

“老天给我这样的落差，想通了就重新再来！” 曾经资产数亿的“箱包女王” 61岁再创业卖包子还债

揉面、擀面、挑馅儿、包馅儿、摆入蒸屉，一气呵成，静待喷香的包子出炉……在过去，邵宝玲只有在亲友来家做客，才会亲手制作拿手的包子，食材简单却不失诚意；而现在，她一天要做几百个，最多时上千个包子，越发精湛的手艺、越来越多的口味，心中却只有一个念想——早日还清债务。

近日，记者在包子铺的后厨见到邵宝玲时，她正忙着调制包子的馅料。很难想象，眼前63岁的老阿姐曾是义乌商界的知名女强人，一手创办了箱包公司，2010年前后年销售数亿元，是当时国内箱包业当之无愧的龙头企业，彼时风光无两的邵宝玲还被称为义乌“箱包女王”。

变故发生在2014年前后。邵宝玲的工厂因为担保陷入资金困局，短短几年内让昔日的辉煌彻底覆灭，还欠下了巨额债务。此后的几年里，企业破产、工厂关闭、罹患癌症等一系列重创接踵而至，皱纹与白发如洪水猛兽般快速侵蚀这个曾经“精致”的女人。



7月2日，邵宝玲一边直播，一边和网友互动。



●“想得通，做包子，想不通就跳楼”

采访中，当记者听到这样一句夹杂着柴米油盐和生死抉择的玩笑话从邵宝玲口中风轻云淡地脱口而出时，不难感受到此刻她心境的变化。

从“富翁”到“负翁”，邵宝玲的人生潮起潮落。在经历沉沦、迷茫、绝望，到理解、感恩、振作，今年63岁的邵宝玲从小生意发家后，再一次选择了小生意，她在几乎一无所有的情况下，重起炉灶卖包子、煮拉面。

“过去的财富是一点点积累的，现在欠债了，再大的坑也需要一抔土一抔土去填补。今天赚一块，明天赚两块，只要肯干，一切都有希望。”话语间，五层高的蒸笼被打开，升腾的热气扑面而来。

待一两秒后，记者重新与邵宝玲对视，她布满鱼尾纹的眼角带有一丝笑意，这背后或许是与挫折的和解，更是一份永不言弃的坚毅。

●拳头大的包子

邵宝玲的包子除了热乎、喷香之外，最直观的特点就是“大”！很大，每个包子都有一个拳头那么大！

她说，义乌人自古勤劳拼搏，店里的包子其实是20世纪八九十年代在义乌特别流行的“开口大包”，皮薄馅儿多，口感上让人很满足。“最主要的是，吃上一两个就饱了，不耽误时间，马上就能继续干活”。

这种快节奏的餐食，符合义乌CBD周边的需求，同时也透露了邵宝玲在商业调研、人群分析上敏锐的洞察力。“还有个重要的原因，我每次做大包子，都会回想起以前奋斗的日子，激励我坚持拼下去。”邵宝玲的话点到为止，当记者想要进一步聊聊过往的奋斗历程，她却摆摆手直言谢幕的剧情不值多提，“要活在当下”。

互联网是有记忆的，曾经盛名遐迩的邵宝玲有过不少采访报道，记录她过去的辉煌：1986年创立义乌市东方装潢有限公司，成为义乌商海中第一批“万元户”；2002年，筹建了浙江巨龙箱包有限公司，把箱包的专业化开发做到了极致，把箱包按功能分类细分为2600多个品种，以及率先在普通箱包上加装指

纹识别仪、防盗脉冲电波、GPS跟踪仪等；2013年，巨龙箱包的网络订单成交额高达3.6亿元。

直到2014年后，邵宝玲的商业版图开始碎裂，经济状况急转直下。巨大的落差，使得她的精神状态也时常处于崩溃边缘。好在亲友的鼓励与支持，自我的反思与坚韧，总算让邵宝玲挺了过来。

2022年疫情封控期间，她闷在义乌乡下的出租房内，做出了自己人生的又一个重要决定——重整旗鼓，开一个包子铺！

●天方夜谭中的奋斗者共鸣

在人生过了花甲却穷于一身之时，邵宝玲回想起了母亲说过的话：不论什么年代，凭手艺吃饭，货真价实都不会亏到哪里去。“不能害怕失败，更不能失去从头再来的勇气。”在她看来，“卖包子还债”看似天方夜谭，却也是她能做出风险最低、韧劲最强的选择。

