

第
114
期

梅邵冉：商海弄潮显身手

□晚报记者 宋风 文/图

1 一腔热血踏上打工路

梅邵冉 1980 年出生，家在沈丘县农村。“19 岁以前，我都没有出过沈丘县。小时候，我到县城赶集，看到高楼十分惊奇。”梅邵冉说，正是因为县城的高楼大厦，才激起了他对大城市的向往。

于是，梅邵冉努力学习，希望能走出农村，去大城市见见世面。2000 年，梅邵冉如愿考上了信阳师范学院，实现了自己的城市梦。

进入大学校园后，梅邵冉看到了更广阔的天地，同时也听说了许多人创业成功的案例。怀揣着一腔热血，2003 年，梅邵冉告别大学校园，外出打工。

经人介绍，梅邵冉来到了辽宁省葫芦岛市。“当时，我一心想着要出去打工，却没有想过要做什么。”梅邵冉说。然而，这看似盲目的第一步，却成为梅邵冉事业前进的重要一步。

来到葫芦岛后，梅邵冉在一家钼矿场打工。因为没有经验，所以他只能从最基本的工作做起。为做好矿场安保工作，他在牛棚里一住就是一年多。冬季的葫芦岛比家乡气温低得多，矿场的条件也十分艰苦。由于没有火炕等取暖设备，梅邵冉的手脚都冻烂了。

2 卓越远见 抓住时代机遇

梅邵冉能轻松赚到第一桶金，并非偶然，这与他对自己所处行业的了解以及对该行业未来几年走向的准确预判是密不可分的。

2005 年，在矿场上积累了一定经验的梅邵冉，做出一个大胆的决定——和要好的亲朋承包一个钼矿的尾矿。所谓尾矿，也就是被别人开采过的矿渣。

在冶金工业中，钼作为生产各种合金钢的添加剂，或与钨、镍、钴、锆、钛、钒、铌等组成高级合金，以提高其高温结构强度、耐磨性和抗腐蚀性。当年，梅邵冉预测到房地产行情将持续上扬，钢材资源需求量巨大，会直接影响到钼产品的价格，梅邵冉对这一行业很有信心。于是，他辗转于河南和东北，做起了矿产开发和经营钼精粉生意。

2006 年起，国内钼铁价格飙升，从 2005 年的 3 万元一吨一路上涨，此后的两年时间里，钼铁的价格最高曾达到 40 万元一吨。梅邵冉用一个例子向记者还原了当时的钼铁市场：2006 年，有一次梅邵冉的公司往南方运货，因为途中下雪，货物迟到了一个星期，因此一车钼铁多卖了十几万元。

梅邵冉告诉记者，2008 年时他的资产已经过亿元。受益于当初的远见，还未到而立之年，梅邵冉就完成了资本积累，成为同龄人中的成功人士。

3 商场折戟 感悟悲喜人生

2008 年后，我国建材市场日趋平稳，钼铁价格迅速回到 2005 年时的水平。虽然产品价格大不如前，但经历过一个大行情后，梅邵冉已经成为行业里的“老兵”。在别人纷纷转行，另寻出路时，他决定继续买矿产，因为他相信自己的事业还可以做得再大些。

2009 年，贵州毕节市向梅邵冉抛来了橄榄枝。毕节市政府主要领导通过各种渠道，了解到梅邵冉公司实力，以招商引资的形式，与梅邵冉合作开发矿产。为此，梅邵冉把大批资金转向了毕节市，开始开发钹钼矿。

这一次，事情的发展并不那么顺利。来到毕节市纳雍县野物坝村后，梅邵冉才发现这里不但不通公路铁路，甚至连电都不通。为克服困难，他时常冲到一线，和工人们一起干活。

因合作方违约、当地村民不理解等多种原因，两年后，梅邵冉没有收到一点效益。本想来到贵州大干一场，事业却遭遇多种不顺。这次经历无疑给了刚刚年过 30 岁的梅邵冉一个巨大打击。

