

东渡纺织杯

天南海北

张家港人



- 张家港西张人季贲, 总和同龄人不同。
- 高中时, 叱咤风云的学生会主席, 早读不背英文, 却读《三字经》; 夜读不攻数学, 却看“毛选”。可他成绩出类拔萃。
- 大学时, 挑灯苦读《史记》17遍, 从中悟出经济学原理。在同学们伸手向父母要钱时, 他做起了小生意, 买来彩电送母亲。
- 大学毕业后, 捧上“铁饭碗”, 可为了抱负, 他却辞职下海当老板。而这一年, 他才24岁。
- 接下来, 记者就来讲讲今年34岁、北京中企运通航空服务有限公司总经理季贲的故事——

季贲:

北京航空服务业中的张家港“俊才”

□本报记者 赵晓燕

虎贲猛士, 如虎骁勇, 奔走逐兽。

1974年, 季贲的父母为儿子取名“贲”时, 一定对这个孩子寄托了厚望。

季贲没有让父母失望, 他天资聪颖, 在同龄人中出类拔萃: 中学学生会主席、江苏省三好学生、大学文体部副部长……他是成绩优异的学生领袖。然而, 他并非“一心只读圣贤书”, 当大多数大学同学都在向父母要钱消费时, 他早已理直气壮花自己赚的钱了。

大学时就会做生意的季贲, 似乎很适合自主创业。24岁, 刚走出校园一年的他, 果真有勇气砸了“铁饭碗”, 成为了一位年轻的老板。10年过去了, 季贲的公司——北京中企运通航空服务有限公司逐渐壮大起来。

而他却依然把目光投向了远方, 对季贲而言, 开拓和探寻未来之路, 永远都充满了乐趣。

挑灯夜读, 他喜欢看“毛选”

季贲, 应该是天生爱读书的人, 所以, 从小到大, 他从未被考试难倒过。

1990年, 季贲考上了梁丰高级中学。当时, 高考的压力让很

多学生一上高中就像上紧发条的陀螺, 一心扑到了学习上。而季贲却与众不同, 他专心听课之余, 还喜欢看课外书。

季贲的课外书并非一般的休闲读物, 《孟子》、《古文观止》、《史记》、《毛泽东选集》、《马克思恩格斯全集》……都是他最爱看的书。他非常热爱哲学和先秦文学, 抱着先吸收后消化的原则, 他常常在阅读中达到忘我的境界。

早读时, 同学们都在背诵课本, 季贲就从书包里掏出《三字经》、《古文观止》等书籍, 默默记诵。晚上回到宿舍, 有同学悄悄挑灯夜读, 季贲也在其中, 可他看的不是语数外, 而是《毛泽东选集》。

季贲当时是苏州学联副主席、校学生会主席, 他的行为有时颇有号召力。在季贲从新华书店买来全套的“毛选”、“马列”著作时, 引起了同学们学习哲学的热潮。而在政治课上, 季贲发表的哲学观点, 也总让老师刮目相看。

季贲, 是“思想型”学生, 这是大家的共识。所以, 季贲报考大学哲学系, 应该是顺理成章的。

然而, 1993年, 季贲考大学时, 他没有报考自己心仪的北京大学哲学系, 而是接受了母亲的建议, 改学经济学, 这让很多人出乎意料。季贲有自己的理由: 哲学作

为兴趣可以一直坚持, 学习经济学这样较为实用的学科, 也是不错的选择。

边工边读, 为母亲买来大彩电

1993年, 季贲以高分轻松考取中央财经大学财政系。也许, 季贲头脑中原就有一本“生意经”, 而他所学的专业, 无意中点拨了他尚处混沌的经济头脑。

季贲家境贫寒, 上大学后, 他就想自力更生。在专心攻读学业之外, 他看到了校内的一些商机。有很多同学晚上想吃宵夜, 可到外面吃太远, 或者太晚了, 宿舍楼关门, 就只能饿着肚子。于是, 季贲脑子一转, 一个点子就出来了: 他从外面用批发价买来方便面、火腿肠等食品, 然后卖给同学。薄利多销, 季贲赚了钱。后来, 季贲还看到大四毕业的学生打印论文都要排队, 他又凑钱买来打印机, 做起了打印的生意。

这些只是季贲大一、大二时, 做生意的初步尝试。到了大三, 季贲看到了一个更有钱赚的市场。学校里有很多留学生, 他们每到假期来临时, 就要去机场买机票。这样路程遥远不说, 手续还很麻烦。季贲灵机一动, 就在学校做起了广告——他能给同学代办机票。这样一来, 很多留学生都很高兴, 他们纷纷找季贲代买机票。季贲喜出望外, 他跑来跑去买机票, 赚取差价, 生意很红火。

