福汉木业:东山再起的密码

2014年9月，福汉木业成为湖北省联投集团全资子公司后,迎来新生。短短一年多,福汉木业全面扭亏,武汉市场占有率重回第一。它是如何在短期内扭亏为盈的？日前,记者走进福汉木业,寻找其东山再起的密码。

●福汉木业位于俄罗斯的原木分选线。

提起湖北福汉木业(集团)发展有限责任公司(以下简称"福汉木业"),很多人首先想到的可能是木芯板。自1992年生产出中国第一块木芯板,福汉木业便声名鹊起,在武汉市场占有率一度高达70%。

但是,市场竞争异常残酷。近年来,福汉木业遭遇发展困境,连年亏损,到2013年时在武汉市场的占有率萎缩到不足20%。同时,公司还面临人员结构老化、客户投诉率居高不下等系列问题。

有着60年历史的国企福汉木业,将何去何从?

2014年9月,福汉木业成为湖北省联投集团全资子公司后,迎来新生。短短一年多,福汉木业全面扭亏，武汉市场占有率重回第一。它是如何在短期内扭亏为盈的?日前,记者走进福汉木业,寻找其东山再起的密码。

打假,上防伪追溯系统

今年7月底,以"绿色建筑·创新产业"为主题的首届绿色建筑创新联盟设计高峰论坛,在福汉木业零碳示范区举办。

论坛当天，与会人员在福汉木业新厂房看到,房内竟是可移动的木结构房屋:一间仅9平方米的房间，实用面积最大可扩展至45平方米;一天多时间,就可安装完毕的一座木结构房子,竟然不使用一颗钉子。同时,新厂房还配套有MINI高尔夫场区，以及乒乓球台、羽毛球场地、台球桌等运动设施。

福汉木业展现出的新气象，令与会人员大开眼界。

要知道,一年多以前,它还是一家濒临倒闭、亏损达4800万元的"鸡肋"企业。

为重振这家老字号名企,2014年9月,福汉木业整体并入湖北省联投集团，成为其全资子公司。2015年初,集团委派"80后"罗侃担任福汉木业总经理。

最初，不少员工认为年轻的罗侃只是下基层来锻炼,镀镀金就回去的。"我来福汉木业前,集团领导对我说,放手去干,没事别回来(集团)。"罗侃对记者说,开弓没有回头箭。

经过一个多月的深入调研，罗侃开始着手改革,"只有大力改革,才能救活福汉。"

"品质,是企业的核心竞争力。"罗侃称,过去福汉板材之所以受顾客青睐，市场占有率高，最主要的原因是消费者信赖福汉木业的品质。

为什么现在消费者对福汉的品质不再信任了呢?罗侃认为,主要原因不是产品的质量变差了,而是渠道出了问题。

最让罗侃头疼的,是假货横行。从去年开始,福汉木业投资20余万元引进绿色木板追溯系统，该系统一举解决了困扰福汉木业多年的打假难题。消费者只需用手机扫码,就可知道每块福汉板材的生产地、输出地、材质等信息。

罗侃还经常去市场一线打假。一次,在经过多日的暗访后，公司发现一家销售福汉板材的制假窝点。他回忆称:"我们请来公安、工商、质检等相关部门的执法人员,现场查获打码设备等制假证据。为防止这批假货流向市场，当场就将制假窝点内的板材全部折断销毁。"

"全力打假,加上绿色木板追溯系统,对福汉品牌的保障有决定性意义。"罗侃举例说,今年上半年,福汉木业销售的系列产品市场投诉率由1‰下降到0.27‰。

"瘦身",大幅缩减经销商

有了品牌保障后，罗侃开始对销售渠道"动刀子"。

多年来,福汉木业苦心经营销售网络,直营店遍布武汉各大建材市场。后因经营风险高,公司决定撤销直营店。

令罗侃无比痛惜的是,撤销直营店后,大量假冒福汉品牌的质差板材开始充斥市场。

"没有直营店,但市场需求仍很旺盛,产品销售越来越被动。"罗侃以武汉汉西建材大市场为例介绍，过去福汉木业在汉西建材大市场的直营店是公司的品牌形象店。该店撤销后,不少老顾客仍习惯去店里购买板材,但新的经销商会引导他们购买其他品牌的产品,大批老客户开始慢慢流失。

全面调研后,罗侃认为,过去确实存在部分直营店入不敷出的现象，但这并不代表直营店模式不对,"问题主要出在经销商环节"。过去,福汉木业的销售渠道被经销商"绑架","好产品卖不出好价钱,且利润空间被经销商把控"。

