

“锐生”有为

——马鞍山市民营企业家朱有为记略



想到做到

要问要说当前社会最热门最被民众关注的事,其中肯定有“疫情”、“复工”诸项。这关系到国计民生,对各地经济发展至关重要!说起此话题,最初人们往往茫然,不知所对。很多人则说:没想到,做梦都没想到。但总有感觉敏锐者,思维清晰者,不仅判断准确而且做得出色。马鞍山朱有为就是一例。

1月20日,疫情的警报刚刚拉响,武汉还没有封城,朱有为就意识到:这场疫情非同小可,绝非短期局部状态,甚至可能会蔓延至全世界,将是一场“抗疫持久战”。谋定速动,他果断安排自己的企业批量采购医用外科口罩、75%酒精、84消毒液等系列疫情

防控物资,第一时间向武汉捐赠了40万元支援疫情防控工作;随后朱有为又陆续向自己所在的无为商会、党组织等多个社会团体捐款抗疫……

正是由于朱有为风雨绸缪,自然也为企业早日复工打下了坚实基础。在全国新冠疫情逐步得到控制之期,国家号召鼓励具备条件的地区企业积极复工复产,因为有了前期细致准备,锐生工贸有限公司2月18日即告正式开工,成为全市乃至全国最早复工的企业之一,而当时全国中小企业复工率还不到20%!随着产销旺季的到来,“锐生工贸”员工于3月中旬全部到岗,所有员工满负荷运行赶订单、保供应,



“三夏服务”出征仪式

产能基本恢复。彼时,全国中小企业复工率尚不足80%,能否稳产还很难说。

近年来,全国国民经济普遍下

滑,不少企业倒闭,而锐生公司经济效益为什么却能保持稳步增长?上述朱有为的“想到做到”或可成为答案之一。

何方“高人”

朱有为,何许人也?先看马鞍山市2019年首届优秀企业家颁奖典礼上,大会给予朱有为的一段简单的颁奖词:

“农民出身、农业情怀让他投身农机产业。农民的淳朴,对农业的责任让他坚持质量第一,坚守

‘诚信、利他、进取、感恩’。无不为为,他把联农品牌做成了中国农机行业的驰名品牌。”

朱有为,民营企业企业家,马鞍山锐生工贸有限公司总经理。70后,安徽无为籍,九十年代大学毕业后放弃了当教师的机会,选择自己创

业,从打工起步……

锐生工贸有限公司简介

“锐生工贸”坐落于马鞍山慈湖高新区,是集研发、生产、销售于一体的专业化橡胶制品行业龙头企业,年实现利税四五千万元。公司主要产品有“联农”牌农机胶套、工业带和“锐生”牌橡胶件等。“联农”牌为全国驰名商标,全国市场占有率20%以上,产销量行业第一,是用户心中橡胶制品行业第一品牌。去年公司销售突破亿元关口。

公司被命名为安徽“省民营企业”、“省创新试点企业”,国家火炬计划重点高新技术企业,国

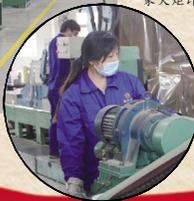


采访中的朱有为总经理

家高新技术企业,中国农业机械零部件龙头企业,中国农业机械工业协会零部件分会副会长单位等。



锐生生产车间



非常之举

这场疫情像是一次重大考试,它检验企业,也考验着企业家。面对疫情,朱有为显示了他敏锐眼光和应对能力。不难想象,在企业正常运行状态下,朱有为掌控企业必有其过人之处。当然,他“想到做到”的,既有寻常行为,更有非常之举。这里先说朱有为的非常之举,独到作为。

营销融资

融资难融资贵,是小微企业特别是民企普遍需要面对的难题难关。朱有为说,现金流,对于企业来说好比人体之血脉,一旦断流,再强大的企业也得倒下。朱有为不等不靠,另辟蹊径。他根据公司产品热销可提高收取预付款,加之农机行业冬季资金闲置多的特点,以营销方式进行融资;即对客户按交纳预付款提前时间长短,实行销售折扣有别的优惠政策。如此公司每年12月下旬可提前收取预付款3000余万元,作为流动资金。平时一旦资金周转出现困难,只需向全国销售代理商发一个资金预函,不出10天,200万资金必然到账。此种融资成本低于银行贷款,公司一年可降低融资成本200万元以上。因为这种营销方式融资很成功,“锐生工贸”几乎没动用过3000万元银行授信。

