



档案

杨桂生

安徽潜山人,1984年毕业于合肥工业大学化工系高分子专业,上海杰士杰新材料(集团)股份有限公司董事长,被国内权威媒体评为“可能影响本世纪中国的100位青年人之一”。

创业感言:

做企业家不一定要金戈铁马,一个人能否成就一番事业,关键要看他干了什么。



档案

金四海

安徽临泉县人,现任上海大脚丫百货集团董事长。曾被选为阜阳临泉政协委员、阜阳商会副会长,同时被任命为上海市安徽商会副会长等。

创业感言:

要想做好生意,首先要做好人,在做人中赢得口碑。

杨桂生: 人要做杰出的事

用借来的2000元起家到公司年销售额超过10亿元,他只用了8年时间。在目前的工程塑料领域,他的公司掌握了全国30%以上的市场。从农村孩子到博士,从研究员到企业家,再到全国十大杰出青年的人生多级跳。他就是上海杰士杰新材料(集团)股份有限公司董事长杨桂生。

实习生 胡龙生 记者 莫文华 祝亮

2000元闯天下

小时候,杨桂生的梦想就非常实在,子承父业,做一个合格的大队书记。高考时,发着高烧,在生病的状态下考上了合肥工业大学,他成为了村里的第一位本科生。

在合肥工业大学上学时,杨桂生并不是一个课堂上的好学生。虽是班长,他总是想办法“逃课”去图书馆看书,但成绩却一直是遥遥领先,数学、物理都是满分。

一路走来,杨桂生的创业从头到尾都似乎是一个“逆向的选择”。合工大毕业后,他拒绝去德国留学,到中科院化学研究所取得硕士和博士学位后,他告诉导师,他要下海。

带着从所里借的2000元,告别了关心自己的领导和导师,告别了妻子和年幼的孩子,孤身一人踏上了南下的列车。

创业上海滩

初到上海,杨桂生从推销员做起,用他的话说是“穿梭外交”。第一笔生意就是和上海大众汽车公司合作。杨桂生在上海寻觅合作伙伴进行深度开发,从此他便没有了白天和黑夜。功夫不负有心人,总算顺利地创办起了专为桑塔纳轿车配套的工程塑料厂,当年投产,就获得上海大众的认可。

首战告捷,杨桂生心中真正的产业梦想燃烧起来,他谋划着工程塑料的产业之路。可是办企业钱在哪里?

点评 上海市工商联副会长郭广昌

从安徽大别山走出的博士杨桂生,放弃应有的丰厚待遇,毅然下海创业,为中国新材料工业的迅速崛起闯出一条新路。

在杨桂生犯愁之时,闵行区有关部门看到了工程塑料的潜力所在,由区工业局出面,贷款给杨桂生60万作为启动资金。

一下子拥有了60万,对于他来说,新的起点和拐点同时出现。那些日子里,生活除了技术研究,就是与一家家厂商洽谈。“当时自己的身份实在是太复杂,我是杰士杰公司的总经理兼董事长兼技术开发兼推销员。”杨桂生说。

“固执”的胜利

杨桂生给公司取名叫“杰士杰”,杰出的人做杰出的事,十余年间,他的公司已拥有150项专利技术,研发的玻纤增强AS合金材料等十余项产品性能达到国际先进水平,成为国内工程塑料行业领军企业。

全球500强的罗地亚公司看中了杨桂生的耐高温尼龙技术,准备大量的购买,不想杨桂生却因为一张保密协议要推掉生意,令全球500强企业吃了闭门羹。

但杨桂生的“固执”得到了满意的结果,就在所有人都认为与罗地亚的合作将成为泡影时,意外的是,三个月后的一天,法国罗地亚公司“妥协”了,同意了杨桂生的提议,答应在签署的保密协议上声明如果发生纠纷在香港解决。

“实际上企业跟企业之间是平等的,你只要有真东西在手,不管对手是谁。细节,特别是合同的每一个细节都要考虑仔细一点,这对以后的拓展和发展,会更有帮助。”他说。

金四海: “大脚丫”的故事

苇河静静流淌在淮北平原上。苇河河畔的滑集镇崔寨,有个叫金梁村的村庄,金四海就是从这里迈出人生的第一步。从合肥最终落地上海,金四海倍感欣慰:从黑土地上走来的“大脚丫”,经过11年的商海搏击,已经深深植根于黄浦江畔这片热土。

实习生 黄军志 记者 莫文华 祝亮

逆来逆受的“打工仔”

上世纪70年代初,贫困少年金四海对生活充满了深深的祈盼。他经常幻想有一天做出惊天动地的事业,然后荣归故里。

初二辍学后,他就去合肥打工,跟在人家后面做学徒,痛苦又难忘的几个月下来,金四海蓦然长大了、懂事了。春节后,他独自登上北去的列车,凭借一身的手艺活,在沈阳攒下了3000元辛苦费。正是这一桶“金”,使得金四海斗胆南下杭州,以百折不回的努力,去改变自己的人生。

这一次还得靠自己的看家本领——油漆活,“以小赚积大赚,用时间换金钱”,金四海从承包油漆活到转战工艺品,积累了不少经验。终于在后来的劳务输出中,金四海赚到了真正意义上的第一桶金。

博弈商海的“大脚丫”

创业是很多年轻人的梦想,金四海当然也不例外。然而,创业并不是想象中那样简单。由于欠缺商业经验,起初他为此付出了几十万元的“学费”。直到有一天,他灵感乍现:卖皮鞋,去卖适合物美价廉的皮鞋。得益于仔细研究,金四海的皮鞋生意从一开始就顺风顺水,之后不断开设分店,到第6个分店时,“大脚丫”正式成为店名。他从增加单店面积入手,花血本

在龙华这个商业聚集中心租下铺面。2005年3月24日,大脚丫鞋类批发城隆重开业,一炮打响,这里也成为上海大脚丫皮革公司总部,生意红红火火。

注重口碑的“大好人”

“要想做好生意,首先要做好人”,这是金四海经商信条。

大脚丫皮革公司是上海第一家联合全国百多家鞋厂,开展直销的鞋类连锁企业。在这种全新的“一站式”经营模式中,金四海注入了“让老百姓得实惠”的全新经营理念。公司除承诺无假货,不高价外,金四海又提出创新服务,即新买皮鞋凡未穿过,10天内无条件退换,并在全国首创皮鞋终身免费保修和附加保养。

“做生意当然要赚钱,但是良好的商业道德却比赚钱更为重要。”有一次,一位供应商不小心多送200双皮鞋,金四海马上打电话给那位供应商,供应商不敢相信,再次清点后对金四海表示感谢。“占别人便宜发不了财。”金四海说。

对于老乡,金四海也是尽心尽力,帮助他们解决困难,后来老乡们干脆称他为“金财神”。

常怀慈悲心,乐为善德人。金四海一人发财,不忘家乡。2006年,他为金梁村修建了第一条乡村水泥路,还花几万元建起一座桥;2007年夏季家乡受水灾,他又拿出5万元支援希望小学。或许,正如他所说,他只想做个“大好人”。

点评 安徽省人民政府驻上海办事处主任高洪

在近代数百年的中国商业史上,金四海和新徽商们配合着划了一个大圈,丰富了徽商精神和理念,圆满地成就了徽商这一群体历史的辉煌、现在的崛起和将来的使命。