"要盘活福汉木业,就要重新打造销售渠道。"罗侃上任后,将过去50余家经销商缩减至7–8家。同时,他还采用新的代理机制,形成区域独家代理权,"这样一来，区域独家经销商也开始主动打假，并卖力推销福汉木业的产品。"

撤销直营店,还带来了另一个严重问题:销售人才大量流失。近几年,受发展不快、激励不足等多方面因素影响，福汉木业出现了"优秀人才引不来、招来留不住"的尴尬局面。

为留住人才，罗侃对人才培养模式也进行了"改造"。

"当前,公司处于改革的特殊时期,每个人的机会都是均等的。 我们鼓励出'孙猴子',摘到桃子就是自己的。"罗侃到福汉木业后,在与新员工的见面会上说,人才是公司发展的第一资源。

在罗侃看来，湖北省联投集团对福汉木业最大的支持也是人才。特别是对领导班子的调整，将原来只有中专、大专文凭的"50后"的领导班子,全部调整为本科及硕士以上学历,以年轻人为核心的管理团队。

"这种调整非常成功,让一大批中青年干部看到了希望。"罗侃称,集团甚至将1985年出生的青年博士破格提拔为公司副总经理。一大批中青年人才走上了关键岗位，公司上下迸发出二次创业的激情。

一系列改革举措，让福汉木业重新焕发活力。罗侃列出喜人成绩单,到今年二季度,公司业绩较去年同期增长100%，武汉市场占有率恢复到70%。

抱团,联手做大市场蛋糕

通过对板材的打假、销售渠道的"瘦身",福汉木业重新走上了正轨。但罗侃清楚,这只是"治标",要"治本",还得练好内功,培育核心竞争力。

竞争力从何而来?罗侃认为,整合优质资源应是一条合作共赢的道路。

最值得关注的，是福汉木业与上市企业康欣新材料科技股份有限公司的强强联手,双方合资成立绿色建筑公司,共同"挖金"绿色建筑材料产业。

罗侃表示,康欣新材料生产的OSB板材在绿色建材领域已占据一定市场份额，合资公司的成立避免了市场的恶性竞争。同时,康欣也在开拓木结构房市场,双方联手合作,有利于快速做大市场蛋糕。

"目前福汉将在省内多家景区建造木结构房,康欣可发挥在木结构领域的技术优势,双方共同做大市场。"罗侃表示,"只要有好的投资项目，集团在资金方面会给予我们大力支持。"

罗侃认为,行业抱团后,湖北省木材企业的整体实力将能得到大幅提升,"有的企业有资金优势,有的有技术优势,大家协同发展,共同打响'湖北造'的品牌。"

今年4月，罗侃在当选为新一届湖北省林业产业促进会会长后，说得最多的一个词就是"抱团发展","我们看到,山东、贵阳等地木材企业已迎头追上,再不抱团发展,本地市场将会被蚕食。"

今年9月,福汉木业的"抱团"之路又往前迈了一大步——与武钢集团联合建设武汉国际钢木高新技术产业园。根据规划,该产业园位于阳逻港区域腹地,总投资约50亿元。

做木材的,为什么要和做钢材的合作?原来,两层以上的木建筑房屋,都需要与高品质的钢结构结合,以确保建筑的安全性。而木建筑房屋，正是福汉木业未来的重点发展战略之一。钢与木的"混搭",也将为福汉木业的产业转型提供新的思路。

武汉国际钢木高新技术产业园建成后,将依托阳逻新港实现陆、铁、江、海联运,预计年进口木材加工和贸易达500万立方米。

向上,掌控上游林木"定价权"

要提升产品品质,除了要"抱团合作",还要从源头上掌控制高点。

9月13日–14日，在武汉召开的第六届世界木材与木制品贸易大会上，中国木材与木制品流通协会首席专家朱光前指出,2015年我国进口木材占比已达55%,随着天然林商品材全面禁伐的实施,今后一段时间,中国的木材市场将以进口木材为主。

从全球木材市场行业看，虽然世界经济提振乏力,国际贸易持续下降,但木材与木制品贸易却保持了相对旺盛的增长势头。过去10年间，中国木质林产品进口折合木材,已从2006年的1.28亿立方米增加到2015年的2.66亿立方米,木材等林产品进出口贸易额由2006年的507亿美元增加到2015年的1378亿美元。

