

纵横商海二十载 心胸广阔赢大局

——访郑州美品家具有限公司董事长秦晓杰校友

■ 黄怡茵

QIN XIAOJIE **秦晓杰** >>>

[人物名片]

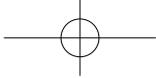
秦晓杰，郑州人，1990—1994年就读于华南理工大学材料学院无机非金属专业。毕业后曾任河南省建筑科学研究院项目经理，后辞职经商。现为郑州美品家具有限公司董事长、深圳君贤股权投资基金管理有限公司董事长、北京慧然股权投资基金管理有限公司董事长、郑州乐岛农业科技有限公司董事长、国家人体组织功能重建产学研技术创新联盟理事会副理事长、华南理工大学河南校友会执行会长。

刚踏入郑州这片中原大地的时候，迎接我们的是一位精神抖擞的司机大哥，他是秦晓杰校友专门安排接送我们的司机。未见其人，便感受到了校友的热情。初次与秦晓杰校友见面，是在华南理工大学河南校友会2016年理事扩大会议上，会议地点即他名下的农庄，会上除了必要的换届感言之外，他几乎保持着沉默，低调稳重是我们对他的第一印象。

尽管秦晓杰校友业务繁忙，但他仍旧接我们去他的办公地点，并毫无保留地与我们交流。这位将商业触角伸向各行各业并取得成功的智者，在缅怀母校青葱岁月、追忆逝去光阴的同时，也用他的个人经历告诉我们“吃亏是福”的道理，展现出豁达的胸怀与长远的眼界。

结缘华工非本意 求实探索悟真谛

在回忆与母校结缘的点滴时，秦晓杰坦诚说自己原本无意选择华工，“其实河南人更多想去北方的大学，好一点的像北大、北京工大



等”，但是由于高考时“考分不是太高”，而自己又是学工科的，他便在高中班主任的建议下选择了华南理工大学。“父母对我的要求是要上大学，他们当时因为客观条件没能上大学，所以对我的要求就是至少能上一个好的大学，以弥补他们当时上不了大学的遗憾。”就这样，秦晓杰一方面肩负着父母与高中班主任的期望，另一方面怀着对南方的憧憬与向往，一路向南，步入华南理工大学的校园。



秦晓杰学籍表照

尽管被调剂到并非自己第一志愿的专业，但秦晓杰在校期间还是努力学好专业课。大一的时候，他因为身体不适应南方气候请假回家休养了一段时间，但仍在期末考试前复习完所有功课，并且没有一门挂科。通过这段经历，他认为学习方法很重要，大学就是要学会如何迅速掌握一门知识。“大学里是授人以鱼不如授人以渔嘛。告诉你学什么，还不如告诉你怎么样去学习，这是我比较认可的一句话。”在秦晓杰看来，怎样学习比学什么专业更重要，每个人在工作以后不一定从事自己所学专业领域的行业，可能会面临很多不同的环境，要学会怎样去迅速适应工作环境，尽快地投入工作中，把这项工作做得更好，这是作为一名大学生需要掌握的基本技能。

在校期间，秦晓杰还经常利用课余时间，根据自己的兴趣爱好参加各种活动。由于喜欢与人打交道，所以他也经常阅读社会科学方面的书籍，积极参加学生活动，与同学一起交流。在这个过程中，他也开始慢慢探索出成长的门道，就是发现适合自己的学习方法，发展自己的兴趣爱好，广交良师益友等。

创新实干华工先 桃李情深自难忘

一个来自北方的学生，千里迢迢来到举目无亲的广州，除了与同学们结下深厚的友谊之外，秦晓杰还沐浴在华工恩师谆谆教诲、循循善诱的阳光下。在他看来，华工的老师“德高为师、学高为范”，从为人师表以及学术研究上来讲，华工的大多数老师都堪称模范。因为在大学里更多的是我们发自内心的想法，只要想学，华工的老师肯定会精心传教，但是如果不想学，老师们也不会强迫。



秦晓杰在河南校友会代表大会上发言

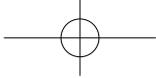
他们既传道授业解惑，也尊重个性发展。此外，由于 20 世纪 90 年代的华工正处于改革开放的浪潮中，与北方纯粹搞学术的大学相比，华工的老师还参与了社会生产实践，“我们材料学院很多老师给珠江三角洲的工厂做一些顾问，帮着做一些产品、营销推广、管控设计等，所以我们跟老师去做一些社会实践的时候，感觉大学并不是纯读书的地方。”华工老师们的创新与实干精神也深深地印刻在秦晓杰的脑海里，让他明白更重要的是学以致用。

当回忆起大学校园的点点滴滴时，秦晓杰提到自己最难忘的人便是大学班主任刘老师。刘老师有别于其他很少跟学生见面的大学班主任，而是像高中班主任一样关心每一位学生，包括学习、生活、家庭等等。“刘老师会经常给我父亲写信，把我平时学习、生活的事情跟我父亲反馈。她超出了一般大学班主任对学生的关心程度，投入了 200% 甚至 300% 的精力到学生工作中。所以，在华工的众多老师里面，我觉得她是非常优秀的。”至今，秦晓杰仍和刘老师保持着联系，每次跟同学谈到刘老师都觉得亲切，每次回华工都会去拜访刘老师。

