

他,知足常乐,认为有车坐、有空调吹已经是一种“奢侈”;他,勇于创新,用高科技产品引领行业新一轮发展;他,坚守实业,已成为享誉国内外市场的“T恤专家”。

“T恤专家”王衍筑:坚守实业自得其乐

■ 孙原根

在众多闽南企业家眼里,盖奇(中国)织染服饰有限公司董事长王衍筑显得有些“另类”,但同行们谈论起“老王”,都会不约而同地竖起大拇指。

性情中人有一说一

“老王是性情中人。”这不仅仅是“闽派服饰”的新锐代表人物周少雄、刚刚登陆A股的九牧王(中国)有限公司董事长林聪颖单方面的评价,更是整个福建纺织服装行业许多“大佬们”对王衍筑的定义。在他们眼中,“老王”是一个豪爽之人,更是仗义执言之人。对于很多企业家而言,他们很多都抱着“不掺和”的心态,即使有违背本意的事件或说法,也会选择接受,但王衍筑不会,“有一说一、实话实说”是他的个性,“有问题就说出来,不说出来永远不会解决。”很多石狮人都会有印象,王衍筑曾经和著名经济学家郎咸平在讨论“爱拼才会赢”精神的论坛上争得面红耳赤。“郎咸平也是性情中人。”台上虽然争得不可开交,但在台下,郎咸平主动拉“老王”合影,并表示“这样有争执的论坛才有意思”。

卖力干活“低碳”生活

王衍筑从不否认,自己就是一位农民企业家,即使他早已进入富豪行列,但依然勤俭节约。公司职工们自然而然受其影响,都渐渐养成了“低碳”工作、“低碳”生活的习惯。和很多闽南企业家一样,王衍筑也曾是相当长的时间里过着“面朝黄土背朝天”的生活。“做生意、做买卖,主要就是想脱贫。”王衍筑直言坦白出很多企业家创业之



初的心态,简而言之就是“被逼的”。很多企业家成功之后,把功劳归结于自己的天赋,而王衍筑,从来都不认为像他这样的农民企业家的成功源自“个人能力”、“高智商”,“不仅仅是我,像周少雄、林聪颖等大多数闽南企业家也不会有这样的心态。”不能太追求结果,最重要的是过程,能成为企业家,有时也是一种运气。”王衍筑说,“三分天注定、七分靠打拼”,如果只有打拼而没有其他契机或资源的话,同样无法成功。所以,王衍筑对于自己目前所拥有的一切十分珍惜且满足。他经常教育子女,能够有饭

吃、有房住、有车开、有空调吹,就应该觉得很幸福,而不是无止境地追求物质享受。

坚守实业终有回报

这年头流行一个词,“多元化”,在纺织服装行业亦如此。从国内龙头企业雅戈尔到福建的“旗舰企业”安踏,无一不是“跳出服装看世界”,涉足投资、房产、金融等多个领域并形成庞大的规模效益,“我坦诚,盖奇确实错失了一些可以进行多元化发展的契机。”王衍筑认为,“知足常乐”的心态让

他主动放弃了很多机会,但更重要的是,他考虑到的是对社会的一种神圣的责任感。

2008年,对于很多企业尤其是纺织服装企业的金融危机会和挑战并存的一年,全球性的金融危机让中国企业一枝独秀,利郎等“闽派服饰”代表企业逆势而上,把握机会和政策,实现多种经营,利用资本杠杆筹措资金反哺主业,做强做大品牌,但与此同时,有些企业在资本市场尝到“甜头”后忽略了主业的发展以及品牌的升级,陷入一个“主品牌”不弱不强甚至近乎被人遗忘、被媒体抛弃的怪圈。

王衍筑一直在观察。他没有选择出击的主要原因是,“不想对社会造成任何负面影响”。“说实话,盖奇能做到今天这个程度已远远超出我的想象,我拥有的财富也可以保证半生衣食无忧。”王衍筑曾面对诸多“诱惑”,但“如何能够让数千工人每月按时拿到工资”、“如何能够提高员工待遇”、“如何为社会多做贡献”等一系列问题一直萦绕在其脑际间,所以,他没有选择多元发展,反而选择了继续坚守主业。终于,他看到了坚守胜利的“曙光”。

2008年,早已成为中国“T恤专家”的盖奇在王衍筑的领导下,努力寻找着下一个目标。此时,冷转移印花来了。

经过多年的项目跟踪和反复磋商,王衍筑终于敲定了和上海长胜纺织制品有限公司的合作关系,把冷转移印花这项拥有20多项专利且相当权威的新技术引入惠东,虽然很多省市、地区都在通过各种优惠政策和手段争取这项技术的落地,但对家乡以及当地政府始终怀有感恩之心的王衍筑,最终把“中国冷转移印花技术实验推广基地”设立在石狮。

