



姚维铸： 勤能补拙，从手工艺学徒到亿元经销商

俗话说：“无工不富，无商不活”，1978年前，国家实行的是计划经济，物资匮乏。粮、油、肉、糖、棉、布等日常食品、用品，皆是凭票供应，那时，能购到这些是极不容易的事。十一届三中全会后，为贯彻改革开放的基本国策，单一的公有制经济发展转变为以公有制为主体的多种所有制经济，我国商业开始盘活之路，家用电器也开始进入迅猛发展时代。

姚维铸，一个刚入不惑之年的改革开放同龄人，一个勇立潮头的安徽商场开拓者，同时也是一个与合肥展翅同飞的创业者。回顾从工作到创业的19年，姚维铸深深感受到改革开放的“安徽速度”，也感谢改革开放给合肥创业者带来的巨大机会。

□ 记者 张治/文 杨硕/图



一念之缘 走上空调经销商之路

岁月沧桑，时光沉淀出最深的记忆。从1978年到2018年，安徽省不仅农村发生了天翻地覆的变化，城市也在发展的快车道上大步迈进，当农村经济沉浸在四十年增长111.6倍的喜悦中时，城市已经尝到了工业商品爆发式消费的甜蜜。以空调为例，改革开放之初的1978年，全国空调总生产量仅为200台，而2018年1月至10月，安徽省的空调生产量已达2600余万台。制冷、空调行业，于安徽而言是巨大的发展机会，对年轻的姚维铸来说更是如此。

1999年，姚维铸在做了一阵冰棒批发的生意后，“学一门新手艺”的想法逐渐充斥他的脑海。

学什么呢？

对，就学修空调！经人介绍，姚维铸来到了当时的“空调世界”，开始了他的“空调路”。

三年时间，姚维铸一边打工一边学习空调的安装和维修。“最苦的时候，干到晚上十一二点，修完空调就在路边小摊炒个菜吃碗饭，眯一会第二天接着干。”想起那段造就他人理想经历，姚维铸脸上洋溢出开心的笑容，“不吃苦怎么能学好一门手艺，我也想逼自己一把，所以当时就跟同行说，‘你们不想干的给我干，干不了的也给我干’”。功夫不负苦心人，在无数个日夜的苦干后，姚维铸成为了空调安装和维修领域的“大师傅”。

2003年姚维铸选择了创业，成立天香制冷设备服务部，之后注册成立合肥轩昂商贸有限公司，谁能料想从此与格力空调结下姻缘，开启十多年迅猛的发展之路。“2003年3月份，我从安徽劳动力市场招来10个人，当时我的经营部条件简陋，大家就住在民房里，培训过之后所有人都出去跑商场拉空调的活。”回忆起初创时光，姚维铸笑着说，“当时以为自己会撑不下去”。

2003年12月，姚维铸和他创办的公司签约格力空调，正式成为了安徽地区的格力空调经销商。

背水一战 卖光房产开设专卖店

筚路蓝缕，开拓进取，成年人的世界里没有容易二字，唯有奋斗才能不止步，跟得上时代步伐。改革开放四十年，大江奔流浪涛滚滚，如姚维铸这般逐浪潮头的人，书写了一个个改革奋发的故事，连通着中国强健发展的汹涌脉搏。

2004年，姚维铸迎来了人生中至为重要的一次转变，对他而言既是机遇，也是挑战。“当时正是夏天很热的时候，我在外面给客户装空调，正好得知南一环路上有家酒店要购买一批空调，谈了之后对方答应从我这里购买，但是对我的资金实力不放心，要求我先提货，然后他们再结账，提货要五万多块钱。”到嘴的生意眼看着因为没钱提货要作废，姚维铸急得像热锅上的蚂蚁。怎么办？借！“我一刻也没敢耽误，连忙找朋友借，但在当时，五万块钱可不是一笔小数目。”最后，他找到了一个之前装空调时认识的客户，客户相信他的人品，答应借给他五万块钱，“我拿到钱之后连夜去提的货，一夜之后就借的钱还给了客户，我至今都很感激那个人，在当时能够信任我借我五万

块钱是很不容易的。”

这是姚维铸在“空调致富”道路上的第一批大型项目，也是让他印象深刻的一次经历。

“这件事让我深刻认识到，做生意一定要解决资金保障的问题。”有感于小打小闹难成气候且安徽的空调需求量与日俱增，2006年，姚维铸坚定决心“要开空调专卖店”！确定要开空调专卖店后，他雷厉风行地把自己手上唯一的一套房子给卖了。“我到现在都记得很清楚，当时房子卖了249800元，这是我的所有身家，也是我当时背水一战的资本。”

就这样，姚维铸卖光房产开了他人生中第一家空调专卖店。此后，他的空调生意越做越大，新开的空调专卖店也如雨后天春笋一般出现在安徽大地。2013年时，他的空调年销售额已经达到4亿元。如今，姚维铸当年背水一战换来的事业年销售额已突破6亿元，正如他所说，“我赶上了改革开放的好政策好时候，也搭上了合肥大发展大跨越的快车，时代教会了我要果敢勇毅，我也要为安徽做出更大贡献。”

反哺社会 为安徽发展贡献一份力

四十年改革开放，个人与家国同呼吸，时代造就了奋进的安徽，也造就了改革开放的中国。“安徽造就了我，我也要回馈安徽社会。”姚维铸笑着说。姚维铸和他的公司不仅每年纳税额近百万，还热心于社会公益事业，“自身力量小的时候我就少做一些，力量大了就多做一些，必须要为安徽发展出一份力，不然心里不踏实。”

“在我19年的事业生涯中，非常感谢国家和安徽省给予我们经销商的各种政策支持。”姚维铸说，“从5万元退税政策到后来的社保返还，一项项政策上的扶持，让我感受到了政府对经销领域的支持，让我们能够迎来市场的春天。”穷

则独善其身，达则兼济天下，姚维铸深刻践行了这句话，在国家鼓励家电下乡的阶段，他和他的轩昂商贸有限公司大力拓展农村市场，让出更多优惠，在国家扶持的政策上又开展了一系列优惠措施，持续带动农村经济，为建设美好安徽添砖加瓦。

“我出生于合肥市，在黄山市祁门县长大，改革开放教会我拼搏勤奋，徽商文化教会我与人友善，生长在这片土地上，它就是我的根。”姚维铸表示作为改革开放的同龄人，今后会带着合肥市轩昂商贸有限公司把产品与配件、售后服务、品牌推广等做得更好，更会积极开拓安徽市场，打响安徽形象，书写安徽故事。

□ 访谈面对面：_____

1. 觉得改革开放对自己有什么影响？

答：对个人的性格影响很大，让我有种不服输、不怕吃苦的精神力量。

2. 一路走来，有什么想说的？

答：无论是创业没资金，还是经销没生意，我都撑过来了，改革开放教会我做人，安徽发展带着我做事，进入四十不惑的年龄后，最想做的就是回馈社会，帮助穷人，为安徽发展得更好出一份力。