

朱仲辉：

从叠石桥到世界的南通传奇



【人物简介】

朱仲辉,1964年出生,江苏海门人,高级经济师。江苏赛城国际集团有限公司董事长。先后荣获中华慈善突出贡献人物、全国归侨侨眷先进个人、江苏省青春创业风云人物、江苏省优秀企业家、南通市劳动模范、南通市海外创业风云人物、改革开放40年南通优秀民营企业家、南通市首届“杰出通商”等荣誉。

梦想起航，边思边干

1964年4月，我出生在南通海门三星镇的一个普通家庭，排行老二。从小我就喜欢跟随父亲走街串巷，了解本地的风土人情和市场动态。当时的农村文化生活十分匮乏。中学毕业后，热爱电影和文艺的我便过起了走村串巷放电影的生活。在上世纪80年代中期，在放电影的同时，我看到村里的很多人都在卖猫匾（工艺品），于是也加入了猫匾的销售行列。猫匾销售员的经历，让我对经商有了初步了解。当时的海门，家纺产业还处于小作坊式的生产阶段。我就思考能不能把大家召集在一起，共同生产提高家纺产量。于是，1991年，我开始办服装厂，从事服装、皮装的加工。1992年，邓小平南方谈话的春风让我看到了更广阔的天地，我开始涉足家纺行业，从事皮装和老头衫的外贸加工。我带着家乡的家纺产品，独自前往欧洲匈牙利，开启了海外创业之旅。随后，我又将目光投向非洲，1998年，我带领团队进入南非做贸易、开工厂，开启了新的征程。

乘风扶摇，开启“叠”变

上世纪90年代初，不少乡镇企业改制，我和几个合伙人收购了海门市三星镇的建筑公司。刚开始只是试水，不想和大家同时做家纺，怕产生同业竞争，影响邻里乡里的感情。没想到建筑公司第一年便盈利十余万元，后来我收购了一家改制房产公司，成立了三星房产，陆续参与开发建设叠石桥农民城和绣品托运城，参与兴建了海门市大千商贸城，投资建设了海门建材大市场等。2000年，三星镇政府要将叠石桥绣品城改造为大型家纺城，向社会公开招标，我们赛城集团中标了。

经过40年的发展，如今，叠石桥家纺市场已经发展成纺织行业的最高

地。家纺行业内有句话：世界纺织看中国，中国纺织看南通，南通纺织看叠石桥。只要做家纺的，只要跟家纺有关的都离不开叠石桥市场。叠石桥家纺商标是中国驰名商标，这里的家纺占据全球家纺市场 60% 的份额。这里的家纺品种最全、规模最大、档次最高。2024 年，叠石桥市场成交额为 1500 多个亿，家纺产业及市场从业人员近 50 万，家纺品种有 300 多种，规上企业有 3000 多家，经营户有 1 万多户。

从 2001 年到 2011 年，叠石桥国际家纺城一期到三期，从筹建到建成，过程虽然并非那么顺利，但我们最终还是成功了。



朱仲辉参加江苏省政协十二届五次会议现场留影

叠石桥国际家纺城发展过程中遇到了很多困难与曲折。当时第一个就是拆迁的问题。拆迁是天下第一难。经常会有人问我为什么要拆迁,原来的市场不是好好的吗?第二个是市场统一经营问题。市场一期、二期建好以后,将与政府的绣品城统一经营。这个时候也有很多人不理解。认为政府的企业做得好好的,为什么要让一个民营企业来经营?这里边有很多曲折。第三个就是招商问题。2009年新建三期市场,从当时3万多平方米的一栋老楼,一下扩到38万平方米,扩了十倍多规模。招商的任务也是倍增。我顶着巨大的压力,度过了人生中的至暗时光。回首过往,无论是在全国各地招商,还是在行业里招商,我们得到了海门市委、市政府的大力支持,得到了家纺行业协会的全力支持,得到了本地兄弟企业如罗莱、水星、凯盛等,还有通州的企业比如紫罗兰等的支持,增强了我们发展的信心。三期市场建起来后,叠石桥市场形成了一期二期三期的规模。

为了市场进一步发展,我们在一期二期三期的基础上,现正在推进家纺市场四期建设。四期市场总投资24个亿,总建筑面积36万平方米,其中地上26万平方米,地下10万平方米。家纺城四期将形成“一区四中心”,将集聚中国家纺行业里的头部品牌企业入驻,把中国家纺95%以上的品牌都集中到叠石桥,打造成中国家纺的品牌中心、中国家纺和世界家纺的制高点,填补现有市场的不足、空白。一是会展中心。我们原来没有大型会展中心。很多企业搞会展、开订货会,需要到南通、到海门去,我们新建了一个1.5万平方米会展中心,以后就是天天搞会展、订货会,3家、4家一起都可以安排。今后不离开叠石桥就可以开订货会,就能搞会展,就可以搞商务洽谈。二是高档的五星级酒店。现在在装潢,明年就可以开业,酒店有300多个房间,可以满足三五百人入住。我们的五星级酒店,就是商务中心,既能洽谈又能订货,又能在那边住、吃,把叠石桥市场的品位和城市的品位都提升了。三是数创中心。年轻人需要创新,要搞新的家纺。我们把其他行业的先进做法,跟我们家纺相关的先进理念集中起来,成立了一个数创中心来引导发展我们家纺产业的IT产业和家纺行业的新业态。四

