



他从传统产业入手,3000元起家,成功后,不断探索新材料、新能源、新技术的研发与应用

精诚至 锐石兴:他开创一片“新”天地



核心提示

□记者 李永高 实习生 常晨晨

2011年,他被评为民营经济年度洛阳“十大经济新闻人物”。他还是市“优秀中国特色社会主义事业建设者”。接触过他的人都佩服他身上的那种精气神。今天,我们就来一起感受河南锐石投资集团股份有限公司董事长智利彪的“精气神”。

艰辛创业:吃了常人吃不了的苦

12日下午,在位于开元大道上的锐石集团销售公司见到智利彪时,记者脑际冒出一句话:“树活风雨土,人活精气神。”

智利彪,生于农村。22岁时,他和父母、兄弟用卖掉耕牛等多方筹集的3000元,开始了艰难的创业之路——

在当时的同行业中,他们的起点最低,办公室是废弃的窑洞,生产车间是石棉瓦棚,拿别人的下脚料,做家庭作坊式深加工。

刚起步时,所有的活儿都得自己干,销售、生产、机修,都是自己家人。有时候晚上刚卸罢一车货,又要再装一车货,一装一卸合起来是60吨。他说,当时一个人在灯下装卸,边干边流泪,但还得硬挺着干完。

后来,为了运输方便,家里买了一辆旧的131农用车。在一次送料途中,车“开锅”(即发动机水箱中的冷却水达到沸点)了,他弟弟操作不慎,尽管隔着几层衣服,还是被燎了一身疤。等他凑齐钱赶到医院时,弟弟已经在那里等了3个小时。

就是这样,吃了很多人都吃不了的苦,受了很多难以忍受的累,摸着石头过河,企业规模不断壮大,厂房从几亩到目前的几百亩。

经过20年的发展,当年的家庭作坊已迅速成长为多元化集团公司。“锐石”不仅畅销全国,并远销70多个国家和地区。

公司也成为全市50家“小巨人”企业培育对象之一。

持续创新:低头干活,抬头看路

“目前,我们要思考的就是如何实现‘三转’。”谈到未来发展,智利彪胸有成竹。

他说,省委副书记、省长郭庚茂4月1日出席博鳌亚洲论坛2012年年会民营企业圆桌会议时提出,针对当前民营经济发展面临的问题,要从“转移、转型、转变”三个方面寻求突

破,进一步适应宏观环境的变化和强健自我,提高竞争能力。

“其实,这也是我们曾经困惑并一直探索的。”智利彪说,当时之所以选择磨料磨具为创业起点,是因为在国内,伊川的磨料磨具都是很有知名度的。但当时只是跟着感觉走,凭经验判断企业怎么发展,根本没有什么前景目标、战略规划。

后来,他参加了市工商联组织的民营企业企业家学习班,还先后到北大、清华进修EMBA。

眼界开阔了,埋头苦干的他开始抬头看路,跟着国家政策开始思考如何做好产业转型、产品创新、技术改造、产业升级。

“什么是企业发展方向?符合国家政策,能满足市场需要,有益于社会,做企业不能只考虑自身。”于是,集团上下都认识到,要发展必须从粗放的资源型经济向循环经济转型,并且是越快越好。

公司重点发展循环经济和新能源的开发,进一步研发新型环保的复相刚玉,通过全新的冶炼工艺,运用新型环保节能还原剂,把工业废料、工业垃圾重新利用,真正实现刚玉领域绿色、环保、节能、高效,每年可节约铝矾土4.5万吨,节约电能3000万度,节约水资源2万吨,综合利用工业固体废弃物4万吨,减少大量的二氧化碳排放。

“我们循环经济,顺应产业转移规律,向适合发展的领域寻找新商机。经过三四年的研发,去年正式投入生产的一种新材料就是变工业垃圾为畅销工业产品,这在全国乃至全球都是首家。”智利彪欣慰地说。

抱团创富:众人划桨开大船

据智利彪透露,4月18日全国耐火材料青年学术研讨会将在郑州开幕,锐石集团是承办方。

“您不怕同行偷学您的新技术?”记者笑言。“我们当初起步时,就是因为伊川磨料磨具在全国都知名。抱团才能形成优势,集群发展。有人说‘同行是冤家’,我倒觉得‘人不亲行

亲’。”智利彪语调诚恳地说。

他认为,几个企业抱团就才可能兴一个行业,才可以成就事业,把行业做大、做强,就能创造更多的就业。

“你不告诉人家,只要人家愿意干,人家早晚都会知道,只是时间的问题。”因此,只要有人向他问起企业运作,他会把自己的创业经验、经营风险告诉人家,尤其要把自己在发展过程遇到过哪些困难,走过哪些弯路一一向人家指出来。

