

宜丰旧货大军走出去创业每年淘回近10亿 PDF转换可能丢失
图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/280/2021_2022__E5_AE_9C_E4_B8_B0_E6_97_A7_E8_c123_280993.htm 在广东、上海、北京、福建……几乎每个有旧货店的地方，都遍布着打理旧货店的宜丰人。从过去走出去打工，到如今走出去创业，宜丰人在旧货行业里实现自己不一样的人生价值。开拓行业商机“在广东省，经营旧货的80%是我们宜丰人，仅番禺就有2000多，而且人数每天都在增加！”在广东省番禺市经营着一家1000多平方米旧货超市的刘江清说。1996年，刘江清在深圳龙岗开起深圳第一家旧货店，并成为宜丰人经营旧货行业第一人。当时，在深圳务工的刘江清面对城市里到处被时尚和流行所淘汰丢弃的旧家电、旧家具、旧日用物时，忽生一个念头：“是否可以开家店，把这些被淘汰的旧东西整理出来，再卖给那些需要这些东西的人？”想到做到，刘江清就在龙岗区租了两间店面，从深圳各区的垃圾场把那些被单位、商家丢弃的旧家具、旧家电、旧日用品拉回来，修修补补，清洁整理一下，摆在店里，店外立起“旧货经营”的招牌。没想到这些清洁整理过的旧货很受前来深圳淘金的流动人群的欢迎，开张第一个月就实现了赢利。尝到成功喜悦的刘江清更加坚定了经营旧货的信心。从最初收购经营被别人淘汰的黑白电视机、锈迹斑斑的洗衣机、脱了漆的旧办公桌到现在九成新的大背投、八成新的电冰箱、七成新的液晶电脑，刘江清从收购的旧货中看到了沿海城市人民生活的变迁，更看到了旧货行业中蕴藏的商机。得知刘江清在外开旧货店赚了钱，家乡的亲朋好友一个个都按捺不住。在他的影响和带动下

，他的兄弟和亲戚朋友一个个来到深圳。周自力，这位和刘江清从小一起长大的伙伴，从最初的两间店面，到如今经营着一家3000多平方米的旧货超市。亲帮亲邻帮邻的确，旧货店市场准入门槛低，启动资金可大可小，对于文化层次不高，世代躬耕的庄稼人来说，无疑是一条较为理想的创业之路。沟下村村民周相民家里原本负担很重，两个小孩一个读大学，一个读高中，妻子身体很差，不能做事，还要赡养80多岁的老母亲。2002年他外借5000多元到广东开旧货店，2005年就回家建了一幢3层砖混结构的新房，为了照顾老母亲，家里今年还花400元请了一个钟点工。据了解，在旧货店，一台旧彩电以300元至400元价格回收，修整以后可以按500元至700元价格卖出；普通冰箱、窗式空调等修整后均可大幅度地增值。一个投资2万元的旧货店，如果货源充足，每年平均可净赚3-5万元。正是因为旧货店投入小、周转快，宜丰人外出开旧货店的热情一年高过一年。如今，在亲帮亲、邻帮邻的影响和带动下，宜丰县外出开旧货店的人从澄塘镇辐射到了棠浦镇、新庄镇、花桥乡、新昌镇、芳溪镇等邻近乡镇，其中澄塘镇沟下村、毛家村、牌楼村、大厦村、名山村等村外出开旧货店的人员占到了全村人口的50%，而仅有900多人人口的沟下村目前已有600多人先后在外省市开起了旧货店。经营好的年收入百万，经营一般的也有数十万元的收入。从业人员2万余老百姓外出开旧货店的激情被点燃后，宜丰县委、县政府顺势而动，积极鼓励和引导外出创业人员团结一致，携手在异地成就事业，做大产业。该县主动从政策、资金、信息等各方面跟进服务，各乡镇也积极为外出创业人员做好后勤服务，主动为他们在办证办照、山林土地流转、子女就

学和老人赡养等方面提供服务，解决外出创业人员的后顾之忧。在县人事劳动和社会保障部门的指导和帮扶下，先后在从事旧货行业人员最集中的广州、深圳成立了“旧货行业协会”，通过协会，定期组织旧货经营者展开经验交流和信息交流，不仅促进了市场的科学划分，而且通过协会把在外从事旧货行业的宜丰人紧紧地团结在一起，过去那种为了抢生意而相互恶意压价和闹事的现象大为减少。据了解，十年间，通过“一户带一姓，一姓带一村，一村带一乡，一乡带一县”的发展模式，外出开旧货店的宜丰人成几何速度发展。目前宜丰外出从事旧货行业的人员达到2万人，店铺达到9000多家，每年淘回近3亿元的“金元宝”。与此同时，那些被流行和时尚所淘汰的旧货通过旧货店又重新回到人们的生活，每年为国家节约资源近10亿元。袁晓琴 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com