



闯荡大上海的安徽人 (上)

诚信感动美国人 保思乐落户松江

2010年9月19日晚,市场星报记者来到上海外滩。

巨大电子显示屏跳动的红色数字下,几个打工的青年在比试街舞,互炫舞技。

虹桥高铁站回市区的路上,上海安徽商会办公室主任汪洪根看着路边世博会宣传标语。路两旁花团锦簇。

他指着一幢幢高楼告诉记者,哪些大楼是安徽老乡建的,哪里留下了安徽人的辉煌。

从他的描述中,我们感受到,无数的安徽人点亮了大上海。

记者 莫文华 祝亮

陌生的地方起步

今天在上海的许多成功人士,当初是怀着创业梦想来到这里的,他们从无到有,靠着智慧、勤奋、诚信打拼着自己的天下。

怀宁人史一松就是这样的一位。时间回溯到1993年某日,学业完成以后,史一松只身来到上海,进入一家新加坡人开的金楼房地产公司,负责水电工程安装,月薪1200元。

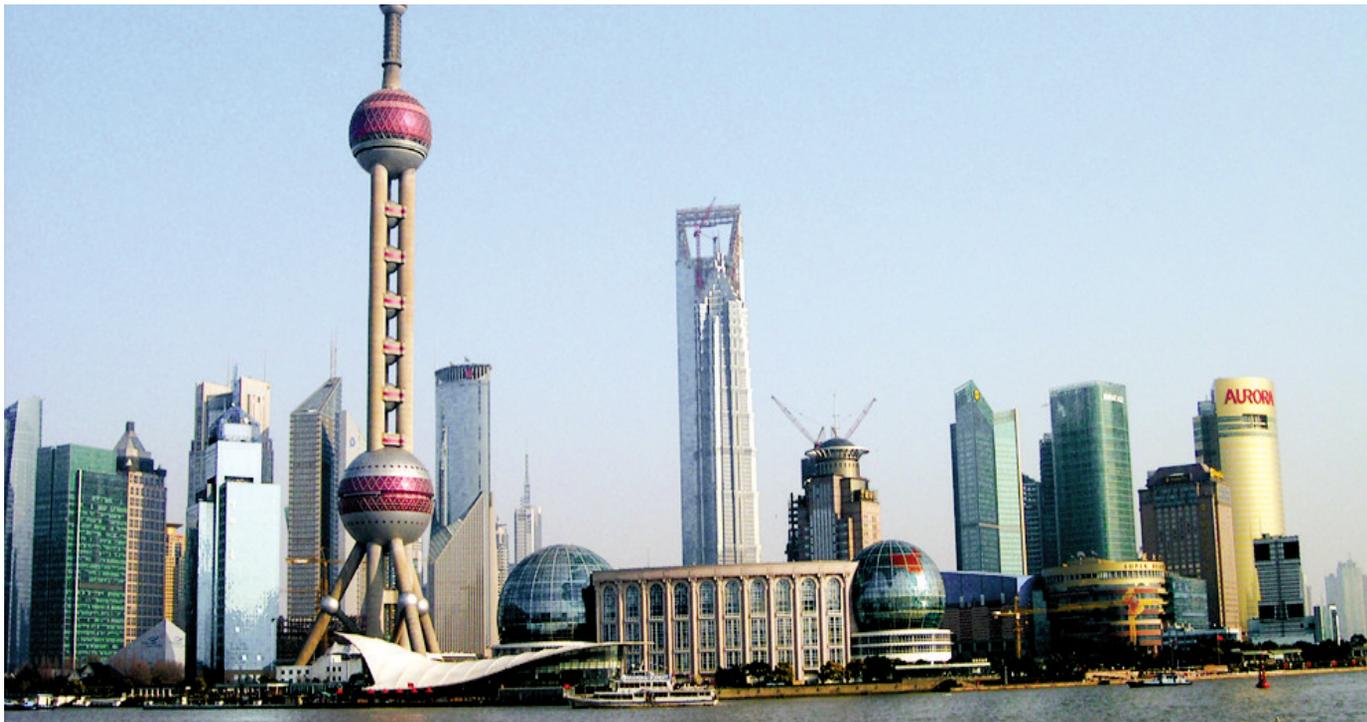
史一松的直接上司周富清,很欣赏他的做事认真劲,对他非常照顾,还鼓励他继续学习深造。当年,史一松报名参加了同济大学夜大的本科学习。与此同时,他又参加了工程造价预算方面的岗位技能培训。不久拿到了建筑工程造价预算员资格证书。

