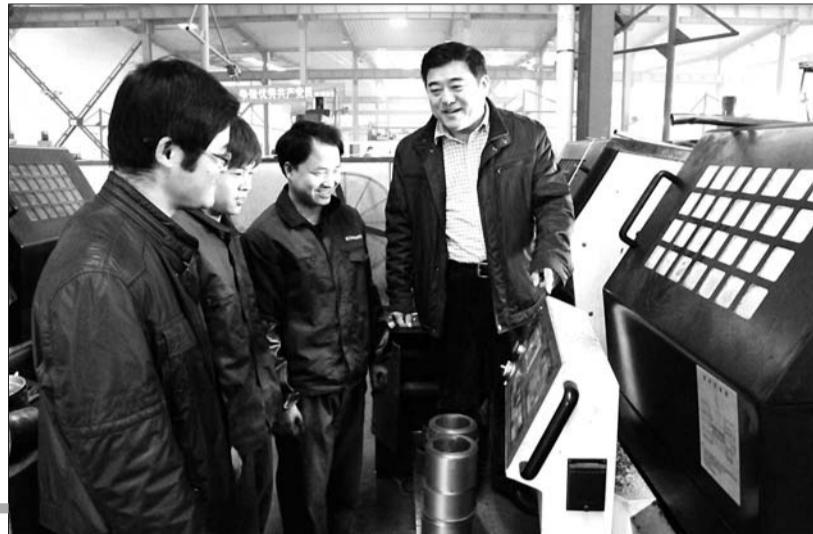


微山湖畔的创业明星——姚胜利

创业就像炼钢，要百折不挠

文/图 本报记者 黄广华 韩伟杰

1995年,他临危受命,接受破产倒闭并欠债90多万元的厂子;2012年,他带领他的员工们,创销售收入达到8838万元,利税1909万元。他就是微山县贝特金属有限公司董事长兼总经理——姚胜利,出生在微山县赵庙乡北楼村一个农村家庭的普通人。本期创富人物,记者走进姚胜利,去听他讲述创业历程。



姚胜利和工人在车间内探讨锻造业务。

车间摆钢丝床,为生存吃住在厂房

惊蛰一过,气温骤然升高许多。7日上午,姚胜利和同事商量着,赶着春天的节气,在新园区的空地上栽种苗木。同逐渐回暖的天气一样,姚胜利希望已经持续了20个月“冬天”的钢材市场也能回暖,“市场好了一些,但又担心是暂时的假象。”姚胜利说,做企业要把握春天的节奏,更要看如何度过冬天。他带领的微山斯贝特金属有限公司就在想办法度过冬天。

相比1995年秋天刚接过还叫微山保温材料厂的企业时,现在的姚胜利坦然很多。尽管现在全球钢材市场低迷,企业订单减少,但姚胜利还是能够留住员工,促进企业转型升级。而在18年前,他面对的是一个停产半年的企业和满院子半米多高的荒草。

姚胜利出生在微山县赵庙乡北楼村的一个农村家庭。1989年到当时的微山铸造厂参加工作。1995年,由于成绩突出,他被赵庙乡经委调到已经济不景气的原保温材料厂任厂长。

当时的保温厂欠款90余万元,全厂只剩下9名工人。1995年的90万元对谁来说都是个天文数字。为了能够将企业运作起来,姚胜利四处借款,筹集资金。他带领同伴清理厂区,搭建车间,硬化地面,只要是能自己解决的,他从不多花一分钱,一个月的时间就让厂子开始正常运营。

