

# 2 大趋势 Major Trends

## 朱国民:互联网+让地毯“飞”起来

■ 张文胜 报道

8月1日,中国地毯行业首家B2B垂直电商平台——丽家网在宁波上线。当天就有230笔交易,金额达500余万元。

据了解,丽家网由宁波丽华家居用品有限公司斥巨资打造。该平台致力于为软性铺地材料行业提供一个商品信息齐全、价格公平合理、产品质量服务有保障的互联网交易服务平台。目前已聚集近500家国内外地毯工厂和供应商。丽家网采用在线直供商品的模式,短期内发展3-5万专业买家,其中包括实体店、网店、设计师、装修公司、家具工厂、宾馆、酒店等。未来将汇集国内外上千家地毯供应商,在线直供商品达数十万sku(库存量单位),吸引更多专业买家,实现百亿交易规模。“当初整个圈子都在嘲笑我们:‘地毯行业搞电商,不可能!’”丽家网CEO朱国民说。故事还得从他说起。

### 立志做细分“小巨人”

20年前,朱国民揣着2000元钱,在宁波市区一间8平方米的小房子里,开始和“地毯”结缘。分销商、经销商、贴牌商……朱国民说,他想要让企业成为细分领域里的“小巨人”。

不过,时间走到2010年,“双十一”的火爆,让这名久经沙场的甬商嗅到了不一样的气味——对于传统企业,特别是相对低端的地毯行业来说,新的销售时代即将到来。

那时,朱国民甚至连支付宝都没有,关于电商的一切,他得从头学起。

在外界的质疑声中,他来到美国、新西兰、德国实地考察。

“他们从不炫耀自己的厂房面积、员工数量,而是直接带你参观自己的数据处理中心,每个销售人员都拿着IPAD,直接进行点对点的远程操作;生产环节,一个机器人同时管理着160台生产机器,却实现了国内同类工厂近十倍的生产能力……”

朱国民絮絮地说着,脸上写满了神往。归国之后,也就是2010年年底,他将月均销量千万计的厂子放在一边,一心一意扑在电商上。

## 纳溪民营企业慰问部队官兵

■ 李小波 报道

8月1日,四川省泸州市纳溪区工商联(总商会)组织会员企业四川万木集团开展“军企共建 庆八一”拥军慰问活动,向区人武部官兵致以节日诚挚的祝福和问候,送上文艺节目、慰问品和慰问金,并与纳溪区人武部结为“军企共建”友好单位。纳溪区工商联主席、总商会会长兰光华参加慰问。

座谈中,兰光华指出,纳溪区人武部官兵把支持地方经济建设,为纳溪经济发展做贡献作为部队一项重要工作,积极参与纳溪区经济建设,执行重大抢险救灾任务,为纳溪区地方经济建设的发展给予了支持,作出了较大的贡献。兰光华同时希望四川万木集团房地产开发有限公司与区人民武装部以此为契机,更加紧密团结,努力创造军企共建新业绩,巩固和发展军政、军企同呼吸、共命运、心连心的大好局面,谱写新时代“企拥军、军企团结一家亲”的壮丽诗篇。

当天,四川万木集团老总王开信请来“高大上”歌舞团,向官兵们献上了一场丰盛的文化“大餐”。文艺演出在一曲斗志昂扬的舞蹈《我和我的祖国》中拉开序幕,随后,歌舞、情景诗剧、小品、相声、杂技……节目精彩纷呈,赢得了在场官兵的阵阵掌声和欢乐声。

演出前,万木集团老总王开信向部队官兵致以节日的祝福和问候,并送上慰问金及慰问品,和官兵们一起合影留念,聆听国防教育讲座,亲身感受了一把军营生活;演出结束后,还邀请部队官兵共聚晚餐,表达他们对官兵的崇高敬意。