小本创业也要资金，得知邵宝玲的开店想法后，几个姐妹朋友都主动表示支持，“那我不能白拿她们的钱，随随便便搞搞，要对得起她们的支持。”邵宝玲感恩大伙，坚持按企业运行规矩来确定投资股份，或2万或5万，朋友们想的是拉邵宝玲一把，她自己却是咬牙要拼出来、干出来！

同时，房东被她的诚心打动，只收了半年租金，让她有余款周转。“为了省钱，装修前前后后都是我们亲自上手，毕竟干这个起家的。”在不到一个月时间里，邵宝玲硬是日夜加班，在义乌绣湖里开出了第一家“宝玲姐包子铺”。

义乌的餐饮市场竞争激烈，疫情也让很多商家左右为难。作为一名行业后来者，毫无疑问，宝玲姐包子铺面临的挑战巨大。为了突出重围，邵宝玲用之前的人脉吸引了一批有梦想、有情怀的追梦者，姐夫、姑婆也主动加入包子铺共同奋斗，共创共享。厨房里一口一米大锅飘着浓浓的牛肉香，每天熬足9小时的原味牛腩，就是最好的广告。

凭借扎实的口碑，“宝玲姐包子铺”有了分店。一个月前，位于义乌CBD的新店开业，虽然有了几个员工，但无论是食材选购、包子面条制作，还是新菜品试验等工作，邵宝玲始终亲力亲为，即便每天一千就是18个小时，她也不曾抱怨困境，“我

要对得起顾客，对得起债权人，这才是真的对得起我自己”。

“我在做生意的时候，对钱其实并不敏感。那时候只要肯干，钱没那么难挣。别人有困难问我借钱，借条都不用写，5万、10万你拿去就行了。欠的时间久了还会犯嘀咕，几万块钱而已，怎么就……”而在开了包子铺后，邵宝玲的心境变化很大，开始有了越来越多与普通奋斗者之间的共鸣，对他们的劳碌奔波感同身受，对生活点滴的柴米油盐精打细算。

这时候，邵宝玲则更加懂得了小生意、小经济背后的价值，顾客每一次心满意足的认可都如同涓涓细流，不断滋润着那颗从谷底艰难向上攀爬的心。

●把包子铺做成行业标杆

采访总是绕不开一个关键问题：卖包子还债，真的有可能吗？

邵宝玲沉思了片刻摆摆手，“卖包子还债看起来很遥远，但梦想一定要有，每一次新的尝试和突破，都能距离梦想更近一点。”

在她看来，包子牛肉面这样的小吃市场“钱”景广阔，不论春夏秋冬都无可替代，是小本创业的好项目。立于时代浪潮之中，这其实就是她选择的梦想。谈及尝试和突破，邵宝玲说，包子卖的是回头客，没有过硬的品质一切空谈。好手艺，做出传统美味的包子并不困难，难的是要在优质包子口味的基础上，将包子制作流程统一化、标准化，这样才能保证始终如一的品质。这，其实就需要不断尝试与突破。

“经过一次次食材的精选、调味的配比、上蒸的计算，以及不同人群的品尝反馈，我们已经有了有一套较为完善的配方与制作流程，这使得我有了底气去拓展分店、管理分店，把宝玲姐包子做成一个品牌。”另外，虽然只是一家小吃铺，她还通过股本构成、产品创新、服务创新等经营模式，努力将包子铺打造成为行业标杆。

采访中，记者注意到包子铺的角落里还摆放着直播用的支架、补光灯等设备，邵宝玲毫不避讳，“我们的厨房是半开放、全透明的，进店的顾客一目了然。同时，我们还尝试直播，拍一拍包子等餐食的制作过程，让大家看得明白、吃得放心。”不过，邵宝玲强调自己并不是想当“网红”，加快赚钱的速度，更多的考虑是将“宝玲姐包子铺”的品牌打出去。

“老天给到我这样的落差，想通了就重新再来！”

在邵宝玲看来，创业是一种人生体验，也是一种选择，成功与否因素太多，运气也很关键。但困难时候才最考验一个创业者的勇气，是否懂得怎么对待处于逆境中的自己，相比怎么对待困难本身也许更有挑战。

“年轻人也好，我们这一代人也好，碰到坎坷要去面对、去接受，但最终要自己想办法站起来，这是信心和自信。我是土生土长的义乌人，百折不挠是刻在义乌人骨子里的精神，让天方夜谭成为可能，更是我一直以来拼搏的动力。”邵宝玲说。

据潮新闻