是研发中心。专门做家纺产品、家纺产业、新业态研发。所以这里既有研发中心,又有新的商务办公中心、品牌中心、数创中心,还有会展中心、商务酒店。这样,我们就把行业里边需要的、市场需要的、产业需要的、发展需要的都集中在一起,真正把我们家纺产业做成国际化、现代化、有行业标杆领头羊作用的家纺产业和市场大平台。多年来,我们叠石桥国际家纺城也取得了很多的荣誉,如“全国文明市场”,还有中国家纺的信息中心、指数中心、流行趋势发布推广中心都在我们这里,做到这个程度是国家对我们的认可,是行业对我们的认可。

海外拓展,祖国是坚强的后盾

我在上世纪90年代就把家纺产品卖到了国外市场。先是前往欧洲,后来又回到非洲。我在南非建立了商贸城,将中国的家纺产品和中东的商品引入南非,促进了当地经济的发展。我们还与中核集团合作,在纳米比亚开发铀矿,为国家的核能发展贡献力量。

我们到国外一开始做贸易,做工厂,但随着时间变化,我感觉大家都做同质产品,竞争很激烈,时间久了相互之间肯定有冲突。当时我想,虽然他们的行业我能做,我做的行业他们做不了,我为什么不和他们错位竞争升级的产品呢?所以我就改行了,做开矿、做房产开发、做市场、做平台。

我们公司在南非和津巴布韦边界的一个城镇上,建了一个商贸城,有近五六百亩土地,主要买卖中国的产品。该市场受到当地政府和百姓的大力支持,它解决了当地人民的就业问题,为当地交了一定的税,同时发展了当地的交通商贸。虽然平台挣不了多少钱,但能为当地做一些事情我觉得非常荣幸。当地政府包括商会都很认可我们的付出,每次只要我去市场转一下,市场上的一群当地人就到门口,站起来跟我招手。大家感激我们公司创建的平台,有人靠着这个平台赚了钱,靠着这个平台养家糊口,靠着这个平台缩短周转时间。当地交通贸易产生了巨大的变化,增加了中国人在非洲的影响力。

我们公司 2008 年在南非涉足房地产,距今已有十六七年了。南非的房地产虽然量不大,每年基本上开发 200 多套,但是价格稳,每年涨幅 3%—5%,没有大起大落,市场非常稳定。南非房产没有预售制,建好后才能交易,不容易产生纠纷。我们把中国的建筑理念带到了南非,设计的房屋套型、配套设施都适合南非人,南非年轻人很喜欢中国人建造的房屋。销售上实行会员制,大概有 3000 多个会员,这些会员会介绍自己的亲朋好友来购买我们的房子,房子销售很好。因此,公司在南非有稳定的市场、稳定的客源、稳定的销售。

这么多年来我们能够走出国门,在海外取得成功,离不开祖国的强大支持。我始终怀着一颗感恩的心,积极宣传中国的发展成就,展示南通人的良好形象。我还在南非积极参与公益活动,为当地社区捐款捐物,受到了当地政府和民众的尊重。

责任与传承

企业的成功离不开社会的支持,多年来我们始终将社会责任放在首位。在国内,积极参与慈善事业,资助教育、医疗等公益项目,为家乡的发展贡献力量。疫情期间,我主动减免租金,保障市场供应,为稳定社会贡献了一份力量。

我们赛城集团下属有个苏中农副产品批发市场,该市场以“农”字为主,虽然产值不多,但它的社会责任很大。海门大一点的农贸市场如东洲市场、海南市场、通源市场的新鲜蔬菜,海门各个学校的食材,市面上流通的大部分水果、米、油、面、盐、酱、醋等副食品,基本上都来自这个市场。海门城区及周边百姓餐桌上的猪肉也大多来自这个市场,每天有几百头猪批发出去。苏中农副产品批发市场起到了保障民生、稳定社会的作用。

公司做农产品批发市场将近 25 年了。多年来我们始终坚守食品安全的底线,一方面要确保蔬菜食品安全,另一方面在保障蔬菜数量的同时监控好产品的价格。苏中农副产品批发市场经营这么多年引来不少商户。



2009年2月2日,南通世界通商总会成立,首任会长朱仲辉现场接受媒体采访

外地人从山东、湖南等地将蔬菜批发过来,当地人在南通周边种蔬菜,为南通的蔬菜市场提供了保障。搞运输的同志从宁夏、青海、新疆运来新鲜的瓜果,丰富了市场上蔬菜瓜果的品种,也繁荣稳定了市场。特别是疫情期间,苏中农副产品批发市场承受住冲击与考验,保障了市场供应。

南通是“新侨之乡”,这是国务院侨务办公室命名的。南通海外商会的创办得到了各级政府的支持,现在有40多个分会。通商分布在世界100多个国家,有生意可做的地方,就有我们南通人。

我曾担任两届通商会长,觉得会长应具备四种能力:首先要有奉献精神。第二要有实力。第三要有协调能力,能做事,要为会员服务。会长要起桥梁作用,既能协调中国事务也能协调当地社会事宜。第四要起带头作用,要带头遵守当地的法律,同时要融入当地的社会。

未来,我希望稳固海外产业,继续做大做强叠石桥家纺市场,提升其在全球的影响力。希望年轻人踏踏实实做事,能够接地气,做一样精一样,干一行专一行,要融入社会,发挥自己的文化、信息等方面优势,不断传承和发扬好“强毅力行 通达天下”的通商精神。

访谈时间:2025年5月21日

访谈人:吴燕

整理人:周敏、张萍、王俊