

不在外面过夜,不到娱乐场所,身上不装现金和银行卡

古玩城掌门蒋继明: 生活还是10年前那样



蒋继明爱好收藏和喝茶,因此建了古玩城和茶城。

□晚报记者 李亚洁/文 常亮/图

其间光招商就反反复复搞了9次,在这场商户争夺战中,三出三进的商户有的是,甚至还有五出五进的商户

一个不怕打压的“复合材料”人

古玩城开业以来,光是大动工就搞了五六次,局部装修搞了快十回。

“这都是没有钱闹的。”蒋继明毫不隐讳地说:“当时真的是一有点钱就投到古玩城的硬件配置和装修上。”

开业前,最艰苦的时候,蒋继明一连100多天没有回家,为了节省时间,常常是蹲在工地上,干馍就咸菜,或泡方便面,或煮一碗面条来凑合。累了就裹着军大衣躺在40块钱买来的沙发上,眯一小会儿。“大冬天,妻子实在看不下去,就给我买了一个电热汀送到‘临时指挥部’”。蒋继明记忆犹新地说,那年除夕晚

上赶回家吃几个饺子,就又赶到工地,大雨、大风、大雪他都冲在第一线。

古玩城的分割包装,包括外观设计、内部装修、部分施工都是蒋继明自己弄的。蒋继明有些戏谑地说:“有人说我像个包工头,那时候电焊切割、装玻璃、压模条等活儿我都干过。”

然而,古玩城开业一年半以后,蒋继明发现自己的商户开始大批流失,一下子走了几十户、几百户,像旋风一样,挡都挡不住。望着空下来的房子,蒋继明却像跟自己赌气似的,不挣不抢,商户走了,再招,再走了,接

着招。其间光招商就反反复复搞了9次,在这场商户争夺战中,三出三进的商户有的是,甚至还有五出五进的商户。这个局面一直苦撑到2003年,当时古玩城的商户入驻一半,古玩城开始盈利。

“那时承受的压力是无以言表的,实在烦了就大睡两天。可是逃跑不行,虽然人最怕面对的是现实,但必须面对,解压的最好办法就是把事情做好。改革这么多年,谁在开路?那个时代的人不怕打压,创业已经不是流汗的事而是流血的事。我被打压成了复合材料的人。”回首往事,蒋继明感慨地说。

从不借银行的钱,也不懂资本运作,10年来就是这么一点一点靠积累做起来的

一个填坑和吹哨的人

“只有当坑填满了,冒尖的部分才是你的。”这是蒋继明的经营理念。投资数百万的南古玩城如此,投资上亿元的北古玩城也是如此。

在蒋继明看来,经营的初期阶段就是一个“填坑”的过程。北茶城首批入驻商户因为和自己一起承受了培育市场的风险,政策当然非常优惠,甚至赔钱都行,而对后期入驻的商户他肯定要赚钱了。“比如北茶城首批入驻者可以20元一平方米,而后来者就是每平方米40元、60元了,这个界线是商户入驻60%以上,三分之一就是为提价准备的。”这

就是蒋继明的经营之道。虽然,这是很多“后来的商户”颇有微词和不理解的地方。

“但我从不借银行的钱,也不懂资本运作,10年来就是这么一点一点靠积累做起来的。”蒋继明对资本的态度与众不同,但他不失为一个务实的人。

只要不是正式场合,蒋继明总是一身休闲,脚上穿着一双耐克旅游鞋,特像一个体育老师。这当然也是有原因的。“我天天在土里趟来趟去,一天至少要走20公里。”蒋继明还给记者算账:“北古玩城转一圈至少有2~3公里,每天我得转上十圈八圈吧。”正是

平常的走动,使蒋继明和商户混得都很熟,他们又是蒋继明亲自招商过来的,彼此的信任关系使得蒋继明毫不掩饰地自诩为“吹哨人”。确实,很多商户仍然一听到他的哨声就不由自主地“集合”过来。“但前提是必须把事情做好,取得信任。”蒋继明说。

近年来在郑州古玩城的周围又开发出两三家“古玩市场”,商户资源不断面临“分享”和“争夺”,但蒋继明却自信而宽容地表示:“越多越好,市场是大家的,自己埋头做好自己的就行了。”

