薪酬，能够请到优秀师资，靠的是“苦口婆心地用爱心来感动”。

百年职学制两年，第一年在校学习基础知识，第二年进入企业实习。在给企业联系实习单位时，哪怕某公司只招收一名对口专业的实习生，王作垣都要去联系。为给学生找一个稳定、有发展空间的工作单位，王作垣总是事无巨细地了解单位的各方面情况。王作垣坦言：“儿子的就业我从来没管过，但百年职校学生的就业，我从头管到尾。”学校开办以来，学校毕业生实现顺利就业，其家庭经济和生活环境均得到极大改善。

王作垣自己来自农村。“我和农民有着天然的感情，这使我与学生及家长沟通起来非常容易。”王作垣说。“这么大了，能为社会做点实事，很踏实、很享受。”



## 看最美风景 做最美讲解

本报记者 郑彬

他是随着我国改革开放一起成长起来的“民间外交家”，他是每年国务院侨务办公室举办海外华人活动时导游工作的核心，接待过的海外侨胞都称他为“海外华人看中华文化的一个窗口”。他就是一干30多年，至今仍然奋斗在导游工作第一线的黄玉麟。

福建省是我国海外侨胞最多的省份，也是对外交流的重要省份。为帮助久居海外的同胞寻根，黄玉麟每次都力求在短暂的旅游团行程安排中，以自己长年累月积累的知识储备和充足的准备，让这些回来的中华儿女更深地了解祖国，将故土情怀深植于心。

2014年，刚结束了福建之行的美国《侨报》作家俱乐部访问团成员在《侨报》撰文：“他魁梧的身体里似乎蕴含着巨大的能量，永远不知疲倦、精神饱满地讲解着途中各种景点、古迹，他总是面带微笑，幽默诙谐地与访华团团员们互动交流，调动起气氛，让整个旅程生动而不乏味。他最大的特点是知识丰富，每每介绍景点时都能引经据典，被作家们形容为‘移动的百科全书’、福建的‘活化石’。”

纽约作家张宗子说：“黄玉麟是我见过为数不多的知识全面丰富的好导游，他对民俗、传说、名人生平都了如指掌，名篇片段能信手拈来，我相信，他平时一定下过苦功夫。”

2012年10月19日，福建省侨务办公室、福州市旅游局、福建省中国旅行社同时收到马来西亚女导游协会顾问周美芬寄来的表扬信，信中说：“本团行程尤其难得的是，得到导游黄玉麟先生全程详细但恰到好处、生动而富有文采的介绍与向导，让全体团员赞叹不已。正是这种对祖国的爱使其讲述充满诚意，这份诚意胜过美酒佳肴，这份诚意让景色更显风姿，彰显出中国深邃博大的文化底蕴。他是我们所见过的最好的导游。”

黄玉麟常说是八闽大地孕育了自己，华夏文明更给了他向游客“滔滔不绝”的底气 and 骄傲。当他挥着福建省中国旅行社的导游旗，带着游客走遍名山大川时，他希望把每一处的景致都带给自己的团员。

黄玉麟告诉记者，导游工作的真谛是努力做好本职工作外，带着天南地北的朋友，看最美风景，奉献最美解说，让大家留下最美回忆，热爱最美中国。

## 德国游客眼中的“王牌导游”

本报记者 郑彬

北京、上海、西安、广西……18年间，李志广带着德国、瑞士和奥地利的游客，几乎走遍全国。“每年有200多天不着家，几乎所有春节、元旦都是在旅途中过的。”李志广掐指一算，把自己都吓了一跳。

1997年，毕业于北京外国语大学德语系的李志广一头扎进旅游行业，流利的德语加上开朗的性格，使他很快适应了导游工作。“几乎所有来旅游的德国人都问是不是曾在德国留学。”

“当时，中国人在德国人印象里还是穿中山装、赶马车。”李志广感受到这种文化差异，因此，他准备讲解的时候，都会写入中国文化。

18年过去了，很多从前的同事都已改行，李志广仍乐此不疲：“能和各行各业的游客打交道很有意思。”

2003年5月，李志广准备带德国旅行团到河南省洛阳市赏牡丹。“订了北京到洛阳的软卧车票，但取票时才被告知只有硬卧了。”李志广说。这个团都是商务客人，游客对此非常不满：“行李只能放过道，丢了怎么办？”面对乘客质问，李志广把行李集中起来自己看守，一夜没合眼。凭着贴心的服务，李志广收到不计其数的回访电话，还有德国商人邀请他到德国工作。

2012年10月，李志广带19位德国客人赴天津参加学术交流，途中发生车祸。李志广被撞飞出去，旅游车起火。但他听到客人呼救，不顾伤痛返回车厢救出身上着火的客人，直到自己累得昏倒。事后发现，救人前李志广下颌骨、右大腿骨和左脚趾骨折，救人又使他右臂、右腿二处受伤。

据李志广同事回忆，经过救治醒来的李志广不询问自己的病情，而是不停地询问客人的受伤情况。在ICU病房里，由于受伤客人都是德国旅客，和医护人员无法语言沟通，李志广在左下颌骨骨折难以正常说话的情况下，忍着剧痛为德国客人做翻译工作，令现场医护人员及使馆的工作人员深受感动。

李志广受伤后，与他相识的德国前驻华大使离任前给他发来了工作邀请。“他怕我以后没法再干导游，没了生活来源。但我还是想赶快养好伤，11月的团都排满了。”李志广说罢，爽朗地笑了。

从事导游工作18年间，李志广从未接到投诉，成了德国游客眼中的“王牌导游”。



更多中国故事  
系列报道请扫  
二维码

本版编辑 闫静 郎冰  
美编 高妍  
邮箱 jjrbzgs@163.com