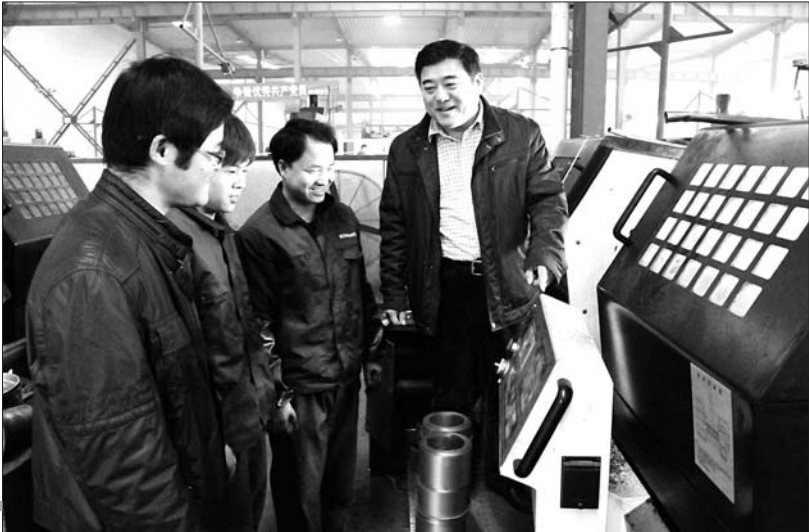


微山湖畔的创业明星——姚胜利

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。他就是微山斯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岱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岱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资不低债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

铸钢。”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，“谁累了就可以在小钢丝床上眯一会，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，姚胜利甚至掏不出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，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

特的业务收入达到8838万元，利税达到1909万元。企业发展壮大了，姚胜利为企业所在的赵庙乡修路、修桥，在年节时看望孤寡老人。“企业有了积累，就要承担社会责任，多做实事。”姚胜利说，创业需要理想、胆量和坚强意志的共同作用，“创业的意义就在于不断的挑战自己，为社会做贡献，实现自己的价值。”“取之于社会，回报于社会”。姚胜利个人多次为地方的建设、学校和养老院捐赠，2010年下半年，为使企业周围村庄的乡亲们能有一个健身、娱乐、休闲的场所，他个人出资40万元在赵楼村西无偿为百姓建造了4000平方米的文化广场一座，免费为百姓提供一个娱乐、休闲、健身的场所，受到群众好评。

说起未来，姚胜利说，微山斯贝特金属有限公司未来的5年靠品牌、靠诚信、靠产品质量的稳定性、可靠性，实现发展的黄金期，以高性能金属材料及特殊合金材料的研发应用，努力打造核心部件产品，实现三大配套系列产品年产30—50万件，完成企业的转型升级。姚胜利给自己制定了更高目标：今后5年实现资本积累2亿元，5年设备和流动资金投入1.5亿元，5年实现利税3.5亿元，安排就业450人。



生产车间场景。本报记者 黄广华 摄