



李升刚是泰山钢材大市场商会会长、泰安巨恒金属有限公司董事长。他出身贫穷,白手起家,创立了泰安巨恒金属有限公司。2011年,巨恒金属有限公司被评为中国钢铁企业前百强第21位,公司年营业额达到17个亿。什么是他取得成功的秘籍呢?“诚信是我最大的资本!”李升刚自豪地说。



诚信是李升刚的信条。

李升刚,卖过蔬菜,办过鞋厂,白手起家成为钢铁巨头

# “把钱用在做慈善上,值!”

文/片 本报记者 陈新

## 从学徒到钢铁百强企业老总

“闺女,跟我来!”见到记者李升刚这样打招呼,让记者顿感亲切。李升刚个子很高,喜欢弓着背,走起路来健步如飞。说话速度很快且有激情。说到动情处,他几次从椅子上跳起来。

李升刚是地道的农民出身,

小时候兄弟姊妹多,家庭贫困。他先是到杂货店当学徒工,改革开放后又卖过蔬菜、鞋,办过鞋厂,之后才从事钢材批发。1994年他进入钢材市场到现在将近20年的时间,生意越做越大,一举成为泰安市最大的钢材经营业户。生意

做大后他帮扶其他业户,做大泰山钢材市场,并被推选为泰山钢材大市场商会会长。

短短几年时间,他带领的泰山钢材大市场经营面积由600亩扩展到5000亩,经营户由60多户增加到600户,从业人员超过1万人,经营品种万

余种。在全国各地建立了代理公司和办事处,形成了“买全国,卖全国”的钢材大市场经营格局。2011年,他所经营的巨恒金属有限公司被评为中国钢铁企业前百强第21位,公司年营业额达到17个亿。

## “我们不能老觉得自己聪明别人都傻”

如今,他经营的巨恒金属有限公司年营业额达到17亿元。“我之所以能做这么大,全是靠诚信!”谈到事业取得如此大的成绩,李升刚肯定地说。

“我的货好就是好,孬就是孬,我从来都是实话实说。”李升刚说,他从开始就坚持出售质量信得过的产品,从不卖小厂子的低劣产品。生意刚起步时,看到市场上有业户出售

质量差的产品很赚钱,他的销售员曾建议也卖点便宜货,这样的报告销售员给他打了7次都被拒绝。“如果这样,只能暂时赚到钱了,但你卖的货质量差,大家口口相传,你的名誉就毁了,别人还怎么敢买你的货呢,想干大事就不能那样做!”李升刚说。

李升刚对待客户诚信,对待上游钢铁企业也是如此。钢

铁销售有淡季也有旺季,在淡季即使钢铁卖不出去,他也坚持不退单、不减订量。“其实,看在老客户面子上,淡季少进一点儿货也没关系,但是这样的话到了旺季你想多进货,厂家也不会想着给你留。我们不能光觉得自己聪明别人都傻,不能光想着自己,还要考虑到别人。”李升刚说。

2008年的金融危机对整

个钢材市场造成的巨大冲击,李升刚带领业户顶着3亿元的巨亏风险坚持履行合同,不向钢材企业退单。2009年春季,承德钢厂、邯郸钢厂、首都钢铁等企业的老总带着他们的诚意以及6000余万的补贴资金来到泰安,他们握着李升刚的手激动地说:“泰山钢材大市场是我们真正的朋友。”

## 为留员工三次登门拜访

“弟弟,行,就这样……”李升刚放下电话,电话中他亲切的称呼“弟弟”的人,原来是他的一位普通员工。“我从来不让我的兵叫我董事长,我们都以兄弟相称,我不图董事长这个虚名,端着董事长架子,觉得没意思,我拿着我的兵当亲兄弟姊妹对待。”李升刚说,

“现在一些年轻老板觉得自己拿钱养活员工,自以为了不起。我觉得这种想法很错误,我认为员工干活是在帮老板赚钱,大家干活都不容易,必须充分尊重他们。只有真心对待员工,员工积极性才能高,事业才能发展长远。”

2000年左右,钢材大市场

上人员流动很大,不少业户的员工业经常是刚刚培养出来就离开了。李升刚也有一名员工要走,他上演“三顾茅庐”,三次找他谈心,硬是把他留住。“我先是请他吃饭,又带着礼品到他家去看了他的父母,最后又去看了他孩子。我跟他

说,如果遇到不顺心的事,我一定帮你解决。第一次员工不同意回来,到了第三次去他家,他才告诉我,原来是和厂里的会计有矛盾,而那名会计是我亲戚。”李升刚说,回到厂内他将会计调到其他部门,安排该员工到他擅长的一线工作。也是从那次起,李升刚的公司没再流失一个员工。

## “我是农村出来的孩子”

李升刚致富不忘回报社会,致力于发展家乡经济,出资慈善福利事业。就在记者采访的当天上午,李升刚为家乡投资15万元钱,为村里修建过路桥。

记者了解到,李升刚在事业刚刚起步的时候就曾捐款为家乡修路。2006年,李升刚积极参与民企帮村活动,一举为周围村镇提供了60多个就业岗位。同时,他还出资兴学,关心家乡的教育事业,投资为村里兴建了幼儿园。也就是从2006年开始,他每年资助满庄镇5个品学兼优的学生,每人4000元直到帮助他们完成学业,而且每年增加两个名额,并在学校设立奖学金。他还资助民政福利事业,从2006年起,他每月去满庄镇敬老院看望孤寡老人,对他们嘘寒问暖,送水果、送衣物,询问他们生活上的有何困难,并出资给满庄镇敬老院用来改善设施,提高老人的生活质量。

不仅如此,作为一名商会会长,他引导商会会员经营户积极参与社会公益事业。泰山钢材大市场广泛开展了“扶弱帮困、为社会献爱心”活动,2008年5月,四川省汶川等地发生强烈地震后,在商会的积极倡议和带动下,钢材大市场各公司纷纷慷慨解囊,短短2天时间,企业、个人共捐献善款200余万元。

对于做慈善,李升刚说得非常朴实:“我是农村出来的孩子,在家里什么活都干过,家里人吃的什么苦我都知道。在那种环境下我娘拉扯我们兄弟姊妹8人很不容易,我现在富了不能忘了老人,不能忘了家乡,看到家乡父老有什么难处,我就想帮帮他们。特别是那些家乡的老年人,和想上学但上不起的孩子,我更应该帮他们。”李升刚说,这些用于做慈善的钱,他觉得花得特别值。



# 短信一发 齐鲁晚报送到家

手机短信订阅齐鲁晚报,更方便、更省心!



移动手机用户发送db#qlwb0538到10658668,联通手机用户发送qlwb到10655953800599,根据短信提示内容操作。

15元/月报款将从您的手机话费中扣除。订购成功后,工作人员将与您联系具体订报事宜,并与次月由邮政投递人员将每天的

《齐鲁晚报》送到您家中。咨询电话:0538-6982107