付出终有回报!2007年,在全国首批9家中纺织企业社会责任管理体系CSC9000T试点执行企业中,盖奇(中国)织染服饰有限公司成为福建唯一入选的企业。

降至2011年的52.7万人,然后再反弹至如今水平。由于数据基于流动资产评估得出,是什么原因使好几万人的现金突然间大幅上升?有学者认为,这些百万富翁的“成因”大都是炒卖楼宇套利。其实用港元计算的百万富翁也就是80万元人民币以上的群体而已。内地白领觉得,这个数很多人的银行账户里都有,连个像样的房子都买不起,有什么富好炫的?然而值得思考的是,即使如此,香港的基尼系数仍为相当危险的0.537,被认为是全球贫富最悬殊的发达经济体之一。百万富翁的比例和动产的上升都超过一成,如果是发展实业的结果,当然值得欣喜,但如果是炒楼的结果,且加剧了贫富悬殊,则绝非好事。

香港百万富翁感慨日子不好过

■ 王大可

股市和楼市是香港人表情的“晴雨表”,因为太多人的财富跟两者紧紧相连,尤其是那些百万富翁们。香港百万富翁去年无论人数还是总资产都创新高。

“新晋”富翁多因炒楼

花旗银行最新公布的“香港百万富翁调查2012”显示,香港百万富翁(以下指港元,且指流动资产的总值,不含房地产价值)的人数达创纪录的60.1万人,换言之每12个港人就有1个百万富翁。当中19.5万人是千万富翁。

香港《文汇报》报道,百万富翁人数大增的原因,当然离不开港人最爱的“屋

仔”及“股仔”,60.1万的百万富翁中,有51%表示去年股市获利最多,而得利于升势不止的楼市的则有18%。首次晋身百万富翁的人有32%受惠于卖房,比2011年的16%急升一倍。

受访富翁也对2013年香港楼市有信心,2011年只有6%人士认为楼市会继续上涨,2012年的人数急升至42%。

中产家庭叹变“假富翁”

香港“百万富翁”人数急升,但《明报》则报道一个中产之家的故事:父亲为了女儿入读理想小学而卖房,转而租房,尽管一下子步入“富翁”之列,但这个头衔却让他高兴不起来。

育有子女的陈先生一家四口居于沙田。为子女入学他决定举家搬迁,今年初

卖楼套现逾百万元。不过他细算了一笔账,这笔钱不足以让他再置业,即使要在同区租房住,租金也要一月1.8万至2万元。由于曾投资失利,他不敢妄动这笔“本金”,“可以想象百万利润,其实花在4年租金上已用光”。

对于成为百万“富翁”,陈先生感到很无奈,自觉只是“假富翁”,因为不少人成为百万“富翁”的原因与他相似,只因环境需要出售物业,并不是真正富有及风光。他慨叹通胀高企,“百万富翁”定义应改为拥有100万美元资产。

富翁人数多也非好事

翻看花旗银行去年及前年的同一报告,香港百万富翁的人数在过去3年经历了一个V型轨迹,从2010年的55.8万人

降至2011年的52.7万人,然后再反弹至如今水平。由于数据基于流动资产评估得出,是什么原因使好几万人的现金突然间大幅上升?

有学者认为,这些百万富翁的“成因”大都是炒卖楼宇套利。

其实用港元计算的百万富翁也就是80万元人民币以上的群体而已。内地白领觉得,这个数很多人的银行账户里都有,连个像样的房子都买不起,有什么富好炫的?然而值得思考的是,即使如此,香港的基尼系数仍为相当危险的0.537,被认为是全球贫富最悬殊的发达经济体之一。百万富翁的比例和动产的上升都超过一成,如果是发展实业的结果,当然值得欣喜,但如果是炒楼的结果,且加剧了贫富悬殊,则绝非好事。

马云做东 业界大佬相聚“最牛”同学会

■ 钱宛

假如有个同学会,引领参观的“解说”是马云,秩序井然的参观同学是马化腾、李彦宏、刘永好、冯仑、曹国伟、王健林、郭广昌、李东生、古永锵、江南春……那这算得上是商界最牛的同学串门。

3月23日,微博上的一则爆料绝对让大家都不淡定了,在杭州出现了一辆大巴车被称为“身家最高的大巴”,清晰可见穿着绿色毛衣,坐在“售票员”位子的是马云,而车上坐的就是马化腾、李彦宏、古永锵、刘永好等大佬。“他们现在都坐一辆车上。司机师傅,别紧张啊。”网友调侃说。

大佬们神情欢快,像“走亲戚”

这么多重量级的大佬们聚会杭州,他们来做什么?随着“线人们”不断地在微博上晒图,会议室的桌签、鱼贯而入的“嘉宾”,以及一些边上的标志性建筑……大佬们的行踪逐渐清晰起来。

“马云哥一副招呼客人的样子。”网友SNOW说。而看着大佬们欢快轻松的表情,大家说,“他们就像在走亲戚。”

“看这粉色的背景墙,我知道在哪,就是淘宝的创业大厦。”一位曾经去过淘宝办公楼的网友看着不断晒出的照片马上指出。

“老婆去公司办事,正好碰见马云和马化腾了。”一位网友下午上传了一张从创业



大厦楼上拍的照片,图中一辆红色小车左边停了两辆迈巴赫。“老婆把咱家的小破车停两辆迈巴赫前边了。”立马引来很多网友调侃,你家小车牛了。之后,另有网友上传了3辆迈巴赫停在楼下的照片。

