



热线 86901890

朱巧敏是温岭东方红车料有限公司的总经理，别看这家企业在温岭众多大企业默默无闻，但在杭州、宁波、临海以及温岭等地，你骑的公共自行车坐垫也许就是他家生产的，甚至于最近很火的共享单车，坐垫也有东方红的份儿。值得一提的是，在“自行车王国”荷兰，他们生产的自行车坐垫已经占了该国公共自行车领域30%的市场份额。

深化“走转改”·中小企业成长记 >>

三年转型，走进“自行车王国” 荷兰30%公共自行车坐垫这家企业造



自行车是“穷”的代名词？ 失去信心，曾想放弃

算起来，朱巧敏接触自行车行业其实蛮早的，在1991年他就已经开始生产自行车坐垫了。“别看现在温岭人生产自行车相关产品的不多，但在那时候，还是挺火的，仅新河一个村，就有几十家生产自行车零配件的。”朱巧敏就是其中一家。

和温岭众多老板的创业经历一样，朱巧敏也是从家庭作坊做起，三四个人组成一家企业，纯手工制作，再把产品卖到批发市场。“我的产品先卖到了路桥，慢慢地，开始卖到义乌，再卖到广东，再卖出国，一步一步才走到现在。”朱巧敏说，1997年，他开始给工厂做配套，生意慢慢有了起色，一个月能卖几万只。“但是生产自行车坐垫门槛低，和其他低端产品一样，大家一拥而上，市场竞争激烈，利润越来越低，而且给工厂配套，讨债经常老大难。”

虽然当时市场的问题不少，但让朱巧敏真正起了放弃念头的一个重要原因则是，很多人都觉得生产自行车坐垫档次低，没有前途，很多同行因此放弃了这个行业。“虽然当时自行车使用频率高，但很多人都觉得自行车是‘穷’的代名词，没有市场前景。”采访中，朱巧敏不断强调着他当时的心态，以及外界对生产自行车零配件企业的观感，他也在这样的情况下，失去了信心，想要放弃改行。

原来自行车还有这待遇？ 走进荷兰，震撼了他

转机出现在2002年左右，朱巧敏在机缘巧合下，和北京的参展团前往欧洲。“那里对自行车的喜爱惊呆了我。可以说人人家都有自行车，自行车就是他们生活的一部分。”朱巧敏第一次参展去的是意大利，看到那样的情形，他开始犹豫，自行车坐垫真的没有市场吗？真的只能是低档产品吗？他开始质疑自己之前的想法。

第二次参展，他去了荷兰。“你如果看到过当地的自行车停车场，你就不会再‘穷人’的交通工具来看待自行车了。”朱巧敏用“震撼”来形容当时他看到的场景，在荷兰，自行车有专门的停车场，一个停车场能停上万辆车。“我在阿姆斯特丹看到，露天停车场上黑压压一片，停满了自行车，非常壮观，而且停车、取车都非常方便。”朱巧敏说，在荷

兰，到处都能看到这样的自行车停车场。因为荷兰河道多，政府甚至于把船都打造成了自行车停车点。

朱巧敏说，在荷兰，自行车基础设施建设得非常好，不仅仅是自行车停车场，自行车道也非常有特色，机动车道不宽，但是自行车道却非常宽，人人出门都骑着自行车。“相对地，在这样的情况下，私家车在荷兰的待遇就差多了，很多地方都不能开，而且停车收费贵，每小时要3欧元-5欧元。”

朱巧敏感慨，去过荷兰才知道，那里不愧是“自行车王国”，“荷兰生活节奏慢，对于他们来说，没有汽车是可以生活的，但如果没有自行车，生活就缺了一部分。荷兰有1600多万人口，自行车却有1800多万辆，从这两个数字就能看出，荷兰人对自行车的喜爱。”

也是因为去过荷兰，朱巧敏真正下定决心，要把自行车坐垫继续生产下去，还要把自行车坐垫卖到荷兰，卖到欧洲。

产品没有含金量不行 放弃低端，他要转型

走访欧洲市场，还让朱巧敏的观念发生了改变：要做中高端产品。“其实我们在1997年为工厂做配套时，就开始通过外贸公司出口了，主要出口到东南亚的国家。但那时候，出口的产品都比较低档，没有什么讲究，也没有什么技术含量。”朱巧敏说。

欧洲市场对自行车的要求就不一样了，一个欧洲人往往有两三辆不同的自行车，用于不同的地方，比如工作通勤的自行车，公路健身用的公路型跑车，登山用的山地车，各有各的不同，这就要求自行车坐垫生产时，也要根据不同需求做改变。“自行车坐垫角度30度的是跑车，60度的是山地车，90度的是城市车，但这些讲究，以前我们根本不会注意。”

他们的这些讲究，也体现在了自行车坐垫的价格上。“我们生产的坐垫可能只能卖10元一只，而在欧洲，好的自行车坐垫能卖到四五百元一只，可以抵国内一整辆自行车的价格。”朱巧敏说。