名义上财政大权是在夫人手里头,但遥控器却掌握在自己手里

一个“指挥”金钱的人

蒋继明说自己不会花钱,这让妻子有点“不服气”。“几千万,上亿地砸,那都不是钱?”妻子指的是投资古玩城和北茶城。“那叫投资。”蒋继明为自己辩白说:“钱没有花在我自己身上呀。”

蒋继明有一位80岁的老母亲,兄妹四人。母亲38岁那年,父亲走了,她靠着37元的工资,一个人拉扯4个孩子,并把他们都供上了大学。蒋继明说自己打上学起就开始当“领导”,如今已经40年有余,勤劳节俭的老母亲的一举一动一直影响着蒋继明。

“小时候一放学就去捡煤渣、收破烂,”蒋继明说,“我从小就养成了节俭的习惯,从不乱

花钱,对钱也没有概念,财权在老婆手里。”

不过,名义上财政大权是在夫人手里头,但遥控器却掌握在自己手里。每过一段时间,蒋继明都会问她,“账上还有多少钱?”他是要看看够不够自己做事儿呢,他常常拿走大半,只留下周转的资金。在蒋继明看来,钱就是用来做事的。

“我虽然不乱花钱,但我是金钱的‘指挥者’,让它从一百万变成两百万,一个亿变成十个亿。”蒋继明一不小心,承认了自己才是一掷千金的“主儿”。

2005年,蒋继明将两个多亿砸向北区,搞了一个气势恢弘的“五城联盟”。

从不在外面过夜;从不到歌厅、洗浴中心等休闲场所

再富也不赶社会时髦

埋头做事的蒋继明在别人眼里是不折不扣的“富人”,可他的生活却与时髦无关。

早6点晚10点,生活极有规律。只要一有空就陪老母亲聊天。“他是一个大孝子。”妻子说。

“我从不赶社会时髦。”蒋继明说这叫洁身自爱。如果不是出差,从不在外面过夜;从不到歌厅、洗浴中心等休闲场所;只抽一个品牌的香烟——“万宝路”,只穿一个品牌的鞋——耐克;身上没有一张银行卡或贵宾卡,除了手机和香烟没有别的;喜欢吃自家做的手工面条、杂粮和各种咸菜。甚至连个属于自己的办公室都没有,整天在市场上

转悠。有客人来就请到接待室。

他仅有的爱好就是“喝个小茶,吸个小烟,搞个收藏”。爱喝茶,他就搞了个茶城,爱收藏,他就弄了两个古玩城,十年间连开五个市场,这让人感到了什么叫大手笔。

其实,蒋继明也经常和客户一起娱乐,那都是找一个农家院,就着粗茶淡饭,对着空酒瓶或易拉罐吼上几首喜欢的歌,他更喜欢那种天然、开阔、纯朴、自由的感觉。早在创建古玩城前,蒋继明就喜欢跟朋友一起,常常就着一根黄瓜能喝掉3瓶北京二锅头,坐在街头就着卤煮喝啤酒。关于此,他有诗自娱:茶已醉人何必酒,菊已耐寒况宜松。

10年前和10年后的生活一个样儿,所不同的就是肩膀更宽厚了,更耐压了

妻子说“最喜欢他的就是透明低调”

蒋继明出门,除了车钥匙、手机和烟,就没有别的了,包括现金和银行卡都不会带。

他从不挑吃挑穿,用妻子的话说,“跟傻子似的”。

“如果每天不是把干净衣服放在床边,就不知道换,而且干净衣服还得放在脏衣服上面,让他随手拿得着,如果放在下面,就会穿错。”妻子说:“吃饭也一样,给他弄个馒头青菜,也没什么意见,还吃得很香。”穿的方面,更是家人买什么穿什么,到现在他都不知道自己脚上一直穿的旅游鞋是什么牌子——虽然因为穿着舒

服,还一直交代要这种的。

在蒋继明的早餐桌上,少不了各种各样的咸菜和晒酱,这也是妈妈亲手做的他最爱吃的菜。“每年夏天都要买上几百斤西瓜,让母亲做西瓜酱,有时候也会拿给员工们吃,比买的还好吃。”蒋继明在言语之间对母亲充满了感激和敬仰,数十年如一日。

“我最喜欢的就是他透明低调。”相濡以沫20多年的妻子说。而蒋继明却说:“10年前和10年后的生活一个样儿,所不同的就是肩膀更宽厚了,更耐压了。”