据悉,四川万木集团近年来在做大做强现代农业、房产、建筑、园林、绿化等产业时,热衷于农村修路补桥、捐资助学、扶贫济困等社会公益事业,还情系国防,怀揣拥军情怀,十分重视拥军优属工作,积极践行民营企业的社会责任。每年“八一”建军节,该企业都会到部队开展走访慰问活动,以实际行动诠释“以德为先,遵循商道”的企业文化内涵,用实际行动支持驻纳国防军队建设,促进军企、军民团结和社会和谐发展。



●图为四川万木集团慰问纳溪区人武部官兵。



●丽家网CEO朱国民

### 销量爆发性增长

头一个月,成交额300多元;第二个月,900多元;第三个月,3000多元……这样的开始,让朱国民感到切切实实的肉痛感。扔进去1000万元,换来的却是零产出,上千万金额的产品,直接滞销在仓库里,心中的无名火都快破喉而出。

“和传统产业不同,电商是一个完全不同的新业态。巨大的库存,往往让传统企业感到极大的不适,如果不能及时应对,很有可能就被拖垮了资金链。”经过痛苦的试验期,如今的丽家网,销量已实现了爆发性增长。

过去,单一品种的地毯,600条、700条的销量已经很高;现在,通过电商模式,单一品种当天就能实现近8万条的销量。电脑端客户下单,就近的生产链开始生产,贴上条形码,直接从工厂运出,发往各个客户手中。

“这是20年前,想都没有想过的事。”朱国民笑着说,如今,前来取经的企业踏破了门槛,而他则瞄上了下一个变革,要依托互联网

进行供应链深度整合,让小企业傍上“互联网+”,跨步迈入工业4.0时代。“逆袭”故事,就这样上演。

### “互联网+地毯”重塑产业链

“其实‘互联网+’并非只是卖商品,互联网的真正意义在于要么改变生活方式,要么改变商业模式。”朱国民如是说。“‘互联网+’强调个性、创新,而我要用B2B思维做电商,提高单人劳动效率,提高标准化服务,打造产业供应链。”

朱国民表示,广大中小客户才是他们需要重点培养与开发的消费群体,互联网经济使得大客户消费占比越来越少,以中小客户为主的需求占比越来越多,但中小客户需求因订单小、多批次、个性化等,工厂很难满足其需求,丽家网的订单众筹模式,可实现小订单、多批次、个性化需求的整合,整合订单后,统一下单给工厂生产,不仅大大提高了效率,同时让中小客户享受到大客户VIP的价格与服务。作为中国地毯行业首家B2B垂直电商

服务平台,丽家网面向着数十万级的中小买家,以软性铺地材料为入口,建立客户的交易关系及有关数据,由此发展多元化业务,从提供铺地材料到铺装服务再到供应链金融服务,扩展至为企业提供全方位的服务。例如,丽家网将在全国建立五大区域仓库,并在13个二三线城市设立工厂仓库,为加盟供应商解决仓储与物流的问题,促进软性铺地材料生态供应链体系的建立。

他预计,未来丽家网年销售额将能达到几十亿的规模,“互联网+地毯”模式有望重塑地毯行业未来十年的产业生态链。

朱国民还表示,如果丽家网可以在中国地毯行业用互联网思维和模式做起来,这个模式就可以扩展到中国很多垂直行业,如家纺、壁纸、窗帘等,所有这些行业都可以用互联网思维去做改造升级。“我们就是典型的用‘互联网+地毯’搭建垂直电商服务平台,做了一个垂直互联网供应链。”

“中国制造+互联网=中国智造。”在地毯行业打拼20多年的朱国民,意味深长地说,“我们刚刚起步。”

## 山东寿光建设集团捧获“工人先锋号”

■ 李疆 报道

近日,山东省总工会下发表彰决定,授予全省200个先进集体山东省“工人先锋号”荣誉称号,山东寿光建设集团加气混凝土砌块厂生产一班荣获榜单,成为潍坊市建筑行业唯一获此殊荣的班组。

