



▲ 昌黎皮毛交易市场集日交易现场图。佳朋集团供图

► 2016年8月,佳朋集团旗下的昌黎裘皮城一期盛大开业。佳朋集团供图



昌黎佳朋集团董事长 蒋雨江

雨汇江河润乡梓

■ 记者手记

商之大者 兼济天下

“2015中国毛皮动物养殖十大人物”、中国毛皮养殖委副主席、“河北省农业劳动模范”“河北省创业功臣”“河北省首届百强优秀企业家”“秦皇岛市优秀民营企业”……这些年,蒋雨江获得的荣誉不少。但“金杯银杯不如老百姓的口碑,金奖银奖不如老百姓的夸奖”,关于蒋雨江在当地的口碑,有这么一个故事:

有一年,山东恒泰皮草制品有限公司的董事长在与蒋雨江合作前,特地到荒佃庄镇住了40多天,在附近几十个村庄了解蒋雨江。最后他佩服地对蒋雨江说:“不知道你的,就说不认识,认识你的夸起你来是没完没了。我最奇怪的就是,咋没有一个人说你不好呢?!我在山东老家也做了不少好事,可对我有意见的人还是不少。”

到荒佃庄镇走走,或许就能明白这样的口碑从何而来。一个名字听上去不知多偏僻、多荒凉、多穷的地方,小小的镇子上有几十家餐饮、住宿、商店;随处可见高档的小轿车,小镇上下班、节假日常常出现堵车。这里的处处都显露出生活在这里的老百姓的富裕。富而思源,老百姓怎能不说带他们走上富裕路的人好?

“商之大者,兼济天下”,真正的企业家懂得让财富回归本源,借助商业推进文明、改变世界。从家乡出发,蒋雨江正在践行一位真正的企业家富而思源、富而思进的创新之路。

1 注定不是打工仔

通讯员 卢纪锋
河北日报客户端记者
于军涛 李淑丽

初次听闻雨江这个名字,很自然地就联想到了及时雨宋江。细究起来:雨有润泽、人脉广之义,常用来比喻朋友;江则代表着大江、大河,有持之以恒、生生不息之义。

人如其名。蒋雨江把自己的集团公司命名为“佳朋”,本意便是“聚天下朋友,成一番伟业”。在改革开放的浪潮中,作为一名民营企业家,他自强不息,闯出了一条艰苦创业路。富而思源,他建起全国最大的皮毛生皮交易市场,将家乡昌黎的传统皮毛产业推向全国乃至世界。

雨汇江河润乡梓。蒋雨江所创造的财富,如同雨汇江河一般,回归本源,润泽着故乡——昌黎县荒佃庄镇。

荒佃庄最早是个村子的名字,后来又成为乡镇的名字。荒佃庄村后来则成为荒佃庄镇政府的驻地。

蒋雨江出生在荒佃庄村。20年前,他没离开过这片土地。高中毕业那年,正是改革开放开始的1978年。

在学校,蒋雨江的表现很好,从小学一年级到高中,他一直是班上的班长。但是高中毕业,他并没有考上大学。

当时,高考分还没下来,蒋雨江就已经被生产队选上了会计。干了一年多,村里落实包产到户政策,开始分地了,蒋雨江却有了离开的想法,“得出去闯自己的一片天地。”

家里父亲、大哥都已经在秦皇岛打工,所以家人觉得他就应该在家老老实实种地。然而,心中有梦想的人却不可能被现实的土地拴住,心大的人总要飞翔。

从打工的第一天起,蒋雨江就抱定自己肯定不会打一辈子工的想法,“就是为了学技术、学业务、学东西。”闷头向学的他到建筑公司当木工,三个月没回家,跟着技术师傅很快学会了看图纸,之后不到一年就当上了工长。

两年之后,蒋雨江就自己当起了老板。头脑活络的他从建筑市场敏锐地捕捉到了商机,在和平大街租了6间房,卖起了那时候每个建筑工地都要用到的搅拌机,还有一些其他建筑机械设备和水暖件、陶瓷制品等。

后来,蒋雨江又组建起自己的建筑队。“开始可不是建房子,而是拆房子。”他笑着说。

1990年,秦皇岛市区的一处建筑要拆迁。别人一间房出18块钱,蒋雨江出20块钱,就是这多出来的两块钱让他得到了这一大单拆迁生意。

通过干这单大活儿,蒋雨江和他的建筑队的诚实、守信与干活又快又好,在业内得到了广泛认可。打这起,从团结里到耀华,秦皇岛市区内的拆迁活儿,几乎80%都会找到蒋雨江。

慢慢地,蒋雨江又开始建房子。当年他建的房子今天还有一些保留下来的,诸如河北大街与红旗路交叉口的海鲜居。

从拆到建,蒋雨江赚得了自己人生的“第一桶金”。

2 弯针铸造新辉煌

荒佃庄号称“中国弯针之乡”。所谓“弯针”,指的是工业缝纫机上使用的各种零部件。

1992年,中国改革开放的第二个春天到来后,荒佃庄乡的个体、私营缝纫机零件生产企业越办越多,这里迅速成为全国有名的缝纫机零件生产基地。蒋雨江进入到这个行业,却要迟至将近10年之后的2001年。那一年,为了一家濒临倒闭的企业,当地乡政府到秦皇岛市请回了蒋雨江。

