

# “铁箱之乡”的产业嬗变

## ——伊滨区庞村镇钢制家具产业发展纪实



中国家具协会副理事长陈宝光(右二)到庞村镇调研

30多年前,几个敲敲打打的家庭作坊式铁箱厂在庞村镇诞生。如今,这里已经发展成为闻名全国的钢制家具产销基地。

伊滨区庞村镇,一个年轻又极富经济活力的乡镇,它是全国百佳产业集群名镇、河南省发展民营经济先进乡镇。从20世纪80年代初至今,该镇钢制家具企业发展到318家,专业销售队伍达1.2万人,6800多个销售网点遍布全国大中城市,形成了产、供、销一体化的产业发

展体系。

2009年11月,省委领导到庞村镇调研时说,看了全省这么多产业和集聚区,这里有真正的产业和产业集聚区。

今年3月,中国家具协会副理事长陈宝光第三次来到庞村镇时感叹:“庞村镇钢制家具产业大有可为!”

从分散的家庭式小作坊到产业集聚发展,从重复模仿到自主创新,被誉为“铁箱之乡”的庞村镇,经历着从制作小铁箱到发展大产业的嬗变。

### 1 两位带头人

庞村镇家具产业发展始于1982年,这得从由公社机械厂回到西庞村的技术员杨书功和业务员张丙郊说起。

杨书功,这个会焊接手艺的汉子,在自家修理铺里开办了“光华五金厂”,开始制作保险柜;张丙郊这个头脑灵活的乡村能人拿出自己的6000元积蓄,也在村饲养院里办起了“第一铁箱厂”。

他们用铁剪、钢锯、锉刀等简单的工具,在铁粉末、油漆味、叮当声中开始了最初的创业。光华五金厂的第一批20台保险柜成功销售给了一家银行,一次赚了700元。第一铁箱厂也开业大吉,赚了千把元利润。

说起当年的情景,杨书功的儿媳、洛阳莱特柜业(集团)有限公司总裁张菊霞说:“俺和孩子他爸杨松海当时刚刚高中毕业,回来跟着俺爹在修理铺里干,起了个厂名叫‘光华五金厂’,后来厂子搬到了俺娘家,再后来又搬到了生产队的饲养院里。”这便是莱特集团的前身。随着企业不断发展,场地也不断扩大,人员也由三五个、七八个越增加越多,原始积累的雪球就滚了起来。

光华五金厂和第一铁箱厂成了人们模仿的榜样和标杆。洛阳市第一家获得“中国名牌产品”的洛阳花都家具集团有限公司董事长周克俭当初想办个养鸡场,但在他们的影响下,也办起了保险柜厂。目前,花都集团拥有6条数控生产线、4条自动喷漆流水线,且都是国内最先进的设备。

庞村镇第一家通过ISO9002:94版国际质量管理体系认证、第一家荣获“河南省守合同重信用企业”称号的河南省花城办公家具有限公司董事长张会群,20世纪80年代末高中毕业后回到村里,当起了第一铁箱厂的业务员。由于勤奋学习,留心观察,几年磨练下来,他不仅赚到了一笔钱,还于1994年创办了自己的企业。在发展过程中,从花城公司走出的一大批技术人员和业务员,如今在北京、上海、广东等地区大都成立了自己的公司。

几乎同时,在光华五金厂当推销员的杨青立也另立门户办起了铁箱厂,逐步发展成洛阳龙立办公家具有限公司。20年来,该公司也有十几名技术人员和业务员走出去,在重庆、南京、兰州、银川、青岛等城市办起了20多个钢制家具企业。

光华五金厂和第一铁箱厂成了庞村镇钢制家具的“黄埔军校”,一批批“毕业学员”成了老板,都树起了自己的旗帜,拉起了自己的队伍。如此发展开来,成就了庞村镇钢制家具一批又一批的企业与企业家。

