

新闻特写：我从藏区来

第一次见到旦拉是 11 月 5 号，首届中国国际进口博览会开幕的第二天，我们一起乘坐大巴车，赶往进博会的现场。今年已经 50 多岁的旦拉，圆圆的脸庞上有一双始终都在微笑的眼睛，和蔼可亲，一点儿都看不出来她是一位从偏远藏区走出来的藏族女企业家。

【出录音】

记者：旦拉姐，规模这么大、档次这么高的展会，从来没参加过吧？

旦拉：没有没有，第一次来。我是藏区来的，第一次到国家级的这么高规格的展会来，我真得非常非常地激动，也非常非常地高兴。

记者：看得出，你对这次展会充满了期待？

旦拉：是是是，到这个展会上，世界各国的好的这些产品，我带到我们藏区去，让我们藏区的农牧民也享受到好的、高品质的产品。

旦拉在玉树、果洛两地从事了 20 多年的商贸物流业。她在果洛州大武镇加盟的世纪华联超市，是目前果洛州面积最大、商品种类最丰富、规模最大的超市，也是果洛州商贸物流业的“龙头企业”。

【出音响：现场人流的脚步声，压混】

一下车，我就跟着旦拉匆匆的脚步，走向国家会展中心……

【出录音】

旦拉：这就是四叶草——国家会展中心，我太激动了，真的真的

太激动了，我多逛一些展位，我好好地看看……

旦拉告诉我，在她经营的超市中，有五万多种商品，其中有三百多种商品是进口商品，主要是从印度、尼泊尔等地进口的特色产品。

旦拉说，自己之所以销售进口商品，是缘于 2016 年的一次物资交流会。当时，她对进口商品的销量并没有太多的期待，因为牧民群众对进口商品的认知度到底如何，她心里没底儿，仅仅就是抱着“试一试”的想法，进了 60 多万块钱的货，可结果却出乎她的意料，60 多万块钱的货，只用了 3 天就销售一空。从这以后，旦拉对经营销售进口商品有了信心。

【出录音】

旦拉：这几年党的政策越来越好，老百姓的日子也越来越好，我的超市里面进口食品销量也特别好，年轻人（都）喜欢，就像俄罗斯的饼干，十天就能卖完。

进口商品在果洛的热销，让旦拉看到了新的商机，她开始琢磨着如何扩大超市进口商品经营的种类。日本的可乐、美国的皮靴、澳大利亚的红酒……一样样引进到了她的超市之中。可是，在经营中，旦拉也遇到了自己的烦心事，她经营的进口商品绝大多数是从西宁、兰州两地的二级批发商、或者是区域经销商手中进来的，进货渠道不通畅、货品单一、进货的价格高等因素制约着自己超市的发展。旦拉一直在寻找着新的进货途径……。

机会总是为有准备的人创造的。今年夏天，旦拉从青海省商务厅得知了上海即将举办首届中国国际进口博览会的消息，她第一时间就

报了名，要求参加。

【出录音】

记者：旦拉姐，当你知道要来参加这个展会的时候，当时的心情是怎么样？

旦拉：特别高兴，特别兴奋，着急，提前从果洛买了飞机票，提前一天到展会了……我想到展会上好好地找，好好地看，好的东西，食品、化妆品、要是碰上了满意的东西，我到这（就）下单子，我全部带回去……（笑声）。

于是，在进博会上，旦拉每天一个展位接着一个展位地考察、询问、交流，拿资料，交换名片、签约……一天下来，跑 20 多个展位也不觉得辛苦，因为旦拉乐在其中。

【出现场谈生意的音响，压混】

记者：旦拉姐，今天你看了几个展位？

旦拉：20 几个，展会也太大了，商品也特别丰富，俄罗斯的牛奶、饼干，韩国的小吃、还有阿根廷的红酒等等类的。我看了资料，农产品和食品的展区是进博会上报名人数最多的展区，6 万多平方米，这里面（有）这么多的商家，这么多的商品，我一个礼拜都转不过来，总觉得时间不够用。

夜幕低垂，一天的展会在人们匆匆地脚步中结束了……

晚饭后，我再次来到了旦拉的房间，她正认真地整理着从展会带回来的一摞摞资料。

【出录音】

记者：旦拉姐，这是从展会上带回来的资料？

旦拉：就是

记者：这么多啊？

旦拉：是啊，今天转了 20 几家，谈了十几家……

记者：那有没有你满意的？

旦拉：有有，阿根廷展厅上有个红酒，我觉得特别好，还有一个埃及的红枣，品种也多，我比较满意，这两天转转看看，满意的话就直接下单子吧。

11 月 9 号，是进博会的第四天，旦拉和这次参加进博会的青海企业家们今天要集中和外商签约，我跟随旦拉一起等待那一时刻的到来。

【出签约现场的音响，压混】

看着旦拉在合同上郑重地签下自己的名字，我真是从心里替这位藏族姐姐高兴……

【出录音】

旦拉：通过这次展会，我们藏区的牧民群众也能享受到全世界的优质的产品，有机会的话，我就把藏区的特色产品，冬虫夏草、牛羊肉这些带出去，走向全世界，通过这次展会我有这个信心。

旦拉，这个偏远牧区的藏族妇女，因为开放的契机，走出家门，从零碎的小生意作起，一步一步从草原深处走来，进博会为她打开了世界的大门，和全世界做生意，把青海的生意做到全世界，旦拉的世界更广阔了……