蒋雨江接手这家乡政府与中国科学院、昌黎县电力局合办的科昌联合制造厂后,改制组建了新和铸业有限责任公司。1年多的时间,他吃住在工厂,和工人一起钻研新工艺、新设备。生产和产品搞上去了,又抓住管理和销售两个关键,工厂很快就

3 市场带动大产业

筹集8000万资金,从动土到开业,蒋雨江用100天就建起了当时冀东地区最大、设施最完备、功能最齐全的生皮交易市场——昌黎皮毛交易市场。

刚刚建立起来的市场,因为欺行霸市、强买强卖、不公平交易等原因,一天里发生各种打架不下10起。通过规范交易、制定条约、治安维护,公平交易的规矩一点点立了起来,公平、文明交易成为各方共识,大家共同珍惜这来之不易的市场。2008年,昌黎皮毛交易市场被中央精神文明建设指导委员会评定为“中国首批文明专业市场”。

为打响昌黎皮毛的知名度,蒋雨江带领团队常年奔波在国内各个皮革重镇,参加皮革界的国际性展会,多方联系生产和销售企业,为养殖户提供充足的供销信息,有效解决了过往养殖户消息闭塞、销路不畅的难题。依

4 好大一座裘皮城

46岁才进入皮毛行业,但蒋雨江硬是凭着自己“干一行钻一行”的精神,成为皮毛行业的专家。一张皮子,他一经手、一掌眼,就能说出好坏、价格,敢跟交易市场里任一个经纪人一较高下。高峰论坛,他接地气、有内容、懂行情、讲实话的发言,最受业内人士的欢迎。

对于昌黎县皮毛产业的发展,蒋雨江的眼光放得很长远:“皮毛产业只有上档次,走规模化、产业化的发展道路,打造全产业链条,才能成为既富民又强县的产业。”他也从未停止过跨越升级皮毛产业的步伐。

大力发展清洁健康养殖和生态循环加工,依托互联网发展市场商贸,2014年到2017年间,蒋雨江投资3亿元扩建皮毛市场(二期),增加了培训中心、创业园、裘皮服装加工厂、冷藏库、商贸街等功能,规模从原来的140余亩扩建至330余亩。

打了“翻身仗”,之后便是产值连年翻番。公司的产品逐渐达到5000多种,远销大连、西安、上海等城市和日本、新加坡等国家,年产值突破2000万元。

2006年,时任昌黎县委书记又找到蒋雨江:“县里打算建个皮毛交易市场,张罗了7年也没建成,你能不能涉足皮毛产业?”

这么一个涉及上千万投资的大项目,谈了不到半个小时,蒋雨江就爽快地应承下来。因为他觉得,能为自己家乡的传统特色产业出力,是自己的荣耀,也是自己的责任。原来,“中国弯针之乡”外,荒佃庄又号称“中国养貉之乡”,20世纪七八十年代,这里的人们便开始养殖貉、狐、貂等珍稀皮毛动物,但由于缺乏有效的信息和统一的交易平台,产业发展缓慢。

托交易市场这一平台,以前分散的养殖户实现了和国内、国际市场的对接,不仅提高了销售数量,每张生皮的价格也增收30至50元。

冲破守土安业的局限,摆脱家族式经营模式,积极借鉴先进企业管理经验,经过12年的发展,昌黎皮毛交易市场已成为全国最大的生皮交易市场,年交易额突破60亿元,业务遍及全国各地毛皮生产贸易区,以及加拿大、奥地利、俄罗斯、韩国、土耳其、意大利、印度等几十个国家和地区。

昌黎皮毛交易市场的发展壮大,催生了冷库、兽药、饲料等相关延伸产业的迅速发展,带动了整个昌黎县皮毛产业的蓬勃发展。2017年,昌黎县毛皮动物养殖总量达到870万只,占全市的80%以上、全省的40%,创产值35亿元,全县养殖户获利约15亿元,4.5万人在皮毛产业的带动下走上了致富之路。

要实现真正的皮毛产业一体化,打造皮毛产业全产业链条,必须引入终端产品。2016年8月,昌黎佳朋集团投资打造的昌黎裘皮城(一期)正式成立并投入运营。按照“立足唐秦、辐射京津冀、带动辽吉蒙,走向全中国”的发展理念,依托“皮毛+旅游”的发展战略,作为秦皇岛地区首家专业性的裘皮购物商城,昌黎裘皮城投入运营半年时间便创下了裘皮服装单位面积销量全国第一的惊人业绩。

在省府批准省级皮毛园区的政策红利支持下,佳朋集团将大力招商引资,启动建设占地200亩、建筑面积10万平方米的秦皇岛国际皮草文化小镇。“不仅仅是带动昌黎皮毛产业从低端向高端进档升级,还要填补秦皇岛冬季旅游的空白,为秦皇岛全季全域旅游提供资源。”在蒋雨江心中,这是好大一座城。