让他没有想到的是,平时看重学习和锻炼的机会,为他带来了机遇。

1995年6月中旬,史一松接到新丽装饰公司工程部经理的电话,说有一个项目,让他过去拿图纸做预算。

这是一个办公楼中央空调安装工程,总预算170万元。没有合同,甚至没有一个口头约定。史一松拿着50万元的支票,激动万分。

盛夏7月,热浪滚滚。史一松领着十几个安徽老乡,吃住在工地,连续干了12个白天和夜晚。到7月中旬,工程竣工,并通过验收。工程结算下来,除去全部工资开销,史一松净赚70万元。这是他人生的第一桶金。



上海浦东

未来路何去何从?

2001年4月,史一松决定辞职,带领自己的人马闯荡一番。

此后大小项目不断,他的施工队伍基本上没有停歇过。当时正逢上海开发高峰,建筑市场非常火,几乎是每逢工程必赚。

但意想不到的不顺随之而来。看好的工

程,在竞标中被刷了,有些工程如同“鸡肋”。

尽管史一松左冲右突,使出浑身解数,也无济于事。

让史一松想不到的是,跟了自己数年的工人,竟纷纷提出结账走人。最后14个人只有1人留下,他对史一松说:“师傅,我相信你,

我还跟你干。”史一松眼泪差点都掉了下来。

2002年春节,史一松回老家过年,只是往年都前去拜年的人一下子不见了,喜欢热闹的老父亲搞不懂是啥原因,又不好问儿子,显得有些失落。史一松看在眼里,心里却已经有了新的想法。

诚信感动美国人

3月份,史一松在浦东承接了一个工厂厂房项目,预算资金1200万元。他再次招兵买马。运用分包的形式,把项目工程分块包出去。一变通,局面就活了起来。

2004年初的一天,史一松习惯地在网上浏览信息,看到美国保思乐集团公司拟在东南亚地区投资建造生产基地。他知道这家世界500强公司,决定敏锐地抓住这个信息。

史一松知道,网上信息覆盖全球,如果

想用上这条信息,地球上的每个网民都可能是竞争对手。但他觉得既然身在上海,那么在全球竞争的舞台上,上海的优势也就是他史一松的优势。

一连7天,史一松发了7封邮件。这7封邮件的内容均不一样,分别从区位优势、人才优势、资源优势、政策优势等7个方面摆出条件,充分论证。

4月4日,保思乐专员飞抵上海。5月,专

家组来到上海考察。6月,基本确定上海为首选,第三次派人员来上海。7月14日,美方组团来上海,确定新厂落户上海。美方向史一松出具《委托书》,史一松全权处理建厂事务。

2005年5月20日,第一期1600万美元的工程在松江出口加工区竣工投产。

成功地引进美国公司落户上海,不仅使史一松获得了工程,更为他赢得了前所未有的商机。

40万安徽人淘金上海

上世纪80年代末,上海市高速发展,皖人云集。上海安徽商会办公室主任汪洪根说,当时有40万安徽人来到上海寻梦。现在,远不止这个数据。

在汪洪根看来,安徽给上海输出了诸多改革者和优秀人才。在上海的安徽人中,有大学的院长,国家级的研究所所长,有硕士、工程师、书法家、艺术鉴赏家等。

在技术上,有中国建材国际工程有限公司董事长彭寿,他使中国浮法玻璃技术成为世界三大浮法玻璃技术之一。

史玉柱在营销上颠覆性的创新,可与世界上任何营销大师媲美。

最典型的是创意产业,其本身就是无中生有、创意“创”出来的,上海聚为投资董事长唐晖就是一个代表。

上海泰洁洗烫设备有限公司董事长洪术年也是一个改变市场法则的高手。他首创的“接站”模式,引领了干洗连锁行业的风气。

2009年,一项调查显示,2000年以后赴上海打拼的安徽人学历达本科以上占85.7%。他们所从事代表的行业是保健品、工厂、建材、物流、机械、生物科技、创意产业。正是他们,建设着美丽的上海。