### 2 裂变效应

从无到有,由少到多,从寥寥数家企业发展到300多家,庞村镇钢制家具产业成功体现了裂变效应。

**范围变。**由点到线、由线到面。钢制家具产业先是走出庞村镇,发展到附近的寇店、李村、高龙、大口、缙庄、佃庄、首阳山等乡镇,尔后走出洛阳,走出河南,在北京、上海、广州、昆明、济南、苏州等地发展壮大。

**规模变。**由小到大、由弱变强。从当初在农家院里年产几十台、百十台产品,几万元、十几万元销售额,到如今气派的厂房,年产十几万台产品,几千万元甚至上亿元销售额。

**产品变。**产品由初期单一的保险柜发展成为办公家具、民用家具等9大类1000多个品种,进入了行政机关、金融单位、教育系统与文博、图书、供电、通信、商业等更为广阔的销售领域。

**经营变。**由单一生产到配套生产。从最初在市场上买铁皮、买漆、买锁具等原材料来生产,到庞村镇人自己经营销售这些配套产品以满足本地生产需要,再到现在除铁皮外,塑粉、锁具、包装箱等原材料、配件已占到了全国70%以上的份额,庞村镇变成了全国钢制家具原材料的大市场。从镇政府辞职下海经商的袁龙臣成立了洛阳利薪商贸有限公司,成了远近闻名的“铁皮大王”。

裂变催生了一个感人的故事。1994年,杨书功患病行动不便,儿子杨松海和儿媳张菊霞接过了企业的担子继续前行。为了扩大发展,站到出口创汇的最前沿,他们于2004年到上海建立分厂。经过近两年的艰苦奋斗,企业到2005年年底走上了正轨。就在这年的冬天,40岁出头的杨松海因劳累过度,在上海工作岗位上猝然倒下,来不及留下只言片语。张菊霞强忍悲痛,毅然挑起了企业和家庭的千斤重担,将企业逐步发展到目前的5个分公司。该企业投资5000万元购置的国内一流先进设备,目前正在钢制家具产业集聚区新建厂房里加紧安装,预计今年5月竣工投产,企业产量将会增加7倍。如今,上海财经大学毕业的儿子又继承父业,把上海分公司打理得井井有条。

同济大学毕业的洛阳佰卓办公家具有限公司经理王宇航有胆有识,青出于蓝而胜于蓝。以往,其父办企业是滚动发展,上门推销,而他则有着全新的经营理念。2011年,23岁的王宇航用父亲为他在洛阳购置的房子抵押贷款,建起了钢制家具企业。不到3年时间,他便通过网上营销、参加国内外产品展销会等方式把企业经营得红红火火,其产品销往欧洲、中亚、东南亚等10多个国家和地区,2013年出口额达2000万元。为了进一步打开国际市场,王宇航还计划在迪拜和东南亚设立分公司。

走出庞村镇到苏州发展的永强办公家具有限公司董事长梁志高,联合在当地办厂的40多家庞村镇钢制家具企业,组织成立了商会,通过商会担保融资3亿元,促进了企业发展。

……

一次次的裂变,促使庞村镇钢制家具产业不断呈现出量的增长与质的提升。

### 3 观念就是效益

纵观钢制家具产业发展轨迹,观念的更新是支撑企业做强、产业做大的关键所在。每一次观念的更新,都将企业和产业提升到一个新的境界和高度。

**生产——**从当初用简单的铁剪、钢锯、焊枪的敲敲打打到购进传统机械加工工具冲床、剪板机、喷枪等进行半机械化的加工,再到目前现代化的数控流水生产线、喷塑生产线,工人劳动强度大大降低,企业生产水平成倍提高,产品进入到规范化生产阶段。

**质量——**从当初的“焊成框、做成形,严丝合缝防鼠虫”到进入标准化生产,进行ISO质量认证,制定全国同行业标准,创优、创名牌。目前,该镇通过质量认证的企业达56家,创中国名牌1个、中国驰名商标3个、河南省名牌3个、河南省著名商标30余个,

拥有100多项国家发明、外观设计和实用新型专利。

**销售——**从挨家挨户上门推销的“游击战”到在固定城市设销售点的“阵地战,再到在大中城市建立分厂的“攻坚战”,而当前最为便捷的则是成立贸易公司,坐在家通过网络进行电子商务这样的现代化营销手段,便将订单轻松搞定。

随着社会的发展,企业老板的观念在一次更新和升华。从当初的关注企业自身发展到广泛参与公益活动,体现出了企业家更高的价值取向。他们捐款修路、建校,资助优秀学生,困难乡邻和弱势群体,参与地震救灾等慈善活动。几年来,该镇企业家为各类公益事业捐款达1500万元。

