

“锐生”有为

——马鞍山市民营企业家朱有为记略



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,不知所措。很多人则说:没想到,做梦都没想到。但总有少数感觉敏锐者,思维清晰者,不仅判断准确而且应对出色。马鞍山朱有为就是一例。

1月18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,甚至可能会蔓延至更广泛地区,将是一场抗疫持久战。谋定而后动,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。随后朱有为又陆续组织自己所在的无为商会、公司党组织等捐款抗疫。

正是由于朱有为未雨绸缪,自然也为自己的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,产能基本恢复。彼时,全国中小企业复工复产率尚不足80%。

面对突发的疫情,朱有为的敏感判断大局和领导企业应对风险的能力不仅必要,而且出类拔萃。疫情扩散到全世界后,他认为,公司的供应链很脆弱的。因为公司有原料需要从美国进口,他建议公司董事会果断决定紧急加倍购进关



“三夏服务”出征仪式

键原材料,至少保障今年的生产不受影响。现在,众多涉外企业因国外疫情导致订单大量被取消或延迟陷入了困境,而朱有为则是“家中有粮,心中不慌”,这一招,他又胜了。

锐生公司经济效益为什么能保持稳步增长?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?朱有为,民营企业家,马鞍山锐生工贸有限公司总经理。70后,安徽无为籍,九十年代初,师范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。

再看一下马鞍山市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。无为有为,他把联农品牌做成了

中国农机行业的知名品牌。

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“省民营科技企业”、“省创新试点企业”、国家火炬计划重点高新技术企业、国家高新技术企业、中国农业机械零部件龙头企业、中国农业机械



朱有为总经理

工业协会零部件分会副会长单位等荣誉称号。



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的血脉,一旦断流,再强再大的企业也得倒下。朱有为不等不靠,另辟蹊径。本世纪之初,他根据公司产品热销可提前收取预付款和农机行业冬季资金闲置多的特点,创造性地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付函,不出10天就会有几百万元人民币资金必然到账。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。而客户的闲置资金也得到有效利用,受益也大于银行存款利息。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,让合作伙伴和用户的利益和价值最大化一直是我所追求的经营准则之一。这就是优秀企业家颁奖词中提到的朱有为的利他思维。利他思维就是合作中对方利益优先思维方式。当合作方利益出现不一致的时候,优先考虑合作方利益。企业经营实践中,朱有为认为在利益分配模式中,一方或多方的利他思维和行动可以让总利益最大化和长久化。在企业内部有员工利益优先,企业外部有合作方和用户利益优

先企业的社会责任优先。实际上,他心中的利他思维有更多应用层级。不仅仅是工作中,而且在生活中;不仅仅是实践中,而且体现在个人和企业的理念上,可以说,利他思维,不仅仅是锐生公司员工的准则,更是锐生人的经营理念,乃至经营哲学。

锐生建立初期,收割机大多为国外进口,因此农机胶带的昂贵价格使许多农民难以承受。朱有为希望能做出相同质量农民可以负担得起的农机胶套,于是就有了现在联农品牌的产品,这也是利他思想的萌芽时期。

随着企业的发展和壮大,利他思想也随着企业潜移默化。为用户着想,从别人的角度着想,始终能为别人解决什么问题的思维方式融入到企业的经营当中。利他同样适用于员工的培训和引导。

锐生工贸公司目前在国内外拥有上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。锐生从来不曾拖欠这些合作商的款

再说朱有为的寻常行为,治厂理念。企业寻常行为包括诚信经营、依法纳税、缴纳社保、非公党建等。朱有为认为,这些方面是企业的本分和初心,是企业运行起码的准则和应该践行的责任,理所当然必须做到。具体就是:

企业本分

诚信经营:企业行为坚守对客户、对政府、社会诚信;

依法纳税:以产业报国,为社会增添财富;

缴纳社保:提供就业岗位,提高收入待遇,保障职工权益;

非公党建:把党建工作与企业文化相结合,凝聚企业的向心力,将企业的本分和初心延伸拓展,还有比如感恩社会、企业文化等。

感恩社会

朱有为常说:企业做得好离不开国



2019年年会朱有为荣获“锐生党支部优秀共产党员”

项,每年都组织众多经销商分批到国外参观考察。朱有为说,联农品牌产品的经销商大多数是农民,公司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,锐生公司光这项支出就达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。显而易见的就是公司和客户合作得更加愉快,成果更多;员工之间的纷争因此明显减少,凝聚力不断增强,营销融资渠道畅通,合作双方互惠互利更是生动实例。

经济学中有著名的博弈论,其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套以前都从日本进口,价高还往往误时,客户也很无奈。锐生公司认准目标,经过多年攻关,终于研制成功,填补了国内空白。之后,该产品质量不断提升,一年可为公司增加销售3000万元,且价格仅为进口产品的四分之三,前景广阔。产品替代进口率达到全国的60%。因为公司全员复工,原材料充足,产能稳定,又因为疫情国外产品物流受阻,其间联农产品替代进口率在原基础上增长15%。

锐生公司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。

十几年来,锐生公司联合无锡的兄弟公司,共建联合实验室,已投入5000多万元,引进了一批国内高端专业人才,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

公司的利他理念,已成为员工的行为准则。锐生,拥有了很强的向心力。

关于锐生的未来愿景,朱有为将其归纳为一个中心,两个基本点。一个中心:成为世界顶尖的农机胶套供应商;两个基本点:一是据有国内高端工业胶套市场和打开海外农机胶套市场,二是开拓线上市场做知名电商,争取更多更大份额。

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。

>>>编后语:

海洋风传媒和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、宁马都市圈联合推出皖江城市带抗击疫情 民企担当 系列专题报道,为开创新时代美好的皖江城市带建设新局面贡献力量。

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、捐助助学、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,按建议创造的经济效益提成奖励,极大调动了员工的积极性、创造性,每年来自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。



成型切割一体机

海洋风传媒文案部宣
张静 徐超超 刘国章
编审 陈秋旭 王玲
独家专访,未经许可不得转载