可以看到,中国木材市场已成卖方市场。木材作为家具、家居、建筑的基材,还有巨大的市场空间。

"到2017年,全国天然林商业性采伐将全面停止，木材供应短缺问题将进一步加剧。"罗侃称,木材是四大建材中唯一可循环利用的材料。未来,谁掌控木材资源,谁就掌控了整个产业链的核心，谁就有更强的议价能力。

向木材资源的上游进发，福汉木业要掌控林木资源的"定价权"。

一年来，福汉木业将目光投向了全球木材资源市场上。木材资源丰富的俄罗斯远东地区,成为福汉木业战略布局上的重要一环。依靠"一带一路"国家战略机遇,以及湖北"汉新欧"铁路的通车,福汉木业顺着铁路线将触角伸到了俄罗斯托木斯克州，与俄罗斯俄中开发投资股份有限公司达成合作意向，打造中俄—托木斯克木材工贸合作区投资项目,并在当地建立木材加工贸易中心，把俄罗斯的木材运到国内。

中俄—托木斯克木材工贸合作项目总投资约40亿元,福汉木业拥有40年约5000平方公里森林面积的砍伐权，每年可采伐林木450万方。采伐的林木,部分采用"汉新欧"铁路托运,每年运输30万方,其他需要走海运,供应全国市场。

"这将是未来福汉木业持续增长的重要一极。"罗侃说,这也是中国在俄罗斯最大的林业资源投资项目，它让福汉木业跻身世界林业强企行列。

罗侃还透露，非洲是世界重要的硬木生产区,同时还是"一带一路"战略的重要地区。今年下半年，福汉木业将以中非国际产能合作园区为契机挺进非洲，建设产业合作园区及木材加工中心。与此同时,福汉木业还将积极与加拿大、新西兰等盛产木材的国家和地区洽谈,在全球抢占木材资源制高点。

在湖北省联投集团副总经理丁振国看来,福汉木业的转型发展已初见成效,发展战略已基本清晰，未来按照现有战略坚定地走下去,定能闯出新天地。

(袁阳平 翟千千)

郭广昌进军"智慧停车"

素有"中国巴菲特"之称的复星集团董事长郭广昌,将触角伸向了智慧停车领域,这次是国内停车管理互联网平台"停简单"。

日前,"停简单"宣布完成数亿元人民币的B轮投资,由复星集团领投,红星美凯龙、中民投、峰瑞资本、韬蕴资本等一线投资机构跟投。

郭广昌称 该投资符合复星投资逻辑

当日,复星集团董事长郭广昌、红星美凯龙董事长车建新等企业一把手悉数出现在战略合作发布现场。记者从会上获悉，复兴集团、红星美凯龙、中民投等投资方都将把自身资源大量注入到该项目之中,形成共振。

其中,复星集团不仅有已经具备的、持有的、在开发的商用物业和住宅物业的停车管理系统,还有PPP带来的整个城市的管理服务。红星美凯龙董事长车建新更在现场许诺,将拿出30万个自有商业的停车位用以支持项目发展。

郭广昌表示,(投资停简单）符合复星的投资逻辑，即有生活场景解决刚需问题和有行业背景。

"停车位的矛盾已经非常严重"

有机构报告显示，互联网停车在共享经济、资本涌入、政策利好三大驱动力下,通过"互联网+停车"实现稀缺停车资源的有效配置，优化停车体验、提高停车场运营管理效率、缓解拥堵和环境污染已是大势所趋。

与此同时，停车产业还存在着巨大的缺口。停简单创始人柳文超表示，从资本层面讲，我国目前停车泊位的资产价格比同类型大城市低得多，未来至少1500万个停车位,也就是2万亿的资产规模,这只是存量。成熟的城市车和车位的比例应该达到1:1.2,现在还不到1:0.5。 (李颐晖)

变"伯乐相马"为"赛场选马"

中国铁建十八局打造 项目部工委主任直选"阳光工程"

"想不到普通职工也可以公开竞选项目工委主任,这个'阳光工程'真是冬天里的温暖'阳光'。"日前,参加中国铁建十八局集团一公司(北)京张(家口)铁路项目部工委主任直选的中铁大桥局工会组织权益部部长何德江颇有感触地说。

尽管寒风瑟瑟，但抵挡不住工会主席们的"取经"热情,中国铁建十八局集团所属各子分公司以及大桥局集团所属三家单位的工会主席、组宣部长共30余人悉数来到一公司(北)京张(家口)铁路项目部,认认真真地上了一堂项目工委主任直选"公开课"。

近年来,随着企业改革不断深化,职工利益诉求更加多元,劳资关系日趋紧张,作为职工群众的"娘家人",基层工会组织如何发挥作用,维护职工合法权益,稳定企业基石,是摆在企业各级工会组织面前的一道难题。