他回忆说,当年创业时为买一条编织袋、一台仪器,他曾跑遍周边市场。现在每当有人问起设备、原料价格、进货渠道时,他就会详细告诉人家,目前,市场上同类卖家有几个,各家质量如何,连价位也说得一清二楚,“免得人家像我当年那样多跑冤枉路”。

“不要怕竞争,最终还是市场说了算”,智利彪也正是靠诚信赢得了同行尊重,并且在市场竞争中立于不败。他们公司先后荣获市“重合同守信用企业”、市“诚信经营零投诉”先进单位……2009年8月,他还被评为第三届洛阳市“优秀中国特色社会主义事业建设者”。

正像一位客户总结的那样,智利彪做的不是企业,而是一种企业家精神。细想想,这种“精气神”也是一种能够创造财富的宝贵财富。

您的创业体会对别人也许是个启发,别人的创富经历对您也许是个借鉴。如果您有致富好点子或具有借鉴意义的创富经历请联系我们,电话:18638358812,或者发送邮件至 lywbjrtx@126.com。



申办体彩销售点 这些条件要满足

□记者 李永高 实习生 常晨晨

近日,有读者询问如何申请开办中国体彩销售点。相关部门答复称,满足条件的市民,均可向辖区管理中心提出申请。

西工区梅女士,今年40岁,曾从事过商业经营。目前,她想开办一个中国体彩销售点,但不知道如何申办。

省体育彩票管理中心洛阳第一分中心主任魏杰接受采访时说,申办体彩销售点除了要遵纪守法,热心体育公益事业,懂经营、善管理,身体健康外,还有几个“硬杠杠”:具有本地户口,年龄在18周岁到45周岁,高中以上文化程度。

对经营场所的要求最为严格:不仅有固定的专业经营场所,具备合法、安全、便利、健康的销售环境,而且市区距离现有电脑体彩网点不低于300米,县城距离现有电脑体彩网点不低于500米。同时,传统体彩网点营业面积不小于15平方米,竞彩网点营业面积不小于30平方米。

“为满足市场需求,更好地为彩民提供方便快捷服务,本月初,我市还开展了空白区域体彩销售点征召工作。”魏杰提醒说,同样有梅女士这样创业需求的市民,可持本人有效证件到所在辖区的体彩中心咨询。6个城市区及偃师、孟津、新安等县(市)归位于西工区体育场的第一分中心管辖,电话63362058;剩余的伊川县、汝阳县等6个县归位于新区体育中心第二分中心管辖,65920208。

创富时代“八不箴言”

□据 总裁网

一、不要守株待兔 生意是跑出来的,不是等出来的。为了顺应商品市场瞬息万变的情况,为了获知准确的市场信息,只有行动起来才有机会赢利。

二、不要胆小如鼠 经营公司一定要有足够大的胆量。大胆设想,小心求证是必须的。但不能胆小如鼠,做事情畏手畏脚。

三、不要等卖高价 在品牌、质量等都没有优势的前提下,你可能只能选择“货如轮转,薄利多销”。

四、不要只顾存钱 投资是为了创富,赚钱最重要。如何让利滚利钱滚钱,要像滚雪球一样不断扩大经营规模,发展壮大自己的事业,才能有持续经营与创富的能力。

五、不要眼高手低 做生意最忌讳的就是眼高手低,好高骛远。创业者通常是从小小

利开始赚起,一点一滴地积累。

六、不要跟班学样 创业最可贵的是有创新精神。总跟在别人后面有样学样,别人卖什么你就卖什么,这等于被人牵着鼻子走。

七、不要过于冲动 当你在创富的过程中偶尔获知了某些热门信息,切忌匆忙行动。

八、不要随波逐流 追时尚、跟风、赶潮流之类的投资意味着要付出相当高的成本,而且如风一般快快来去。

创富帮办
发掘潜在商机
搭建创业平台

▶▶▶ 邮箱:
lywbjrtx@126.com

▶▶▶ 联系电话:
18638358812