在母校的栽培与恩师的感召下，秦晓杰的大学生活也变得多姿多彩且富有人情味。

心胸开阔前途广 韬光养晦实力强

毕业 20 多年来，秦晓杰一路披荆斩棘，从体制内到体制外，从替人打工到自己创业；从单一行业到各行各业，从默默无闻到颇有成就，这一切都离不开他的认真务实与苦心经营。而他在职业道路上基本畅通无阻，是由于他一直奉行“吃亏是福”的人生信条。



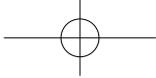
1994年，秦晓杰毕业的时候被分配到了省直单位河南省建筑科学研究院。但是由于体制内问题比较多，条条框框的约束也限制了自己施展的空间，于是，他在1996年提出了辞职。在那个人人觊觎铁饭碗的年代，他是单位里第一个写辞职报告的人。辞职后适逢郑州家具批发市场的蓬勃兴起，秦晓杰便开始涉足家具市场。起初他是跟一个由村庄集体经济改制的郑州集美家具城合作，作为乙方租用他们的场地做生意。2006年，这个家具城的董事长找他谈，说他们要引进名牌大学毕业的有文化的领导，经过10年的观察，大家都看到了秦晓杰的努力和踏实，并且通过与工商、



秦晓杰生活照

税务、商户等人的交流得知，秦晓杰为人很好，企业管理也很正规，所以想邀请他以总经理——商业总指挥的身份进入郑州集美家具城。他受邀加入总公司后，买了他们的股份，成了他们的大股东，主要负责商业运营方面的事务，包括新项目的建设、五星级酒店的管理，等等。这也是秦晓杰职业生涯中最重要的转折，为他以后的事业打下了基础。他一边回忆往事一边感慨道：“当你在干的时候，别人在观察你，而且能耐心观察你这么多年，最后能够诚意邀请你去这个企业扎根，从客人变成主人，让我感动，让我感觉从此有靠山了，从此被这个企业接纳了。虽然干了很多事，其实更多的也是给自己干的。人有没有好的机会，完全取决于你个人，有没有怕吃亏。吃亏是福，吃点小亏无所谓，其实人缘好的原因就是不怕吃亏，或者说你不太计较一些东西。”就这样，十年磨一剑，砥砺前行终有回报，“吃亏是福”这句话在秦晓杰心中也渐渐地由生活习惯变成了人生信条，他对自己的员工也常说，工作首先要学会做人，做人首先要学会吃亏。由于他不怕吃亏，愿意多牺牲、多付出一点，多年来，他结识了很多朋友，有机会做很多项目，也有很多人愿意跟他合作。

除此之外，秦晓杰还广泛涉猎各行各业。基于区位优势考虑，2014年起，

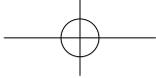


他分别在特区深圳以及首都北京创办了君贤股权投资基金管理有限公司以及慧然股权投资基金管理有限公司，主要做一些新三板企业上市的财务顾问，梳理企业的财务，帮助他们上市，对于前景较好、投资价值较高的公司，则给予直接投资。虽然股权投资风险很大，但他却表示只要看准行业，看准领导人的能力以及方向，“投资十个企业能成功一个就可以了”。从生物科技行业来看，秦晓杰在广州还有两家主营生物医药、生物科技类的公司，并且与华工的国家人体组织功能重建工程中心有着深入合作，帮助工程中心一些比较好的项目进行科技孵化，并推广到市场，即负责产学研的结合。谈及缘何投资该行业，他表示一方面是因为看到华工这个国家人体组织功能重建工程中心的前景比较广阔，另一方面也是出于对母校的感情，希望从母校的这个工程中心里面找到比较好的投资项目。就农业科技行业而言，2016年，他还创办了郑州乐岛农业科技有限公司，在借鉴西方教育理念做一些儿童野外教育、开发儿童第二课堂的同时，也在当地打造了农产品资源共享共建平台，整合周围的农田资源，带动不具备现代生产水平的菜农和果农们共同营造儿童田野乐园，通过新颖的营销方式帮助他们增加收入。

俗话说“隔行如隔山”，但是在秦晓杰这里，却演绎着“隔行如隔纱”的传奇。我们看到的是一个胸有成竹、游刃有余的行业总指挥，在他的指导与监管下，一座宏伟的商业城堡岿然屹立在我们眼前。



秦晓杰与访谈学生交流



金字箴言赠学子 祝愿母校步步高

在秦晓杰的印象中，华工学子有着区别于其他院校的特点，他们有更多自我的想法，他们也更愿意自主学习感兴趣的東西，总体而言，华工学生都比较务实。对于在校的师弟师妹们，秦晓杰结合个人的经历提出了两方面的建议：一是把专业课学好，在确保不挂科的情况下，把自己的兴趣爱好经营好，可以利用空闲的时间把爱好做到极致；二是在大学期间学会怎样与人相处。尽管他认同大学是一个性情发挥的地方，但是社会并非如此。“如果你认为某个人是你的障碍的话，为什么他会是你的障碍？为什么不能让他成为你的助力？”让别人喜欢你，其实就是愿意吃点小亏，当别人没有纸的时候，帮他买一卷纸，等等，其实这些小事都反映在生活的方方面面。在生活、工作中，应该更多地为别人考虑一下，有钱的人多花钱，没钱的人多出力，而这些都不会妨碍我们。

最后，秦晓杰还表达了对母校栽培的感激之情，他坚信华工人具有务实、韬光养晦的品质，他希望母校能够早日进入世界一流大学的行列，更上一层楼！