把经济与文化相结合,将产品做成精品,进入大雅之堂,进入名人视野,也是他们的价值追求。

马晓春,这个土生土长的庞村镇人,他创办的洛阳瑞宝文设施科技有限公司,把产品做到了故宫博物院、国家博物馆等国家级殿堂。该公司与故宫博物院合作了一年,便“拿下”了该院所用博物架的30%,而在国家博物馆则占到了全馆所需产品的80%以上。全国70%以上的博物馆,都拥有该公司的产品。著名画家黄永玉先生用了该公司的产品后大加赞赏,并推荐给北京荣宝斋使用。

企业家观念的变化与政府观念的变化密不可分,政府有形的手如果顺应市场无形的手的推力,政府的服务就成了产业发展的助推器。

从过去的领导到如今的伊滨区领导,从庞村镇第一任党委书记关俊声到现任党委书记纪红万,都一以贯之地支持、引导钢制家具产业的发展。钢制家具产业兴起之初,庞村镇

政府开展了“信得过销售员”评选活动,给优秀销售员颁发证书,出外一亮,大不一样,小红本起了大作用。现在,该镇还经常组织企业家外出考察学习,更新观念,开阔眼界。

在最初的发展过程中,企业各自为战,四处采购原材料,极大地浪费了人力物力。为减轻企业负担,促进产业发展,该镇成立了供销公司,统一采购铁皮等原材料,极大地方便了企业的生产和发展。

为破解企业用地瓶颈,该镇积极出主意、想办法、作协调、搞规划,先是就地扩张、协调用地,接着统一规划、建立园区。从2003年开始,该镇在颍龙公路旁规划了600多亩钢制家具园区,先后有9家企业进驻园区,建起了标准化厂房和展销中心,企业形象大大提升,政府服务彰显效应。



在中国(广州)国际家具博览会上,外国客商在庞村镇企业展区看产品、谈业务

### 4 新的起点

在成绩面前,伊滨区和庞村镇带领企业家们始终勇于正视与先进地区的差距,进一步解放思想,加快产业发展步伐。

**政府在行动——**伊滨区成立了由管委会领导挂帅、相关部门参加的产业发展领导小组及办公室,统筹谋划产业发展。区管委会主任刘冠瑜经过专题调研,正在组织人员研究制定促进钢制家具产业发展的意见。

加快步伐,搞好园区建设。伊滨区一期规划建设近千亩钢制家具产业集聚区,集生产、流通、配套、服务等功

能于一体,目前已进驻7家企业。

协调服务,规范企业运作。该区组织成立了洛阳市钢制家具协会,充分发挥服务、协调、监督功能,狠抓行业自律,确保产业健康发展。

开放招商,突出招大引强。该区紧盯投资规模大、带动能力强、综合效益好的行业目标企业,紧盯国内、国际著名的龙头品牌企业招商,形成龙头带动作用。

举办论坛,研讨产业发展方向。该区筹划在今年中国洛阳牡丹文化节期间举办全国钢制家具产业发展论坛,邀请中国家具协会领导、国内外知

名专家学者、企业家为产业发展把脉问诊,共谋良策。

**企业再突破——**借梯上楼,抓住机遇做大做强。金星实业公司重金从浙江聘请高端经营管理团队,积极筹划企业上市。

兄弟抱团,组建航母好远航。由格莱特公司、花邦公司、美特公司组成的联华公司,统一分配订单,统一协调生产,统一调配人员,统一研发产品,取得了多赢的效果。

攀亲结缘,背靠大树好乘凉。花城公司与上海震旦公司合作,既提高

了产品质量档次,又赢得了经济效益,更学到了先进的管理理念。

筑黄金台,招贤纳士谋大业。洛阳科飞亚金柜有限公司高薪聘请两位工程师,专业进行新产品研发,市场竞争力不断增强。

先导公司向民用家具领域进军,瑞达公司向钢木结合家具领域发展,三威公司向高端校用设备领域发力。

……

万紫千红,百花竞艳。庞村镇钢制家具产业正迎来一个更加明媚的春天!

(成帅华 杨建乐)