山东寿光建设集团加气混凝土砌块厂生产一班是一支吃苦耐劳、敢打硬仗、作风顽强、不畏困难的“常胜”班组。该班组的建设是企业班组建设的一面旗帜,班内处处透着一股积极向上的集体风貌,是一个齐心协力、和谐共进的良好集体。生产一班负责生产的加气混凝土砌块占整个公司年制作加工任务的70%以上,是车间生产的排头兵、突击队,每年公司下达经济责任指标,生产一班总是勇挑重担。2014年,生产一班全体员工群策群力,奋力拼搏,共计生产加气砌块18.5万立方,与去年相比增加21%。

多年来,生产一班认真遵守国家有关法律法规及规范标准,严格过程控制,狠抓产品质量,坚持节能、节水、节材和环境保护,坚持规范化抓管理,标准化抓质量,制度化抓安全,人性化抓团队,开展了以“质量、进度、成本”为内容的劳动竞赛活动,为推进企业生产经营、建设发展而积极建功立业。长期以来,该班组肩负繁重的生产任务,全体员工团结一心,奋勇拼搏,积极响应工会号召,以创建“工人先锋号”为目标,提高了员工们的积极性和主动性,激发了创新发展的热情,凝聚了班组成员人心。多年来该班一直顺利完成公司安排的各项工作任务,在生产过程中杜绝了“三违”行为和轻伤以上的事故。他们把满腔热忱化作工作的动力,在平凡的工作岗位上干出了不平凡的业绩,涌现出了一批业务精、思想红、作风硬的先进人物。

生产一班全体员工在班长刘元军的带领下,积极学习安全生产知识、专业技术知识,不断增强业务水平。该班组所有员工不仅能够熟练掌握本岗位操作标准,而且通过在工作现场的相互交流、学习,还能够掌握其他工种的操作标准,所有员工都是全能手,能够胜任几个工种的生产操作,为生产

[上接 P1] >>>

## 责任:一个饱含家国情怀的创业理念

——“天工之道:一面中国企业发展的理念旗帜”系列报道之一

记者了解到,在“责任”的熏陶和感染之下,天工人“穷则独善其身,达则兼济天下”。这些美好的道德情操里面,忠勇诚朴的天工人更令人敬佩的品质,是他们胜不骄败不馁。人们欣慰地看到,领跑国内工具行业的天工国际,虽然他们摘取了世界行业“单打冠军”,但他们却清醒地看到,国内行业的整体水平与世界发达国家的差距。朱小坤气宇轩昂地表示,即使到了“天下无处不天工”的程度,但仅有天工国际的产品还是远远不够的。我们希望不久的将来,“天下无处不天工”的场景,不仅是天工国际的产品,而是天工国际似的企业!

“天工麻花钻”问世之初,市场热销,供不应求;同时,生产“麻花钻”的原材料高速工具钢随之十分紧张。朱小坤怀着一种“幸福的烦恼”告诉记者,当时,南京有十几公斤,就派专人去取;兴化搞到百来公斤,哪怕租辆大卡车去运;厂里有位供销员,半年住在大连花费好几千,结果一两钢材也没搞到。这种“无米之炊”的窘况与“麻花钻”的热销形成了鲜明的对比。于是,1992年,朱小坤毅然决定投资800万上轧钢项目。从此,天工集团实现了生产原材料自给,初步形成了从冶炼、重熔、锻造、轧钢、拔丝到工具成品出厂的一条生产、销售服务体系,形成工

具麻花钻及其专用原材料——高速工具钢为两大主导产品的产业链。

为提高出口产品的附加值,朱小坤又进一步将产业链向包装延伸。2001年,天工上马了工具钻头包装项目,一改以往钻头散件出厂、由外商包装的局面,各式精美的包装,使“天工”牌钻头享誉海内外,其附加值增加了15%左右。

