

留蚌创业就业 追逐人生梦想

周廷宝——

卖椰子壳怎样年销数百万元？



周廷宝在指导员工。

蚌埠融媒体中心记者 郝玉琳
通讯员 张册 实习生 张鹏 文/图

十年之前，他在蚌埠，初出校园，青涩之中，些许茫然。十年之后，他在蚌埠，几经磨砺，未来已来，胸中了然。这十年间“闯上海”又“回家乡”的经历和感受，让现在的周廷宝对跨境电商这个行业有了自己的理解，也让他这十来个人的团队，每年能靠“椰砖”这样看似简单的园艺产品，在美国等市场年销数百万。

走出去，才能找到我要的机会

自小生长在淮畔的周廷宝高考完选择了本地高校，2009年到2013年在安徽财经大学国际经济与贸易专业。毕业时，在蚌埠生活了20多年的他已经学有所成，渴望着走出去，到上海这样的外贸最前沿施展才华、磨砺自我、寻找发展机遇。

在沪上一家贸易公司就职后，周廷宝开始从澳大利亚、新西兰、加纳等国为企业采购可可粉等原材料，随着工作的开展，他发现这样的贸易往来在互联网的加持下正越来越便利，也逐步“摸”到了跨境电商的门槛。“既然已经可以通过电子商务的方式解决便捷手段，在网络上开展贸易，那我为什么不自己创办一家公司，在网上把东西卖给外国人呢？”他说。

有了这样的想法，敢闯敢试的周廷宝决定辞职，站上电子商务这个迅猛发展的风口。工作两年的周廷宝其实没有什么存款，公司刚刚起步时，他租住在一个小房子里，每月数千元的房租很高，对他来说是很大的负担。但由于看准了时机，又勇于尝试、愿意吃苦，一年多的时间里，他逐渐摸清了这一行的基本规则。“跨境电商通过电商平台运作和销售，想开店就需要了解相应的规则，然后在平台上发布产品，和平台合作进行推广，买家看到信息后根据需要，给我们下订单。”周廷宝说。

看似流程简单，但其实整个过程充满艰难和风险，比如出单后要及在国内采购或生产好，再发往国际物流点，商品实际到达之后可能还要面对消费者实际付款前的消费意愿变化，每一步都需要时刻盯紧，把控好流程，每一步的流程都会受众多因素的影响，每一个细微变动都关系着这次销售的利润是正是负、是多还是少。

艰辛的付出换来了事业渐入正轨、自身经验愈丰。度过了应该是最难的初创期，想扩大发展规模的周廷宝，却发现“难上加难”了。他说：“一直感觉到自己感觉是在‘漂’，像浮萍。除了工作认识的同事，没有其他任何熟人，

也不掌握甚至不了解周边的资源。再加上经营、生活各项成本都非常高，所以想扩大规模简直是奢望。这时我就想到了，我要回蚌埠。”

回首处，发展沃土原来是家乡

回蚌埠，有希望稳定、想守在父母身边的原因，但是更重要的原因还是为了事业。“互联网的发展让很多事情突破了地域的限制，比如我的跨境电商生意，说实话有了网络、电脑和手机，在上海还是在蚌埠没什么区别。跨境电商产业园给我落实了各种政策，加上在这边运营的较低成本，所以虽然创业之初是在上海，但是真正迎来发展，还是回到蚌埠。”周廷宝坦言。

就这样，当了三年多“沪漂”，创业一年多的周廷宝，在仔细斟酌判断后，回到了家乡这片创业的热土。享受到了市委、市政府支持电子商务产业发展的多项政策。他说：“我印象最深的是两个方面，一是我们刚开始做的国际小包，邮费是重要的成本之一，政府给我们落实了一个年邮费达到100万补贴10万的政策，这项政策我享受了30多万。第二个就是更加重要的贷款，作为初期企业，我们又是做贸易的轻资产企业，抵押物是很难有的，园区用整体打包提供信用担保的方式帮助我们解决了从银行融资的问题，让我能够抓住发展良机，慢慢步入正轨，发展越来越好。”

在市场瞬息万变的电商领域，周廷宝在经营品类选择上也经历了逐步摸索，2015年左右电子产品“只要上架就能卖出去”且利润丰厚，之后随着市场变化也跟着转换销售品类，从电子产品更换为家居日用品，再变更为现在的以椰砖、陶粒等为代表的家庭园艺产品。目前君子兰电子商务有限公司只有十余名员工，商品主销美国市场，这些看似不起眼的小商品年销售额数百万元人民币，他正谋划着把加工和包装流程也引入蚌埠，形成自产自销的销售模式。

