

天下瑞昌人

主办:中共瑞安市委宣传部 承办:瑞安日报社 协办:中国农业银行瑞安市支行

创业与爱心同行

访武汉秀山百货有限公司总经理江杰

■记者 金锦藩

他从小随家人来到武汉,曾在绿茵场上冲锋陷阵。

他遗憾没有进国家队,却练就了永不放弃的恒心。

他叫江杰,曾经是武汉大学的特招生,30岁的他,精瘦干练,随武汉瑞安商会一起成长、收获,创业与爱心一路同行。



随家人扎根武汉

1983年4月,江杰出生于林垟,小学毕业即来到武汉。因为父亲的缘故,江杰说,父亲创业失败过好几次,负债累累来到武汉才扎下根,他的故事要从父亲说起。

江杰的父亲江秀山早年在林垟电动工具厂做供销员,常年走南闯北,1991年自办了工厂,生产汽车配件刮雨器。有一次,接到一批北方大客户的订单,技术主管为了节省成本,把铜轴换成塑料,结果产品质量不合格被拒,成了一堆废品,亏损80多万元,几近破产。

这时候,江杰还在读小学,已隐隐感到生存的困境,但生活还得继续。汽配厂倒闭后,不断摸索出路的江秀山请了工程师,另起炉灶生产验钞机。一批100多万元的货发到河南南阳,对方借故要他次日去收钱。第二天前去一看,却早已人去楼空。江秀山已穷得连吃饭的钱都没了,幸亏有同旅馆的好心人借给他路费才回了家。如此三四年下来,办厂负债已达200多万元。

无论如何,总得赚钱把债还了。江杰说,他父亲再借了几千元,于1993年来到武汉,租了一间十多平方米的房子,开始做百货礼品生意,专门供应拥有几万工人的武汉钢铁公司,年营业额上千万元,并由此坚守了20年。

3年左右还清了欠债,才步步在武汉扎下了根。江杰说,他父亲做人容易相信别人,但也始终保持乐观、坚持不放弃的开拓精神。

绿茵场冲锋陷阵

1996年秋,江杰转入武钢17中学读初一。在一个完全陌生的校园,老实巴交的小江杰常受一些调皮同学的欺负。他便向家长提出跟一位体育老师学踢足球,他觉得足球踢好了,就不会再受人欺负。经过一个学期的刻苦训练,他进了校足球队,此后3年,他所在的校足球队连续获得武汉晚报杯第一名。

中考升入武钢四中后,江杰的足球天赋得到进一步发挥。他担任校足球队队长,带领队员参加全国高中足球联赛,他作为前锋,据说平均每场比赛进球2个,最终荣获第3名。

2001年,江杰读高三时,必须回原籍瑞安参加高考,他转学到瑞安五中。上课之余,他组队参加业余比赛,所向无敌。据他说,此前五中足球队从没赢过别人,他来之后,则是从没输过。由此,他通过体能、试训,北京国安和上海中远特招二线球员,已向向他敞开大门,无奈父母认为踢球没什么出息,不同意而作罢,结果江杰作为特招生被武汉大学录取。

但武汉大学足球水准平平,江杰没了用武之地。2003年,他被租借到湖北大学,参加

全国大学生足球联赛,并一路过关斩将,最终以残酷的点球大战淘汰复旦大学,荣获冠军。这一路比赛,江杰进了6个球,每个球获湖北大学500元奖金。他说最难忘的是与厦门大学的半决赛,终场前最后10分钟,湖北大学1比2落后,很多队友已失去信心。这时,一队友开出任意球,江杰猛地插上,飞起一脚,球进了。瞬间的风云突变鼓舞了全队的士气,结果再接再厉反败为胜。

翌年,江杰同样代表湖北大学,参加的是5人制室内大学生足球联赛,同样一路杀到决赛,获得第一名。

这一路在球场上的拼杀,在旁人看来已经是硕果累累,江杰却不无遗憾地说,假如自己当年选择了做职业球员,说不定也会成为体育明星,甚至不排除进入国家队的可能。他笑称,比自己低二届的武钢中学队友蒿俊闵就入选国家队,当年自己作为主力打比赛时,他不过是替补。但江杰也欣慰地说自己已从足球场上学到很多,锻炼了自己的恒心和毅力。做任何事都一样,没有恒心和毅力永远是输。