但是，想进入欧洲市场可没那么容易。“欧盟对大陆自行车坐垫是有反倾销税的，高达48.5%，虽然他们订单很多，但很少交给大陆生产商，大多交给台湾地区的厂家。”朱巧敏说，他们直到2010年之后，才真正开始和荷兰方有了合作，还是通过荷兰

在国内的生产点才进行的。“我们带了样品过去，对方检验合格后，才同意试单，给我们下了1000多只小单。”让朱巧敏遗憾的是，第一次的合作并没有那么顺利，第一批产品出现了问题，他当机立断，直接把产品送给对方，回来重新改进工艺，这才有了后面的合作。

真正走进“自行车王国” 三年升级，订单滚滚

“我们曾经还有机会和全球资深的自行车企业合作，但是因为当时我们只能达到对方低档产品的要求，而没有生产他们高档产品的技术，所以没能长期合作下去。”朱巧敏说，也是在那时候，他下定决心，要进行产品转型升级，提升产品的含金量。

从2011年开始，朱巧敏致力于对高端产品的研发和生产。从前期的市场调研，到设备的研发，再到产品的试生产，最后到批量生产，前后共历时3年多，设备也经历了两轮从小到大的更新换代。

目前，该公司新流水线月产自行车、电动车坐垫15万只~20万只。其中，自主研发的自动化生产设备也已提交申请发明专利，并取得针对新技术生产的产品外观专利4个、实用新型专利32个、日本实用新型专利1个。

“我们其中一个新开发出来的产品，因为比较耐用，非常适合公共自行车。”朱巧敏说，这个新产品灵感来源于鞋子，“现在很多鞋子的鞋底都非常耐磨，而坐垫也恰恰需要这样的耐磨特性，因此我们研发出了这款耐用的自行车坐垫。”

这款坐垫推出市场后，就被用于杭州的公共自行车上。“不仅仅是杭州，如今，宁波、临海不少地方的公共自行车坐垫都是我们生产的，温岭有一部分公共自行车坐垫也来自于我们企业。”朱巧敏说，“就在前段时间，很火的共享单车也来了订单，我们要为他们供应五六万只自行车坐垫。”

也是因为这款坐垫，朱巧敏才真正打入荷兰市场。“转型后，虽然高端市场我们还无法达到，但是荷兰的中端市场我们已经进入，现在荷兰的公共自行车30%的坐垫来自于我们企业。”朱巧敏告诉记者，此前，他们接到了来自阿姆斯特丹的2万只订单，就在不久前，又接到了6000只订单。他高兴地说，今年，他们公司每月出口到荷兰的自行车坐垫都在2万只以上。

记者手记 >>

只要挖掘价值， 小产品也能 成就大市场

赵碧莹/文

没有什么产品是低档的，没有什么市场是没有潜力的，只要你善于开发，只要你足够坚持。朱巧敏就是一个例子。

人们常说，小产品也有大市场，这不是安慰人的话，事实也是如此，不是吗？义乌的小商品，你说小不小？可义乌小商品的市场，你能说大市场吗？小产品也有小产品的价值，小产品如能适应市场，满足消费者的需要，同样也能闯出大市场。

朱巧敏的自行车坐垫，比起温岭的高精尖企业来说，含金量的确不高，但是小产品自有小产品的市场，只要你肯去挖掘。朱巧敏就挖掘出了荷兰这个大市场，虽然最初，他并没有被这个市场所接受，但是他足够坚持，花了3年时间，让自己的自行车坐垫变得有价值，也让荷兰市场愿意为这个价值买单。如果当时，朱巧敏真的因为大家认为的“自行车坐垫低档，没有潜力”这样的想法而放弃，又怎么能有如今荷兰30%公共自行车坐垫都出自他家的成绩呢？

随着市场竞争的日趋激烈，许多企业在选择新项目时，都将眼光投向了高精尖产品，而不屑于生产小产品、研究小项目。然而，从朱巧敏身上，我们可以看到，于平常项目中找到好出路，同样也是一种经营策略。

不要因为产品小，你就觉得它没有市场。只要你能证明你的价值，即使你是一颗螺丝钉，对于一台设备来说，你也是必不可少的一部分；即使你是一只自行车坐垫，对于一辆自行车来说，也是缺你不可。对于企业来说，没有完美的项目、完美的团队，直面自己的优势与不足，不贪求占领整个产业链，而是精耕细作、专注于自己的强项，努力成长为产业链中必不可少的一分子，只有这样才能让市场需要你，让企业成长得更好。

本报记者 赵碧莹 通讯员 王华琦 文/图

“在荷兰，没有汽车你可以生活，但如果没有自行车，你的生活就缺了一部分。”朱巧敏是温岭东方红车料有限公司的总经理，别看这家企业在温岭众多大企业默默无闻，但在杭州、宁波、临海以及温岭等地，你骑的公共自行车坐垫也许就是他家生产的，甚至于最近很火的共享单车，坐垫也有东方红的份儿。值得一提的是，在“自行车王国”荷兰，他们生产的自行车坐垫已经占了该国公共自行车领域30%的市场份额。朱巧敏告诉记者：“如果不是在荷兰看到当地的公共自行车，我可能早就已经放弃生产自行车坐垫了。”