为破解这一难题,构建和谐劳动关系,中国铁建十八局集团工会以加强工会基层组织建设和工会娘家人形象建设为切入点，开创性地提出工会基层干部选举"阳光工程",旨在由职工自己选举产生可以信赖的"当家人"、"娘家人",给自己撑腰,替自己说话,为自己办事，维护工会会员对工会干部选拔任用的知情权、参与权和监督权,进一步密切工会组织与职工群众之间的关系。

直接民主选举项目部工委主任，一改过去由上级组织部门考察任命的固有模式,变"伯乐相马"为"赛场选马"。根据《工会法》、《中国工会章程》要求,不定调子,不作暗示,凡是符合条件的职工都可以参加竞选，候选人公示、竞选演讲、投票、唱票、计票等环节全程暴露在阳光下，会员大会当场公开唱票并宣布结果,直接选举产生项目部工委主任。

为确保直接民主选举的效果，中铁十八局工会利用一年的时间经历了最初的酝酿到积极探索,再到大胆实践的全过程。

"直选项目部工委主任进一步增强了职工主人翁意识，真正激发了基层项目部依托重点工程创誉增效的活力。"观摩会后,各单位工会主席们纷纷表示将以中国铁建十八局集团一公司直选经验为示范，以职工的口碑做教材,大力推广项目工委主任直选工作,全力推进基层民主制度建设和基层工会组织建设创新,助力企业改革发展。

(伍振 刘艳萍 付涧梅)

阿里CEO张勇:今年双十一是走向新零售的起点

2016天猫双十一当天交易额完成1207亿元的新纪录,阿里巴巴集团CEO张勇随后出现在媒体中心对今年双十一进行了解读和总结。

在今年双十一当天1207亿的交易额背后,张勇说可以看到几个变化:全球化、互动娱乐化、个性化和线上线下联动。

张勇称，今年双十一首先在全球化上迈出重要一步。在24小时内,有超过4700万用户购买了国际品牌商品，国际品牌平均获得47%年度增长。

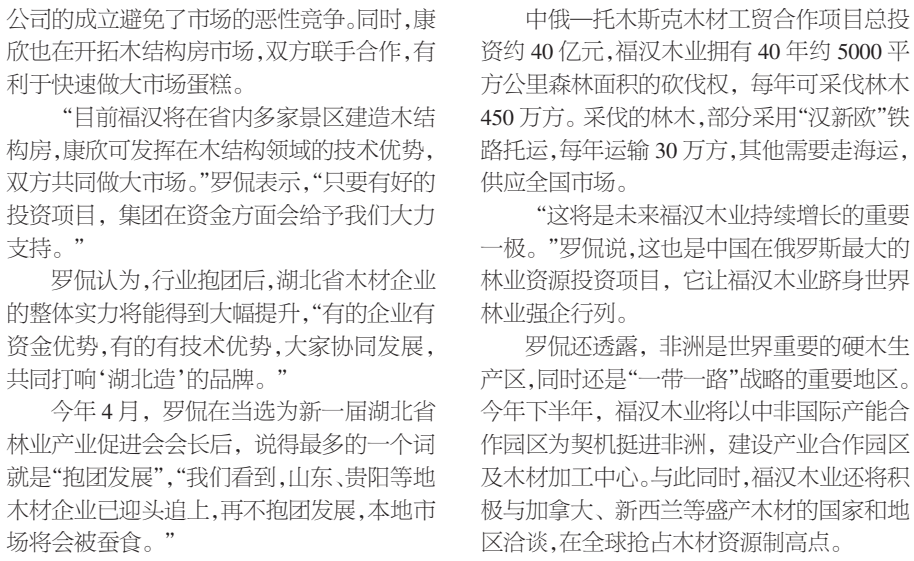
互动和娱乐方面，众多新的表现形式和活动,不仅是通过娱乐化走向数字生活,更是让娱乐和商业的结合走向新的道路。以直播为例,双十一当天共组织了6万多长直播,累计关注超7.7亿人次。

个性化上,增加了丰富性和浏览深度。同时个性化带来生产资料大量的增加，对商家经营带来更大的价值。同时,张勇认为无线化带来了PC时代不具备的优势：虽然手机屏幕比PC变小,但消费者随时随地都能购物,频率变高。