“这些商品不仅在美国市场很受欢迎，随着生活水平的提高大家对园艺、对绿色的追求，国内市场需求也在逐年扩大。”周廷宝这样分析市场趋势：“椰砖这样的产品工艺其实十分简单，就是把南亚东南亚进口的椰子壳粉碎后压制，再包装，所以我希望在蚌埠进行加工生产，与现在的生产地广东相比，在蚌埠生产后发货的物流支出变化不大，但场地、人员等的成本能够显著降低。这样我们依托成熟的工业基础和物流链，产品在国际市场上的竞争力将会更强。同时我也在做亚马逊平台的基础上，准备尝试在阿里巴巴国际、沃尔玛等更多电商平台上发展店铺，期待能把企业越做越强。”

编者按

毕业季到来，我市又一批高校毕业生、职校毕业生离开了学校步入社会。在职场中谋得一席之地、安身立命，是他们共同的愿望。是到大城市闯荡一番，还是留在蚌埠乐业安居？每个人正在做着不同的选择。

本期的“人物”选取了三位蚌埠的优秀毕业生，他们或是一心扎根珠城，求学、求职、就业一直守在这里，或是曾经走南闯北寻找机遇，但随着事业发展、人生产长，斟酌再三之后选择回归家乡。他们的故事，不仅凝聚着自己的成长历程，也能为更多毕业生提供借鉴。

李海涛——

蚌埠是一座有归属感的城市

蚌埠融媒体中心记者 周芳林
实习生 吴海旭 文/图



李海涛近照。

“蚌埠是一座让人很有归属感的城市，在这里读了4年大学，让我也有了很强的归属感。”22岁的李海涛，是蚌埠学院光电信息科学与工程专业的应届毕业生。找工作时，他选择留在蚌埠，服务于新兴产业，成了一名助理工程师，携着梦想不断前行。

这座城让人有“家”的感觉

“归属感是一座城市最大的吸引力”。李海涛来自安徽六安，在蚌埠上学的他，怎么也没想到，这座城市给予他的归属感让他产生了“家”的感觉。

在这里生活四年，衣食住行，都让他感觉很舒服，语言的相似常常让他恍如在家乡一般。物价低、美食多、质量高，小饭馆点餐，分量也很足。他说：“都是满满一大碗，我们饭量大的年轻小伙子，也能吃得很饱。”

蚌埠这座城市发展很快、环境干净、出行便捷、绿化好、公园多……说起蚌埠的好，李海涛如数家珍。他说，他喜欢蚌埠这座城市，虽然不大，但是亲切温暖，让他直接“蚌埠住了”。

“蚌埠人热情、好相处。”这是李海涛对蚌埠人的评价。2023年4月随着电视剧《长月烬明》的爆火，蚌埠市上下一心抓机遇，促发展，一系列便民惠民的举动相继出现，高铁站帮拿行李、出租车免费接送外地游客、市民“礼让”游客……让外地学子李海涛很受感动。他说，蚌埠人对家乡的热爱、自豪感给他留下了深刻印象。“蚌埠人对家乡的热爱，深深感染了我。那种作为蚌埠人的自豪感，积极向上，很强大。”

十八岁时，满怀憧憬地迈入大学校园；二十二岁时，满怀希望地走入社会。“时间过得真快，转眼就毕业了。”李海涛告诉记者，大学的四年是他人生中非常重要的阶段。在蚌埠学院，老师给了他许多指导和帮助，同学们的热情、友善让他收获了珍贵的友谊。“校外美食街卖菠萝大爷的贴心举动，也让我感受到善良和温暖。”他笑着说，来到这里，会让你觉得“仍然有生活在家乡的亲切”。

张衡——

“摆烂”少年，比武殿军



张衡上门为用户提供服务。

蚌埠融媒体中心记者 郝玉琳
通讯员 鲍帅 实习生 张鹏 文/图

7月12日下午5点，大热天里忙碌了一天、午饭都没吃的张衡却非常快乐，师父的表扬、领导的肯定、客户的满意让他陶醉在这份工作中。这样的满足是曾经的他没有想过的。如果说对现在的生活还有什么不够满意的地方，那就是对四五年前的自己不满意。“那时如果再学多一点，理论基础再扎实一点，现在工作肯定能干得更好。”张衡说着，满是汗珠的脸上露出自信的笑容。

退班的“摆烂”少年

2018年的此时，15岁的张衡进入了安徽机电技师学院，在机电一体化专业学习。回想起那时的自己，张衡说，他都受不了那个“持续摆烂”的自己。“中考没考好嘛，进校之后确实就是没什么心气、没什么动力，确实是在混日子。在有动手操作的实操课上，还是比较有兴趣的，摸一摸看一看，觉得有点意思，愿意上，也能上得进去。但是理论课嘛，只能说坚持去了，但听了跟没听差不多，一堂课下来大部分都还给老师了。”他说。

