

凝聚商业智慧
成就财富未来

金财担保 银企金桥
中国洛阳首届创富巡礼

从国家产业政策中,觅得创业机遇,并牢牢抓住;从区域发展规划中,找准扩张时机,获得更大发展空间——

发现商机抢占先机,于是他成功了



核心提示

□记者 李永高

这个立志在新能源领域有所作为的科技公司,竟躲不起眼的乡村;这位每年创造上千万元利税的企业“掌门人”,竟鲜见诸报端……“郭社星”这个名字对很多读者来说也许有些陌生。洛阳奥巴车辆科技有限公司(以下简称“奥巴公司”)真正被洛阳更多老百姓关注也就是近一年的事。今天,我们就走进奥巴公司、走近郭社星,看他是如何创业成功的。



奥巴公司新型电动车生产车间。(资料图片)

定位新能源,掌握市场主动权

清明小长假期间,有读者报料称,在龙门石窟见到了好几辆“奥巴”观光车。其实,奥巴车辆真正进入人们视野应该是2011年12月,当时数款容易操作、安全性高、低噪音的新型电动汽车在奥巴公司集中展示。最吸引眼球的是这些应用了30多项专利技术的“环保汽车”价格仅为8000元至3万元。

据奥巴公司总经理李金龙介

绍,公司创立于2006年,主要从事电动、燃油观光车开发,是我市环保新能源类重点企业,已取得国家相关部门颁发的“中华人民共和国特种设备制造许可证”和“试验合格证”等证件,也是我省唯一获得国家质检总局质量认证并颁发制造许可证的观光车研制生产专业企业。

为何会选择电动汽车这个新领域创业?李金龙说:“这归功于

董事长郭社星的大智慧。”2001年9月,“十五”国家863计划电动汽车重大专项正式启动,并确定了明确的技术和产业目标。郭社星敏锐地捕捉到其中孕育着的巨大商机,“如果说,在传统内燃机汽车方面我们落后于国外先进水平20年左右的话,那么在电动汽车这一新领域,我们与他们的技术水平与产业化差距相对较小,基本处于同一起跑线”。新能

源汽车发展事关国家未来的能源安全,因此,相信国家会出台相关扶持政策。

郭社星认为,新能源汽车将成为汽车发展的主要方向和新的经济增长点,还处于产业化初期准备阶段,大家都刚起步,谁越早重视研发,谁就越早掌握未来市场的先机和主动权。正是基于这样的认识,2003年,郭社星和他的伙伴开始了新能源汽车的研发。

找准创业兴奋点,屡败屡战终成正果

出生于20世纪60年代的郭社星来自伊川县农村,家里有兄妹7个,他排行老二。处在当时的大气候与小环境中,吃的苦自不必细说,对此郭社星却说,这也是一笔难得的人生财富。他从小就喜欢鼓捣机械,对传动系统尤其感兴趣。后来,家里办起了消音器厂,他在体味创业艰辛的同时,学会了“武艺”。

2003年,他带着筹来的五六万元和几个伙伴开始研制电动汽

车。因为没有可供参考的东西,只能凭经验和想象。他们买来材料自己加工、改造,结果功夫没少费,第一辆电动汽车就是上不了路。然后,“制造”第二辆、第三辆……钱没少花,电动汽车一辆也没造出来。

冷静下来,他想通了,“闭门造车”不行,得请教高人,于是,就跑到西安交通大学,向专家取经。为了省钱,那一段时间,他吃的是最便宜的地摊饭,住的是廉价的小旅

馆。费尽一番周折后,他的大胆与睿智、坦诚和执著打动了这所著名学府的几位教授,他们最终答应了合作。于是,他的“电动汽车梦”向现实迈出了关键的一大步。

如今,他的公司已开发出电动概念车、警务巡逻车、观光车、工程车、环卫保洁车和电动、太阳能代步车等系列产品,在全国建起了100多家售后服务中心、200多家终端代理商,并且和中国观光车网结成战略合作伙伴关

系,奥巴车驶向全国,还驶出了国门。去年,奥巴公司仅电动车一项就上交利税近2000万元。

今年7月,充一次电行驶260公里,价位在3.6万元左右的奥巴电动汽车将上市,郭社星和他的团队“有信心将它列入国家《节能与新能源汽车示范推广应用工程推荐车型目录》,让喜爱奥巴车的老百姓享受国家对新能源汽车的补贴”。另外,河南省电动汽车研发中心也有望落户奥巴公司……

成功启示:顺天时求地利谋人和

郭社星说:“我是沾了国家政策的光,正好赶上国家发展电动汽车,扶持政策我们都跟上享受了。原来的厂区发展空间受限,恰逢新区拓展区开发,我们就在这儿建起了占地10.8万平方米的厂区。再次享受到国家的优惠政策。”

郭社星的创业信条是“先学会做人,后学会干事”。郭社星在

建厂伊始就提出“奥巴科技,感动未来”,要“造百姓喜爱的车”,倡导“育人、造车、造企业”,造就善于学习、敢于创新,富有使命感和成就感的奥巴人,不断提升企业的核心竞争力。

谈到创业,郭社星说:“人无法决定生命的长度,但我们可以决定生命的宽度。任何一项创业都会有坎坷,想创业成功首先要

符合国家政策。其次就是选准目标并坚持不懈,适合自己的才最

可能实现,百炼方可成钢。再有就是胸怀要宽广,待人要真诚。”

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。

金财担保
银企金桥
电话:65920525
65920830

初次创业须警惕十个误区

□据 创业网

创业者初次创业并非易事,我们在此对初次创业的误区进行归纳,让创业者把握成功要素,尽快踏上财富之路。

误区一:过度强调程序和标准

对策:处于创业阶段的企业,可以坚持“适合就是最好的”,规章制度要保证起到激励与约束员工的作用,业务流程应清晰简单。

误区二:过度地追求产品完美

对策:从市场的角度去定价,然后选择与成本相对应的原材料;产品要与目标客户群体相对接;产品与包装要匹配。

误区三:沉迷于追求高额利润

对策:刚刚创业,不要只看到眼前的利润,其实,形象、品牌、市场份额更为重要。

误区四:创业过程中半途而废

对策:在创业过程中,心态和毅力至关重要,同时创业要分清主业与副业。

误区五:运作非能力所及的项目

对策:有多大能力办多大事,在技术上不能盲目跟风,还要考虑政策风险。

误区六:把希望寄托于职业经理人

对策:理顺决策层与执行层的责、权、利关系,让职业经理人与企业、员工融合,用业绩说话。

误区七:任人唯亲而排斥“外人”

对策:以德为本,量才录用,给家族员工与家族外员工以平等的竞争与上岗机会;将人品和业绩作为考核指标;管理要有层级,但不排斥员工间的相互监督。

误区八:做市场四面出击

对策:任何一家成功的企业都有其主打产品,这个产品的市场成长性好并且是企业利润的主要来源;可选择重点区域进行试销;应采取差异化的区域性市场营销策略。

误区九:进入不熟悉的行业领域

对策:生意不懂不做;应跟着市场走,而不是跟着利润走;集中精力做好一件事。

误区十:不去创造机会而等待机会

对策:机会不等人,可以边干边摸索,果断决策,及时应对;市场是有容量的,谁占有主动,谁就有更多的机会,要抓住市场和技术进步的机会;理性创业,尊重市场规律。