

放弃外贸百万年薪，宁波80后跨行做医疗

见习记者 史旻

2011年10月的一个夜晚，凌晨2点，毛浩迪又一次结束了与大洋对岸的激烈争吵，和过去七年的很多次一样，争执的内容还是自己手上这批OEM代加工产品供货的价格。

毛浩迪报价10.78美元，而对方却坚持把价格压在10.72美元。为了这6美分，双方足足磨了一个晚上。

这一夜，毛浩迪感到了前所未有的疲倦。在经历了一次又一次没有技术含量的拉锯战后，他不禁问自己：外贸这个老本，还可以啃多久？

也正是这一次追问，让29岁的毛浩迪下定决心，他要改变，他要做更有意义的事情。



美好的开头伴随着危险的预兆

毛浩迪出生于1982年，小时候，妈妈问他，长大了以后想干什么呀？当时的毛浩迪脱口而出：要当企业家！为此，毛浩迪被妈妈一顿臭骂，认为他不好好读书，就知道想些“不正经的”。

那时候的毛妈妈没想到，自己当了一辈子的手工业劳动者，真的能培养出一个当“老板”的儿子。

2005年，毛浩迪从浙江工商大学国际贸易专业毕业。

那一年，我国对外贸易再上新台阶，宁波作为港口城市，外贸一度成为“金饭碗”的代名词。从大三就开始从事外贸行业实习、拥有了一些客户资源的毛浩迪，成了许多公司眼里的“香饽饽”，就业形势一片大好。

然而在众多橄榄枝中，毛浩迪选择了看上去最光秃秃的一枝——回到宁波，与一家家纺工厂合伙办外贸部。

当时那家工厂没有自己的外贸部，产品出口全靠外包，这就多了一笔额外的支出。年轻的毛浩迪暗暗下决心，一定要让这棵“枯枝”生出“嫩芽”来。

童话故事里美好烂漫的开头多半伴随着危险逼近的预兆。

在参与外贸创业的头几年，毛浩迪确实风光过一阵子。在许多同龄人回到家乡安营扎寨，过上朝九晚五的生活时，毛浩迪则是经常当着“空中飞人”，与不同国家的客户谈笑风生。那时候的外贸利润让局外人都眼红，一条毛毯的利润一度能达到5块钱，有时候客户一下单就是十万、二十万条，而现在利润最多只有1块钱甚至几毛钱。

但是好景不长，2008年金融危机成为毛浩迪事业的转折点，从那以后他的工作生活好像都到达了天花板。OEM代加工产品附加值不高、人民币与劳动力升值、国外市场波动……几重变故让毛浩迪陷入死胡同。

终于，那一晚的争执成了毛浩迪所有情绪的导火索，他决定给这一切画上一个句号。



 **宁波银行**
NINGBO BANK
宁波银行 特别支持