2012 年，梅邵冉年仅 60 岁的父亲因病去世。一时无法走出人生低谷的梅邵冉决定暂时放弃所有事业，一个人出去走走。

经历了人生大起大落，大喜大悲。梅邵冉在接下来的年里，一人走访了国内很多地方。

梅邵冉在旅行中悟到：毛竹在蓄势后的“魔法生长”，源于基础的深厚、稳固。正是在无声中积聚了破土而出的力量，才造就了毛竹的一柱擎天。人生又何尝不是如此？如果我们在逆境中也能沉下心来，不被困难吓倒，在喧嚣中定下心来，不被浮华迷惑，专心致志积聚力量，也会成就辉煌的人生。

4 重振旗鼓 挥师南下创业

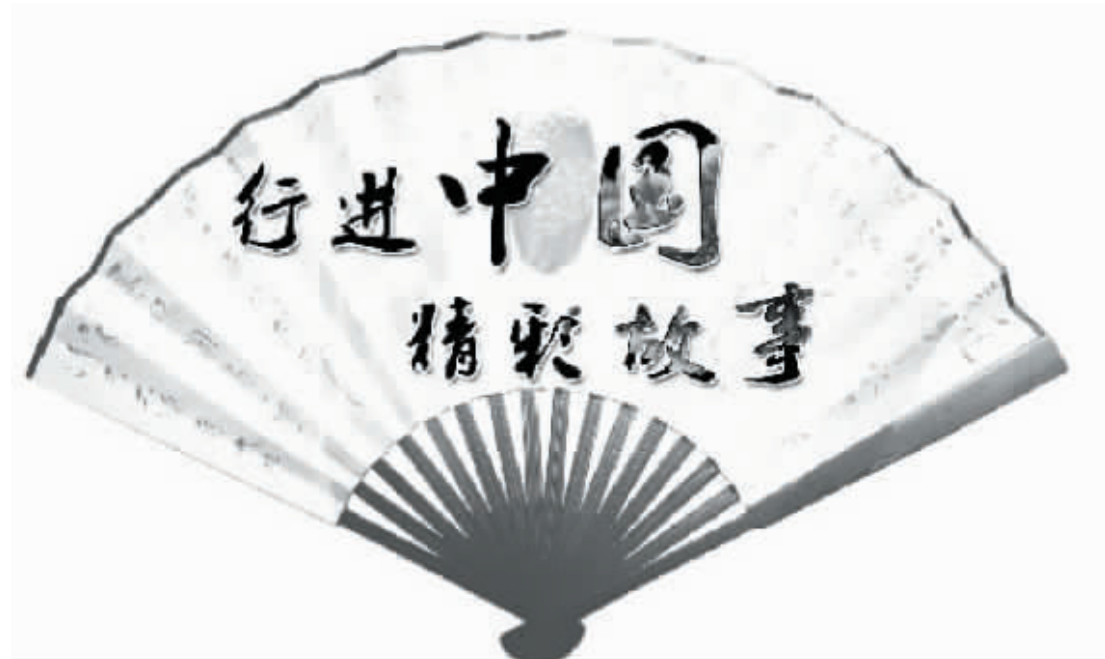
2014 年，梅邵冉南下广州，在生意伙伴、大学同学的介绍下，他接触到了富利鑫投资控股集团。经过了解，梅邵冉认为他找到了事业的新方

向——以富利鑫投资控股集团为平台，打造一个属于自己的商业帝国。

和北京的几个好友商议后，投资近 8 亿元，梅邵冉再次扬帆，成立了广州富利鑫投资有限公司。2015 年 9 月，该公司升级为广东省富利鑫投资控股有限公司。

据了解，梅邵冉的公司旗下业务涵盖金融服务、健康医疗、文化科技、钻石投资、跨境电商、农商模式等多个方面。

2016 年 1 月 5 日，梅邵冉应邀回到家乡，考察多家本土企业后，他就传统行业转型以及产业模式的转变提出建设性意见，并表示会为家乡人和家乡企业尽自己所能。



梅邵冉

梅邵冉在他的办公室