至此,“特钢之王”昂首阔步登上中国和世界行业的舞台。

### 责任文化,使天工尽展强企风范

从现代经济学角度来讲,人不可避免地有机会主义行为倾向,人是有限理性的,除了制度的硬约束,更需要一种软约束,这种软约束就是“责任文化”。多年来,“责任文化”犹如一根主线贯穿于天工国际的一切活动之中;通过道德规范、行为准则、思想修养等多种渠道,将责任感渗透于企业成员内心世界,成为集体认同的观念形态,在深层次上将干部和员工凝聚于一个共同的精神支点上,形成共同奋进的向心力和推动力。在2008年、2009年金融危机期间,朱小坤的署名文章《抱团取暖,共度寒冬》在企业

优质服务提供了保障。该班管理的整条生产线自动化程度高,科技含量高,从原料配比,到压制成型都由微机来管理,产品合格率达99%。

该班组重视科技创新和新技术、新材料、新工艺、新机具的推广应用工作。多年来,该班以创“一流工作、一流服务、一流业绩、一流班组”为内容,以发挥榜样激励作用、争创先进班组为主要途径,积极开展岗位练兵、技术比武活动,实行定岗、定人、定量、定质、定报酬的责任管理制,实行奖罚分明,不断在强化班组管理实效、降低生产成本、创新生产工艺、提高产品质量等方面下功夫,形成了“比、学、赶、帮、超”的良好氛

**安徽博航投资公司**  
 资金直投(矿山、地产、工农业、旅游项目,企业改扩建,资金周转等)诚招商务代表。  
 手机: 13739248309 项目经理:苏经理  
 邮箱: 1046864898@qq.com

内外引起强烈反响。在这篇“责任宣言”里,朱小坤庄重承诺:“在任何时候,天工都是一个具有强烈责任感的企业,我们更要做一名有责任心的人,特别是现在我们要对天工5000人的工作生活负责,更要对5000名员工的家庭负责,哪怕在不盈利的情况下也要保证员工的生存,宁可少做点,也要开工做,宁可生产定额再降点,也不能让员工下岗,要想尽一切办法保证员工有一份稳定的工作和一份稳定的收入,哪怕将产品市场价格调低一点,也必须做出质量最好的产品,这就是我们抱团过冬的新方法、新思路。”

正是由于恪守“责任”宗旨,天工国际几乎囊括了中国企业的所有荣誉。仅最近两年,朱小坤被评为2013年江苏十大年度经济人物和十大社会责任人物;同年,天工品牌荣膺“中国五金十佳最具价值品牌”;2014年,荣获江苏省优秀民营企业和“2014年度江苏省首批地型企业”,成为引领产业发展方向的标杆民企;跻身2014中国制造企业500强……据悉,仅以2014为例,天工人均月工资同比增幅达12%,人均月工资4384元(2014年7月统计数)。用天工人的话讲,没有“朱小坤理念”的“责任”力量,恐怕大家还在为“买不起一包飞马烟”而发愁吧!

莫开伟专栏

## 银行盲目抽贷弊端与危害已凸显

企业资金一时吃紧,银行为防范风险,盲目争相“抽贷”、“缩贷”。但这些做法实质上并不能真正化解和防范信贷风险,甚至加剧或扩大了风险,导致企业和银行“两败俱伤”(7月27日《人民日报》)。

银行对资金运转困难企业抽贷,是近年惯用的手法,并被不少银行当着防范信贷风险“利器”而广泛推崇。对银行盲目抽贷的做法,社会各界与舆论广泛诟病,各级政府及企业曾强烈呼吁,各级金融监管部门也曾发文制止。但从目前看,效果不尽人意,商业银行对此依然乐此不疲和“执迷不悟”。