舍得“利他”

朱有为说,让合作伙伴的利益和价值最大化一直是我所追求的。这就是优秀企业家颁奖词中提到的朱有为的“利他”思维。朱有为认为,“利他”就是从对方的



2019年年会朱有为荣获“锐生党支部优秀共产党员”

角度来考虑问题,让对方的利益和价值扩大。当两者利益出现不一致的时候,先考虑合作方和员工的利益。

锐生工贸公司目前在国内外拥有大规模的上下游经销商500多家,销售和服务网络遍及除港澳台外的全国31个省市自治区。锐生从来不拖欠这些合作商的款项;每年都组织众多经销商分批到国外参观考察。朱有为说,“锐生”的经销商大多数是农民,出资安排他们走出去,开眼界,感受现代农业的发展,学习好的经验做法,让他们直接获益,得到物质和精神两个层面的享受。近年来,锐生光这项支出就达500多万元。

舍得舍得,先舍后得。锐生公司“利他”所获得的回报自然水涨船高,自身的利益也有了更多保障,例如营销融资渠道畅通等。

朱有为的“利他”思维或有“博弈理论”的启发。“博弈论”的核心是如何谋取自身利益的最大化,而朱有为的“利他”思维则是先予之后得之,双方合作共赢,这似乎比“博弈理论”还高明呢。

产品为尊

朱有为身为“CEO”,他主要心事之一就是使自己公司生产的产品能够尽快替代进口。他,继续获得了成功。

国内市场需要的减薄型传动

胶带以前都从日本进口,价高还往往误时,客户也很无奈。“锐生”认准目标,经过多年攻关,终于研制成功,填补了国内空白。之后,该产品质量不断攀升,一年为公司增加销售3000万元,且价格仅为进口产品的四分之一,前景广阔。锐生不仅产出能够替代进口的产品,而且还能批量出口,目前年出口额在500万元左右。当然,产品替代进口之路挑战重重,任重道远。

几年来,锐生联合实验室已投入5000多万元,引进了不少专业人才,专事科研开发。现公司已拥有9项发明专利,17项实用新型专利,参与了11项国家标准,2项行业标准制定。

常规之责

朱有为常说:“企业做得好离不开国家的政策、政府的支持。企业好了,也不能忘记感恩和反哺社会。”于是,依法纳税、敬老扶贫、资助助学、关怀员工利益……都是锐生企业文化的重要组成部分。

多年来,朱有为和“锐生”已向需要帮助的社会群体和个人捐款捐物近百万元。

员工如亲

公司拥有200多名员工,有的夫妻两人同在,如何让员工感受到企业的温暖,有家的感觉,“锐生”建设有员工之家、荣誉室、图书室、食堂、游园、文化长廊,为员工营造提供舒适的工作氛围和工作环境。

公司鼓励员工参与企业管理,推行有奖征集合理化建议活动,鼓励员工创新,经济利益激励,极大地调动了员工爱岗敬业、创新创造、钻研业务的积极性。

员工的合理化建议都有几百条,公司因此一年降本增效数百万元。

目前,锐生工贸公司正在上马新的技改项目,该项目3年内计划投资7000万元,生产高性能传动带;另,公司数字化生产车间亦在建设中。

海洋风传媒文案部宣

(张静 徐超超 刘国章)

独家专访,未经许可不得转载



成型切割一体机

>>> 编者后语:

南京主流媒体扬子晚报、南京晨报、扬眼APP、紫牛新闻APP、扬子晚报网、爱南京APP、马鞍山宁马都市圈联合推出长江经济带“抗击疫情·民企担当”系列专题报道,助力经济发展,营造和谐氛围,激励实体有为,为开创新时代美好的长江经济带建设新画卷贡献力量。



更多资讯请关注扬子晚报

更多资讯请关注扬子晚报