与商会一路成长

2004年,武汉瑞安商会成立时,江杰还在武汉大学读书,因为已在父亲的公司兼职所以被选为理事,后成为秘书长。

2008年汶川大地震,年轻的江杰想出一把力,但商会没什么经费,他与会长商量组织了一个理事会,自己端着捐款箱,在汉正街挨家挨户发动会员支援救灾,共募集到11万元。他们以武汉瑞安商会名义捐了9万元给汶川,另2万元捐给一家在汉正街大火中损失惨重的苍南商户。

商会工作事无巨细,随时随地为会员排忧解难。2009年,江杰被选为新一届武汉瑞安商会秘书长,更成为一个忙事佬,大大小小的事都会找他。

刚来武汉经商的塘下人李伟夫妇俩开了一间礼品店,刚巧紧挨着当地的一家同行,对方怕被抢了生意,连续几天强行不让其开门。李伟无奈之下辗转找到他。江杰通过人脉关系请来了街道及派出所领导,晓之以理,动之以情,得以让李伟的礼品店开门正当竞争。

2010年,眼看武汉的鞋城生意红火,房东

为提高店铺租金,差使保安故意刁难,意欲把浙江人赶出鞋城,其中有80多名是瑞安人。双方聚集了近200人闹得不可开交,差点动手。电话打到商会,江杰等立即放下手头事务,迅速赶去,得知对方要每平方米上涨租金70元,即代表商户与之磋商,最终谈妥每平方米上涨6元,平息了一场纠纷。

作为商会秘书长,江杰经常要抽出很多时间参加各种联络活动,并从中学习各种经验,为商会服务。2011年,他受邀参加兰州瑞安商会成立大会,见到了兰州瑞安商会的合作社模式。回到武汉后,他即向商会提出建议,与民生银行谈妥合作,组织商会200户会员成立了武汉瑞安商会小微企业合作社,得到民生银行授信2亿元,会员凭商会信用证明可贷款50至120万元,不少资金暂时短缺的小企业受惠。

几年来,江杰忙于商会各种事务,投入大量时间和精力,并为此自掏腰包几十万元。但他表示,商会就像摇篮,与自己的创业一起成长,并从中得到锻炼和学到许多做人做事道理。

创业与爱心同行

从小耳濡目染,江杰大学毕业自然走上了经商之路。但他想从父亲的羽翼下脱离出来,自己就在汉正街开了间品牌店,专营批发皮包,然而很多货款收不回来,反而亏损了几十万元。

交了第一笔学费后,江杰醒悟到,要做别人没有的。这时,他发现汉正街的皮草稀少,特地跑到皮草产地海宁做了3个月的实地调研,深入了解皮草成衣销售的全过程,回武汉后成立一厘米皮草服饰商行,第一年试销即获得700多万元的业绩。江杰说,做皮草最需要独到的眼光。有一次,市场上流行同一种款式的兔毛短装,江杰在订货时特别改了式样,结果供不应求。经过几年经营,他的一厘米皮草服饰商行有了2000万元的年销售额。

去年,一向乐观的父亲病重,江杰全面接过了秀山百货。虽然他创业时已有父辈打下基础,但从小就经历离乡背井的艰辛,深知贫穷的滋味,故一路创业时,时常访贫问苦,伸出援助之手。有一次,他与工商联一起访问武汉黄陂区一贫困村,结对助学了两名小学生,逢年过节还买上礼品去慰问。不久前,江杰应邀参加昆明瑞安商会活动,走上几个小时的山路,与贫困学生面对面交流,资助了一位叫刘金的小学生,每年5000元,直至小学毕业。

江杰说,自己还年轻,要继续努力把事业做大,为社会、为商会尽更多的绵薄之力。

江杰名片

武汉市青山区秀山百货有限公司总经理、武汉市一厘米皮草服饰商行总经理、武汉瑞安商会秘书长、武汉市汉口区工商联执委。