



奖章背后的故事

在京城家居圈，赵建国是资产最丰厚的老板之一。在民营企业家中，他又有代表性的人物之一。从1979年初涉足木器加工到缔造“集美王国”，时至今日依然领跑北京家居产业。他用30多年的时间见证了整个行业的风云变迁，旗下目前拥有卖场、建材、建筑、广告等多项产业。但是，他从不张扬，对谁都一副宽厚的笑脸，一贯的豁达和对行业的贡献，让竞争对手都对他竖大拇指。从小吃过苦的他，愿意回馈社会。由于穿越了那片利益与情义纠缠不清的沼泽地，敢于“在商言仁”，就连好多没见过他的人，都在心中为他念好！

响应改革 建校办厂闯出家具生产路

师范毕业后，他到四十中教了两年书。这时，党的十一届三中全会召开了。“我一直在想，国家要改革、要开放了，我们应该怎么办？”他说，教了十几年书的老师那时候月工资只有四五十块钱，学生上课条件也非常艰苦。“我想，我们能不能想办法自己解决一部分经费，改善一下条件。后来，学校批准办厂，不过有的老师主张搞化工，有的老师建议搞机械……”最后，他在争论中胜出，也成了校办家具厂的负责人。

7个工人、36平方米厂房、5000元资金，就是这个校办厂的全部家当。这不算什么，最大的问题是，号称做沙发却没有人知道沙发的生产工艺。这难不倒赵建国，他发动大家到制作汽车靠垫的门市部偷艺，同时又买来旧沙发“解剖”，然后利用废旧课桌椅模仿和实践……经过几个月的摸索，第一套沙发居然被这群门外汉做出来了。

但那时，计划经济体制依旧根深蒂固，一个小小的校办厂要啥没啥，他靠着四处硬磕，终于要了点计划外的边角料。可是，第一个沙发做成了，竟然没人敢买，因为是“计划外”的。

他四处寻找销路，最后地安门的一家委托商行被“磨”得不

- 相应改革，他从7个工人、5000元资金起家办厂
- 独立创业，他再次从零起步，打出京城家居品牌
- 关爱员工，他投资房产为每位员工建一套平价房
- 他就是集美家居董事长、北京市劳动模范——

赵建国： 领跑北京家居产业30余年

□本报记者 赵新政



行，勉强同意按“旧货”代销他们的沙发。谁知，沙发能够随摆随卖。于是，这个小厂有了活路，开始批量生产。

之后，他开始推行在当时非常超前的管理方法，如设置任务量、计件付酬、超额奖励以及来料加工等，很大程度上提升了工厂的效率和产量。第一年，厂里获纯利2万多，第二年获利5万多，第三年达到8万多。

工厂效益好了，工人收入高了，老师的福利上去了，学校里的非议声反而更多了。老师们接

受不了工人挣钱比自己多，认为厂子有经济问题，甚至作为福利按成本价卖给老师们的一批衣柜也被指责为“贱卖国家资产”。没办法，他主动要求“查账”后，选择了“干干净净”地离开。

独立创业 打造集美家居商业大厦

离开学校的时候，赵建国孑然一身。“那时工人每个月能挣到七八十块，我却是固定工资49

块5毛，一分钱也没多挣。不过，经营校办厂让我跑出了路子，收获了经验，这也是我创业的基础。”

在一片推平的垃圾场上，他用土坯、竹竿和捡来的旧油毡等，几乎零成本地建起了厂房。1984年，建国木器厂正式成立，同时一张遍布全国的网络也正在搭建。这张网将原料供应商、木工班、图纸设计队等资源整合在一起，由他们提供半成品，而他负责组装成成品后在自己掌握的渠道中销售。

于是，赵建国有了双重身份，他既是生产商又是渠道商，并且在这两个领域里都战绩显赫。他曾经引领了京城铁艺床、弯曲木以及皮沙发三次流行风潮，这为他掘到了数桶金。他戏称自己是圈里最早的大倒爷，是他最早把广东的家具运到北京，再批发销售。而恰恰是这个时候，国内出现了两次抢购风。就在这两年，他依靠渠道资源，轻松完成了资本的原始积累。