在理论课上持续摆烂的张衡，靠着对实操的兴趣还是有锻炼了自己的动手能力。虽然理论方面乏善可陈，但动起手来就干劲十足的张衡，在蚌埠新奥燃气与安徽机电技师学院开展校企合作时被指导老师看中，在老师的指导和动员下，他报名进入了双方合作举办的“小黄人精工班”。

这个“订单式”的培养计划为学生提供了毕业后立足社会的途径——毕业时经过考核，可直接入职新奥燃气有限公司。精工班实行“3+3+6”的培养模式，即3个月的理论学习、3个月的实操实践、6个月轮岗实践。学员毕业之前就能够达到岗位操作的基本要求。

在蚌埠，新奥燃气为精工班毕业生提供的岗位，在薪资水平、保险待遇等方面其实都属于相当不错的水平。但这条坦途，张衡走了一半却放弃了。“那时年龄小不懂，学了一阵，就觉得燃气相关工作都很危险，特别是在网上看了一些视频，上面讲的内容我越看越害怕，后来就退班了。”张衡说，幸亏老师又多次来给他讲解、普及相关知识，他才想明白道理，重新进班学习。“所以网上很多乱七八糟的东西不能信。现在想想，我的工作场景都是在燃气用户家里，如果我这样算是高危，那用户烧饭洗澡难道都高危了？”想通了之后的张衡，终于结束“摆烂”，在精

工班里如饥似渴地学习技术。2022年，进入厂实习阶段，张衡在国家标准中看到，自己这个燃气检修员的工作确实不在高风险职业范畴。“按照正常的工作流程没有任何问题，想想当时自己退班的行为，简直是傻子。”

公司的技术新人

如今的张衡作为安徽机电技师学院的应届毕业生，正在期待着7月18日发放的毕业证书，毕业证到手，他就可以告别实习，与公司正式签订劳动合同了。

“正式入职后公司给我们提供七险一金，虽然是单休，但薪酬待遇不错。”张衡说，自己实习以来，月收入最低四五千元。比如上个月月收入是6600元，最高的一个月我记得是8800多。当年的那个摆烂少年，如今不仅把自己的生活安排得妥妥帖帖，而且还时不时地给正在上高中的妹妹一些零花钱。而正式入职之后，他的收入还会得到进一步提高。

一个20岁的年轻人能拿到这样的薪资待遇，当然是有原因的，除了吃苦耐劳，让他得到企业重视的，还有过硬的技术水平。在蚌埠新奥燃气有限公司的技术比武中，他在与全公司技术人员的技术比拼中荣获了所在领域第四名、精工班内部第一名的好成绩。同时，细致负责的工作态度、良好的沟通能力也让他得到了燃气用户的广泛认可。

一次例行的上门排查过程中，张衡通过仔细检查，发现用户的灶具内部接口漏气，存在安全隐患。他耐心地给当时在家的用户老两口解释燃气安全知识，安全隐患的重大危害，考虑到老人家节俭持家的生活态度，张衡又为他们推荐了功能简单、安全有保障、价格低廉的新灶具。“他们听说只要300多块钱，就同意了。”张衡说，为了尽快排除隐患，让老人家在中午做饭之前用上安全的灶具，他一边自己留在用户家中随时监测保障安全，一边紧急联系同事将新灶具立刻送来。张衡说：“公司就对我的处理很肯定，一方面及时排除了隐患，一方面客户花小钱保安全，十分满意。”

初入职场的张衡说，自己会将这样的工作态度和责任心一以贯之地坚持下去。“安全是最重要的，我干活都会尽量细一点，这是对用户，也是对我们自己的安全负责，也是这份工作的职责所在。”动手能力极强，又秉持着这样工作态度的张衡，正在成为技术能手的道路上一往无前。

“工匠精神”激励自己努力前行

“一个人，只有不断地提升专业知识和能力，才能更好地实现自我价值。”7月6日中午，李海涛正利用午休的时间，为下午实验室里的操作内容做准备。

工作中，有很多事情并不是一个人就可以完成的，需要大家齐心协力、团结互助，同事们对工作的态度深深影响着。他说，要学习的东西还有很多。

时间，不会辜负努力的人。“未来的几年里，我最大的愿望就是能摘掉‘助理’两个字，成为一名真正的结构工程师。”李海涛告诉记者，他日常工作主要是参与产品配件图纸设计、产业产品包装设计等。

“科技发展日新月异，不进则退。”李海涛说，从新闻报道中，他得知自己所在产业发展的方向。未来蚌埠将提升新型显示产业发展优先级，优化新型显示产业发展着力点，全面提升关键环节技术攻关能力，发挥面板制造、显示终端牵引作用，着力引进重大项目，打造具有区域影响力的新型显示产业集群。他说，这些看似城市产业的发展，离他看似遥远，却又那么近。城市产业的发展与个人事业发展息息相关，他已经做好了“事业规划”，以“工匠精神”为指引，把图纸画得更专业。