

江苏联宝：订单价值成就企业新商业模式

林爱民

江苏联宝订单创意信息科技发展有限公司坐落在美丽富饶的江苏省无锡市中关村，是目前唯一一家以订单为经营核心的公司。创始人欧年宝用自己丰富的销售经验，摸索出一条崭新的路子：用团购的方式，让商品省去流通环节，直接面向消费者，以委托销售的方式，把消费者团购的商品，通过平台销售出去。欧年宝把这个销售方式叫做订单销售。他还进一步把订单运用到企业当中，并赋予订单销售崭新的定义，即OPX订单经济模式。



江苏联宝订单创意信息科技发展有限公司党支部成立仪式

用订单做企业慈善

从贫困走向成功的欧年宝，一直关注身边的弱势群体，并用实际行动来体现企业的社会责任。联宝公司之前做公益，是号召联宝会员用现金的形式进行捐助，但这种方法很难做到持续性。最终，欧年宝决定，利用订单获益的这一特点，用订单来做慈善事业。2015年，公司成立了宝缘爱心基金会和工会组织，由工会作为监管，爱心基金会接收会员捐赠订单。会员通过捐赠订单的方式来做好事，目前联宝公司的公益订单已经有1000多个，而且还在持续不断地增加。因为联宝公司的订单收益是有持续性的，只要有公益订单的存在，公益事业就能持续不断地进行下去。联宝公司在扬州旅游商贸学院就定点捐助了一批学生，用公益订单帮助他们完成学业。

2017年2月，在上级党组织的指导下，中共江苏联宝订单创意信息科技发展有限公司党支部正式成立。党支部的成立，标志着联宝公司向正规化、标准化迈出了坚实的一步。在党支部的领导下，联宝公司展开了一系列学习党的先进性活动，贯彻落实“两学一做”的重要指导思想，给企业的发展指明了一条康庄大道。

江苏联宝之所以能够创造优秀的商业模式，而且在很大层面上取得成功，是因为党和国家强有力的政策支持，特别是党的十八大报告明确提出“加强技术集成和商业模式创新”，将商业模式创新作为国家创新驱动战略的重要组成部分。正因为如此，联宝才能够大胆地去尝试、去闯，才能走出一片新天地。

创立订单销售模式

欧年宝于1963年出生于江苏省镇江市丹徒区高资镇厚固村，因家中大哥较早投身军营，保家卫国，年迈的父母无人照顾，为了让大哥安心扎根军营，欧年宝中学毕业后便主动放弃学业，扛起了家庭的重担。为了养家糊口，欧年宝起初做木工，一做就是5年。随后，改革开放的春风吹遍神州大地，村里开始出现万元户。所谓穷则思变，儿时揭不开锅盖的贫穷记忆，也让他整日思

索着一条发家致富之路。

2008年前后，金融危机席卷全球。由于生产过剩、销路不畅，众多企业产品大量积压，经营困难。凭借多年销售经验，欧年宝敏锐地嗅到了其中蕴藏着的巨大商机。“社会经济的发展，离不开买和卖的关系，处理好买卖双方的关系，就能走出一条崭新的发展之路”。欧年宝如是说。

欧年宝认为，商品的流通，是利润二次分配的过程，但消

费者作为商品价值的最终贡献者，并没有获得相应的利润分配，如何能让消费者在整个商业链条中获得一定的利益，是欧年宝苦苦思索的问题。很快，他就摸索出一条崭新的路子：用团购的方式，让商品省去流通环节，直接面向消费者，以委托销售的方式，把消费者团购的商品，通过平台销售出去，这中间所产生的利润，平台与消费者共享。因团购能让消费

者获益，很快就打开了销售局面，平台上的消费群体迅速扩大，订单销售因此而生。

当时的订单销售，仅仅只是针对商品。在订单销售的不断发展中，欧年宝进一步把订单运用到企业当中去，他还用了八个字来总结：订单获益，积分流通。订单销售因此有了崭新的定义，就是OPX订单经济模式。于是，一个以订单为基础，万物互联互通的创新平台诞生了。

用订单盘活企业资产

从2011年开始，欧年宝开始实践他的订单经济理论，从商品去中间化环节开始，一直到用订单来盘活企业的资产，欧年宝在不断总结完善他的订单经济学。经过近6年的实践，欧年宝的订单经济学在促进实体经济的发展中，展现出了巨大的威力。首先，“订单”让消费者在消费过程中可以获得一定的收益；其次，“订单”行业能够解决一部分群众的就业；第三，“订单”可以通过整合消费者资源和优质企业资源，盘活企业，打造民族品牌；第四，“订单”因为促进实体经济的发展，能够增加地方政府的税收。订单经济，正在悄然改变传统的生产经营方式。这种改变，是生产和销售的创新，

用订单来连接消费者和生产企业。利用移动互联网的特点，打造了线上虚拟平台，线下实体商场连锁和消费者联盟三位一体的商业循环系统，让整个产业链中，所有的参与者都能共同获益。这是订单经济提出的理念，这个理念的体现形式，就是让消费者资本在整个产业链中凸显出价值。消费者、生产环节和流通环节形成利益共同体，联宝公司颠覆性的经济模式，也是分享经济的概念，分享经济的本质是社会资源具备了连接性和流动性，以不同的方式分配和利用社会资源。互联网，尤其是移动互联网为连接提供了便利，也让资源流动更为便捷。在联宝公司，消费者利用公司平台获得质优价廉的

商品，并能获得一定的收益，企业用公司平台获得消费资本，这个中间的纽带就是订单，用订单打造一个崭新的商业模式。

当前，江苏联宝正在积极地把订单转化为生产力，通过庞大的消费资源和企业资源的对接，通过资产订单，盘活企业资产，盘活企业的生产经营，让企业的固定资产变成可以流动的资本，创造更多的价值。在未来，当资产重组产生的订单量达到一定量时，资源企业已经具备了再发展的能力，公司将启动“订单交易平台”，让资产订单转化为资本订单再流通，这样，就能让固定资产从静止状态转化为流通状态，这将是一个崭新的里程。



联宝公司公益捐款



联宝公司爱心慰问