“那一年我28岁,接手的企业有着90多万元的债务。刚到企业时,我感觉很寒心,但是并不害怕。我拿出自己的4万元和追回的2万元给员工先发了工资,然后舍弃保温材料主攻

钢。”凭借着出色的营销能力,姚胜利和9名员工在当年就实现了企业扭亏为盈,并改名为微山钢构件厂。

“当时有什么活我们都一起做,铸钢、搬货,手上都是厚茧子。”1997年的钢材市场供求旺盛,为了赶货,姚胜利和员工连续七天七夜都在车间忙活。为了尽快赶进度,姚胜利甚至买了7张钢丝床,放在车间里,“谁累了就可以在钢丝床上眯一会儿,起来再接着干。那时大家都年轻,也有热情,觉得有活干就有钱赚。”1998年,钢材市场遭遇寒潮,员工的工资发不出来,姚胜利甚至掏出50块钱。“市场起起落落,尤其是对于做实业来说,遇到很多困难和挫折。所以要像钢材一样,百折不挠。”姚胜利说。

企业成功改制,走上发展快车道

2000年,姚胜利所在的微山钢构件厂面临改制,拍卖价格从80万落到40万,仍没有人来买。姚胜利拿不出购买企业的40万,也没有购买企业的打算,去微山赵庙乡经贸委上班是他认为的更好的出路。

“没有人买你得买,40万元可以分3年来还。”这是当时领导给姚胜利的要求。2001年6月18日,改制成功的钢构件厂转为民营企业,姚胜利站在了创业的新起点上。“我们在厂里开了个大会,37名员工都很希望留在厂里继续干,但是没有人敢投资入股。好在赶上好的市场形势,政府也给了很大的支持,企业的发展逐渐增速。”姚胜利介绍说,经过17年的努力,斯

贝特金属有限公司已拥有热加工车间2座,冷加工车间2座,精品加工车间1座,各类加工设备、精密检测设备116台。

2011年3月,公司被徐工集团评为优秀供应商,双方签订了战略合作协议。2001年企业的销售收入突破1000万,2009年的销售收入达到6000多万元,利税超过1000万,“销售收入每年保持了600万的增速,我们也和徐工机械等一些大企业建立稳定的合作关系。”2011年企业实现销售收入8000余万元,利润1023万元,税金173万元。

自从企业转为民营企业后,姚胜利便把家搬到了厂里。看着企业的销售收入稳中有升,姚胜利便放松了要求。

“当时思想很保守,觉得企业发展到这个程度也挺好的,不敢迈出更大的步子。当时有朋友就说如果你不发展,市场就要把你淘汰了,因为我们的国家是在快速发展的。”虽然姚胜利保证生产出质量上佳的钢件,但徐工机械也给了他提醒,“如果我们继续保持这种生产,可能就赶不上客户的要求了,所以我们一定要进步。”姚胜利说。

15亩地的小院很难支撑起更大的发展,2010年11月,姚胜利与他人共同注册成立了微山斯贝特金属有限公司,向着产学研一体的企业目标再次出发。“这确切地说,应该是我们企业的二次创业期。”姚胜利充满信心。

定下新的目标
干事业就要不断超越

新园区的一期工程完成,高端技艺的车床也已经运用,2011年6月,钢材市场又陷入低迷。虽然已不是第一次经历市场寒冬,但是这一次的冬天远比想象的时间长。

“整个市场的供需减弱,我们的订单也减少了2/3。没有订单,员工就没有活干。到了2012年年初,我们就发现了员工流失的迹象。”从最早的9个人,姚胜利带领的企业发展到200多人,这其中很多都是技艺精湛的老员工,为了保证员工不流失,姚胜利给员工提出7项补贴。“每位员工能增加700多元,这样就把员工留下了。”

59岁的王吉兆是当年愿意留下来的9名员工之一,在传统铸钢车间里,他是能做难活、细活的“专家师傅”,“姚总很体贴员工,企业遇到的难处、好处都有,企业经营困难的时候,姚总贷款也给员工发工资。”王吉兆说虽然自己已经快60岁了,但是只要能干就会一直在这干下去。

“其实市场困难时对企业也是练本事的时候,我们现在就积极进行转型升级,去做更高端、精细、科技含量高的产品。”姚胜利说现在的企业是个“零件公司”,企业未来发展的目标应该是生产出自己的终端产品。

2012年底,微山贝斯



生产车间场景。本报记者 黄广华 摄