商业银行盲目抽贷弊端及危害已凸显无遗:一方面,将企业推向万劫不复深渊,不利于实体经济发展,加剧资金“脱实向虚”步伐,无益缓解实体经济融资难、融资贵问题。因为担保贷款是沿海经济发达地区中小微企业向银行贷款主要方式,担保圈中的某一企业因出现暂时资金困难而被银行抽贷,就会形成“蝴蝶效应”,加剧互保链企业整体经营恐慌和资金困难,最后让实体经济被全部击垮。由银行抽贷引发企业“跑路潮”和“关闭潮”在温州、福州等地十分突出。另一方面,银行抽贷虽让银行暂时收回了部分信贷资金,但从整体看,由于把企业经营推上火坑,不是化解了风险,而是扩大了风险。因为一家企业抽贷导致“关门潮”会像“瘟疫”一样扩散,导致商业银行对整个区域信贷规模进行缩减,造成信贷资金恶性循环,使本来可控制的信贷风险无限扩大,成为引发系统金融风险之源。再一方面,容易滋生商业银行“嫌贫爱富”和“雪中送炭”的“懒情”信贷行为,对企业形成资金困难原因不去认真剖析,与企业共同想办法渡过难关;当企业资金一出现困难,就凭借自身强势地位任意抽贷,使不少原本停止抽贷或继续给予信贷支持的企业完全可以救活,却因抽贷而死于“非命”。当企业经营效益好时又想法设法迫使企业多贷款,导致过度授信,让企业陷入无所适从境地。一句话,银行盲目抽贷行为成了信贷资金人为短缺和银企关系恶化的罪魁祸首,是典型的损人害己之举,到该坚决取消的时候了。

银行盲目抽贷危害不浅,且银行也深知“一荣俱荣、一损俱损”的道理,可为何仍屡禁难止?原因不外乎四方面:一是银行拼业绩思想作祟,贷款回收率高直接与员工业绩挂钩,造成银行为追求贷款回收业绩而不顾企业长远发展和经营死活,单方收回贷款。二是银行短期经营思想严重,所有绩效考核都呈短期化倾向,并把风控放在经营首位,如利润考核和风险控制流于短期化,而不考虑“放水养鱼式”长期经营效益,最终导致抽贷现象层出不穷。三是监管部门缺乏严格监督和手段,在监管政策上多以“窗口”劝道为主,缺乏实质性监督惩罚措施,对商业银行盲目抽贷行为难以形成有效约束,无法从根本上遏制抽贷问题。四是金融行业目前仍是一个相对垄断行业,凭借自身拥有的强大资金优势,具有较强话语权和资源配置权,企业在遭遇银行抽贷时往往敢怒不敢言,加剧了银行抽贷放肆行为。且各级地方政府对银行抽贷也缺乏有效制约手段,徒唤奈何,无助于扭转企业融资不利局势。

显然,要从根本上解决银行抽贷问题:首先,商业银行应提高思想认识。自觉增强社会责任感,把扶持实体经济当责无旁贷不容辞责任;有与企业同甘共苦之愿望,想企业之所想、急企业之所急,成为企业发展的“贴心人”。其次,监管当局应有所作为。在防止银行抽贷上,由单一政策“窗口”引导向行政与政策并举方向转变,对只顾自身利益、不顾引发企业破产风险的抽贷行为实行严厉监管惩罚,比如提高存款准备金、提高再贷款利率、降低不良贷款容忍度等等。同时,对配合国家宏观经济政策,不盲目抽贷、压贷的银行予以定向降准降息和提高不良贷款容忍度,以扩大商业银行信贷投放能力。再次,地方政府应有担当魄力。建立风险分担和风险补偿机制,比如设立风险分担基金、转贷基金,给一些遇到困难的企业提供转贷资金,释放银行恐慌情绪,稳定信贷市场。

(作者:莫开伟,供职于湖南省怀化市银行监管分局)

各类大小项目投资借款,两百万起贷地域不限,个人、企业均可

**金融世家豪丰投资**

手续简单 利率低 放款快  
代打全国各类保证金

咨询电话: 028-68807888

国药准字H46020636

**快克**

复方氨酚烷胺胶囊

请在医生的指导下购买和使用

海南亚洲制药股份有限公司生产  
海南快克药业总经销