从1992年开始，他就在北京各个地方参加展销会。因为物资匮乏，这种业态有效地补充了行业短板。可是，展销会最大的问题，就是缺少商品的售后服务。消费者把家具买回去后，一旦出现质量问题不知道去找谁。

这种问题放在物资紧缺时代是可以忽略的，一旦市场上商品供应充足就会变得非常严重。因此，1995年春节刚过，他便在五棵松租地建起了最初的集美家居城。当时的条件比较简陋，他靠“冬天发大衣，夏天送冰块”的方式留住了商户，把那些展会上卖家具的行商变成了坐商。商户们与他交心，他也保证，“跟着

我赵建国，一定要让你们赚。”

关爱员工 投资房产为大家建平价房

定慧桥店火了，赵建国并没有满足，他又开始筹划新的项目。在很多人眼中，位于南四环的首钢带钢厂厂址是一块“死地”，这块地南边是一条深沟路，北面没有公路，东边被铁道围住，只有西面有一条几米宽的小马路。没人相信这个地方能够在商业上取得成功。但他偏偏拿下了这块硬骨头，因为政府希望民营企业能够帮助解决一部分人员就业和旧址翻新。

“当时，这个地方就是很破的一片厂房，而且要价很高，我们经过测算，一跺脚接受了所有的条件。”2005年，仅8个月时间，集美完成了一期工程8万多平方米的改建。接着，又用7个月建成了面积7万平方米的二期工程……随之，这里成了北京规模最大的航母级家居卖场。为了弥补地理位置上的不便利，集美购置了400多辆班车免费接送顾客。对此，赵建国说，“别人都觉得这块地成本高，可有这么多集美班车，广告效应好啊！”

此外，赵建国非常关心员工们的生活。有一次，他在走廊里听到几个人聊天。一个员工说，他俩攒够了30万元后就一直看房，结果，看了几个月，价格越来越高，越来越买不起。看着这些需要在北京扎根的年轻人，他坚定了进入房地产领域的决心。“集美人虽然控制不了房价上涨，但企业可以自己动手盖房子，当集美开发的房地产开盘时，为每个员工提供一套平价房。”

■首都工会人



丰台和义街道总工会大学生助理员马易 为说服企业建会每周登门一次

□本报记者 余翠平 文/摄

“很多小微企业听说建会要交钱，就不理我们了。”对丰台和义街道总工会大学生助理员马易来说，小微企业建会，是块难啃的石头。

去年8月份，辖区一家小微企业开张了，马易立刻上门说建会的事，店里的工作人员说需要找领导沟通一下，这一“沟通”就再没信儿了。“我只好上门去问，对方说，他们企业人少，不需要建会。但我不能放弃啊，基本过一周上门一次，后来看实在没希望，就暂时放下了。”目前

和义街道一共有200多家企业建会，人最少的企业有1人，最多的企业有80多人，“我们辖区没有百人以上企业，小微企业建会难，流动性强，今天还经营着，明天可能就不在了，这对我们跑建会是挺大的挑战。”

今年9月份，这家小微企业突然上门找工会了，这让马易和同事们开心不已，以为建会“有戏”。“对方希望我们工会去他们那里组织活动，给他们增加人气。我们希望以此为契机，让对方建会，但是对方说了，只搞活

动，不建会。”马易有些郁闷地告诉记者。

当马易和其他工会工作者还在试图说服该小微企业建会时，没想到，小微企业的老板找和义街道办事处书记告了他们一状，说工会不作为。这让整日忙工会的马易和其他工会工作者们郁闷极了。

最终和义街道总工会领导出面，经过多次协商，跟该小微企业达成共识：工会定期去他们公司搞活动，他们建会。

“目前正在为该企业办

理建会手续，跑了一年多的企业终于建了会，今年一共建会82家，全是10人以下的小微企业。”

谈到工作上的难处，马易说：“现在工作上的苦恼是，注册在和义的企业有2000多个，可实际上没这么多，而且流动性大。比如有的企业注册在旅馆，可是旅馆能经营吗？很多公司注册在不可能办公的地方，而公司是否存在，在哪里办公，我们都不知道。上面给的建会任务一年比一年多，可是我们辖区实际能建会的企业越来越少。”