那段时间, 季贲赚了好几万元, 他不仅解决了自己的生活费, 给自己买了手机, 还给母亲买了彩电等电器。

季贲成了同学们羡慕的对象: 他怎么边工边读, 成绩还那么好呢? 其实, 季贲上大学后, 始终都保持着强烈的求知欲。经济学的知

识, 他阅读了很多国外、国内的名著; 哲学、文学, 他常常挑灯夜读, 光《史记》他就读了17遍。在他的头脑里, 很多知识都是触类旁通的, 经济学、文学、哲学皆能相辅相成。

扔掉“铁饭碗”, “下海”开公司

1997年, 季贲大学毕业。他以学生干部、能力突出、成绩优异等优势被中国纺织总会挑中。季贲从此捧上了“铁饭碗”。

然而, 四平八稳的工作环境并不适合季贲敢闯敢拼的性格, 他想自己做生意的想法在脑海里蠢蠢欲动。1998年, 为了施展抱负, 在人们惊讶的目光中, 季贲辞职了。

他带上几个同学, 决定开一家机票代办公司, 季贲认准了这个市场。1998年, 东拼西凑的5万多元让季贲的中企运通航空服务有限公司开始运转——

租了办公室后, 季贲和他的几个同学就开始四处发传单推销业务。大使馆外, 办签证的人很多, 发出的传单很有效果。为了接到大单, 季贲还想到了利用传真把广告传到各大公司去。就这样, 季贲常常吃住都在公司里, 通宵达旦地发传真, 困了就睡在沙发或地毯上。

2周后, 广告的作用开始显现, 陆续有一些人来找他们代办机票。季贲清楚地记得, 公司的第一位客户是个在京读书的泰国留学生, 因为大家都是年轻人, 季贲在热情快速地为她代办机票后, 泰国留学生就成了他的朋友。季贲精力充沛、待人诚恳, 很多客户都很信任他, 在后来的这些年, 以前的客户都成了老客户, 季贲都和他们建立了深厚的友谊。

“其实, 最重要的是服务周到, 报价合理, 这样才会不断有单

子做。”季贲这样总结经营理念, 公司开业的第一个月, 就赢利近万元。不到半年, 投资成本就收回了。

1999年, 季贲还把业务拓展到了外蒙古, 他认为, 外蒙古虽然人口很少, 但这个国家比较封闭, 往外走的重要出口就是北京, 所以, 那里的市场一定有潜力。季贲想得没错, 他在乌兰巴托办了分公司后, 业务量很多, 甚至当时蒙古国的财政部部长都是他的客户。那时, 公司每月能赢利6万余元。

季贲的公司从2000年以后, 规模越来越大, 年销售额达到了1亿元, 利润也很可观。可他的创业过程, 却也是险象环生。

刚创业时, 季贲曾遇到过几次诈骗行为。有一次, 一位香港客户在季贲的公司垫付了数十万元费用后, 竟想毁掉证据赖账。那时, 公司才开业没多久, 几十万元可是笔不小的数目! 季贲很着急, 但做事细心的他却让对方始料未及, 季贲把所有的收据、发票等证据都保留完好, 证据确凿——他防的就是有人使诈。半年后, 季贲要回了这笔款, 还净赚了20多万元。

可以说, 在险象环生的商场里, 季贲久经考验。

如今, 面对激烈的竞争, 季贲在确保优质服务的同时, 还把创新理念引入了管理中。显然, 单一的服务项目, 不利于事业的发展, 更人性化、更多样的服务才符合市场规律。“我们如今把重点放在了以网络为平台的人性化服务上。我坐飞机时, 有时会遇到兴趣相投的人, 在飞机上聊得很好, 可下飞机后, 就没了联系。所以, 我们推出了‘同机征聊’的业务, 在上飞机前, 就把同机的、想认识朋友的人对接上, 他们在乘飞机之前就能网聊, 乘飞机时, 或许他们就真成了朋友。并且, 我们所登记的信息都是实名制, 因此就防止了欺诈行为的发生。另外, 我们还推出了‘行李互助’、‘老幼陪护’、‘同城打车’等多种服务, 我想, 它们会有市场。”季贲善于观察、善用商机, 相信这和他博览群书大有关系。

这就是24岁就敢做老板的季贲, 人如其名, 他有虎贲猛士的魄力和勇气。



张家港人季贲在北京自己的办公室里。 赵晓燕 摄

如果你身边有新闻事件、感人故事、特殊家庭, 请告诉我们。

请拨打周末新闻热线: 13301563110 13328039110

提供的新闻线索一经周一、二版录用, 即付奖金30-100元。

China Unicom 中国联通

伊思贝得 做中国最好的童装 用心呵护伴您成长

东渡纺织集团地址: 市长安南路116-118号 伊思贝得童装旗舰店: 沙洲中路282-286号