在新零售方面，线上线下联动成为新的亮点,6万家线下店数字化,在订单、支付、会员、服务上联动,而网上生成的订单直接能流转到离消费者最近的仓库和门店进行配送。

张勇表示,五年后再来看,今年的双十一将是走向新零售的一个起点。整个商业的变革，一定是跟互联网拥抱，坚信大数据的作用,让实体商业和互联网产生新的价值,进而推动整个实体业的要素重构，最终为客户提供价值。"而这个变革,在今年是一个很好的开端。"张勇说。

(张俊 雪昳)



便民服务 代理机构:四川博纳文化传播文化有限公司 QQ:2581962219 收费标准:45元/行/天(13字1行) 广告热线 028-69959066 地址:红星路二段70号四川报业集团3楼310A

律师提示:本刊仅为供需双方提供信息平台，所有信息均为刊登者自行提供。客户交易前请查验相关手续和证照。本刊不对所刊登信息及结果承担法律责任。

注销公告
成都美宝教育咨询有限公司统一社会信用代码91510107MA61WXG646经股东会决议决定注销公司，请相关债权债务人于本公告见报之日起45日内到本公司申报债权,特此公告。

●成都斌宝泰体育场管理有限公司高危险性体育项目经营许可证（副本），许可证编号:51010820140003,遗失作废

●遗失声明：成都佳翼建筑工程有限公司营业执照正副本(注册号:510105000184421)不慎遗失,声明作废

注销公告
成都瑞尔威工程设计咨询有限公司注册号510106000065304经股东会决议决定注销公司,公司成立清算组，请相关债权债务人于本公告见报之日起45日内前往成都市金牛区沙湾东二路6号1单元6楼18号办理债权债务事宜,特此公告。

2016年11月15日

●成都市金牛区地方税务局2005年3月1日签发给金牛区晓枫日用品经营部地税税务登记证正副本税号510102680725658000遗失作废。

注销公告
四川创引机电工程有限公司统一社会信用代码91510100MA61X4CW8G经股东会决议决定注销公司，请相关债权债务人于本公告见报之日起45日内到本公司申报债权,特此公告。

●四川凌顶水晶制品有限责任公司营业执照副本注册号5101062012088和四川省成都市金牛区国家税务局、成都市地方税务局2005年6月13日签发的国地税税务登记证副本税号510106774531489遗失作废。

减资公告
成都艾茶颐清贸易有限公司统一社会信用代码91510100395728126P经股东会决议决定减少注册资本，由原100万元减少至10万元,请债权债务人于本公告见报之日起45日内到本公司办理相关事宜,特此公告。

注销公告
成都信洋投资有限公司（注册号510100000123997)经股东会决议决定注销,请债权债务人自本公告见报之日起45日内向我公司清算组申报债权债务。

注销公告
成都痕美商贸有限公司（统一社会信用代码91510104396141183 2）经股东会决议决定注销，请债权债务人自本公告见报之日起45日内前往成都市锦江区水杉街117号1层向我公司清算组申报债权债务。

●四川省成都高新技术产业开发区国家税务局2013年8月14日颁发的四川顺力建筑机械租赁有限公司国税税务登记证副本(川税字510198064496164号)遗失作废。

●四川天亚建筑工程有限公司崔运安全生产考核合格证书川建安B(2013)0890066遗失作废

●四川省地方税务局直属税务分局2013年4月16日颁发的四川顺力建筑机械租赁有限公司地税税务登记证副本（川地税字510109064496164号)遗失作废。

●四川意术家教育咨询有限公司税务登记证副本（税号:510105343017031)遗失作废。

●张杨琼岗位培训合格证书证书编号1311000300088(岗位职务:建筑工程质量员)遗失作废。

●成都殿容企业管理咨询有限公司的营业执照正副本统一社会信用代码91510108MA61XXYM5E遗失作废

●谭进岗位培训合格证书证书编号1311000400156（岗位职务:建筑工程安全员)遗失作废。

●四川共图建筑工程有限公司彭靓二级建造师执业印章（印章号:川251151615690(00)专业:市政)遗失,声明作废。

●遗失声明：锦江区燕来小火锅店机打餐饮发票（发票类别代码151011635001,发票号09305456)不慎遗失,声明作废

●凉山州盛泰建筑工程有限公司蒲厚兆二级建造师执业印章，印章号川251141513693(00)专业:市政,遗失,声明作废。

●四川沱江路桥建设工程股份有限公司刘伟二级建造师执业印章印章号川251101134585(00)专业:公路、市政遗失声明作废

●成都睿润达企业管理咨询有限公司营业执照正副本统一社会信用代码91510108MA61TC376P遗失作废。