但基本被抓拍到的大佬们,都是乘坐在大巴中。在城西上班的小武就用手机拍到了,他说:“今天下班,没走几步到淘宝门口,见一群人在那拍照。仔细定睛一看,马云、马化腾、李彦宏等牛人。”

最牛“同学会”,这次马云做东

就在大家纷纷揣测大佬们有什么“密谋”时,阿里副总裁陶然的微博上终于抖出了原委,原来大佬们是来开“同学会”的:“今天,华夏同学会一众同学齐聚阿里巴巴,王健林、冯仑、郭广昌、李东生、曹国伟,不光只有李彦宏、马化腾哦。有朋远方来,不亦悦乎。欢迎。”

“例外”国际亮相 国产服装品牌走红



例外品牌创始人毛继鸿

■ 赵晖 彭甜甜

穿红时尚品牌不再只是美国总统夫人米歇尔·奥巴马(Michelle Obama)的专利。刚刚过去的这个周末,亿万守在电视机前的中国观众已经开始津津乐道于一些本土设计师品牌的高端客户。

几乎是在一夜之间,包括“例外”、“无用”在内的高端设计师或定制服装品牌成为公共搜索热词。知情人士近日告诉记者,“例外”品牌的创始人毛继鸿已打算“消失”一段时间,因为,太多人在找他。

作为连结政经界和时尚界的纽带,“例外们”的走红并不例外,因为其代表的是一整个业已蓬勃的高端服装产业。而在欧美奢侈品牌“侵蚀”中国市场蛋糕之时,这些深藏闺中的“Designed by China”(中国设计)品牌亦划出了一抹自主品牌的亮色。

贵宾级别的老客户

“例外”方面称,这个由毛继鸿和马可于1996年创立的品牌是中国第一个设计师品牌,后者则于2006年创立了“无用”。

“例外”一名前设计师对记者说,这个本土品牌不乏贵宾级别的老客户。业内人士称,这类设计师品牌和高端定制品牌,通过工作室和会所模式,为固定的群体服务。

对大众消费者而言,这些本土定制品牌稍显陌生,但对设计师群体和精英层而言,却是如数家珍。事实上,在高层力推简朴新风、倡导国货的背景下,自主品牌开始踩足油门发展,一如有望开进越来越多中央部委大院的红旗轿车。

毛继鸿2007年曾受国家发改委邀请,出席中国服装自主品牌CEO上海讲坛并担任主讲嘉宾。而自主品牌大规模结缘外交活动则始于2001年,当年在上海举办的APEC峰会上,与会领导人身着唐装引来全球媒体的关注。

名模马艳丽创立的高级时装定制品牌Maryma也称,深受国际一线明星、中东王室、国际政治领袖等世界高端客户的推崇。据媒体报道,博鳌2011亚洲经济论坛期间,马艳丽受邀为25位亚洲青年领袖圆桌会议成员配装。

上述业内人士告诉记者,中国的新一代高端阶层愈发成熟,趋于内敛,“No Logo”(无品牌标签)渐成风尚。从这一层级消费领域的需求变化看,市场蛋糕长期由国际服装定制品牌和本土设计师品牌分享,后者正在争夺更大的话语权。

毛继鸿曾表示,与西方“加法的奢侈”不同,“无用”是属于东方的“减法的奢侈”,反对Logo化与过度物质化。

市场蛋糕几何

行业人士称,由于这些本土品牌在定价上低于国际一线大牌,加上设计上带有强烈的个人风格,其粉丝忠诚度都较高,其中就包括“无用”的马可和另一个品牌“素然”的设计师王一杨。

这两个品牌占据了一二线城市的地标消费场所,如杭州大厦的A座,“例外”还进驻了上海的中信泰富以及其大本营广州的太古汇。

本世纪初,“例外”正式确立设计风格之后,就以特许经营的方式在全国开设了约5家专卖店,此后进入规模扩张期。记者在“例外”的官方网站查询到,如今他们在全中国一共有94家门店。

“例外”一名加盟商对记者称,“例外”和大部分服装品牌一样,采取直营和特许经营的模式,除了北上广地区以外,其他地区都是特许经营商模式。

据其称,他们在长三角的两家门店去年一年的销售额在2000万元以上。该人士保守估计,“例外”一年的营业额至少可以达到六七亿元。

他们对加盟商有一定的考核,“做到一定程度会有更高指标的考核,总部的控制力还是比较强的。”这名加盟商说,从2000年开始,他们就成为“例外”的一个区域加盟商,有不少的客户跟着这个品牌买了很多年。本土大牌也很少打折,比如“例外”,这在某种程度上借鉴了欧美一线品牌的营销手法,事实上,一线大牌、潮牌,包括设计师品牌都很少看到打折活动,用业内的话来形容,“这让客户的忠诚度更高,是保护老客户的一种做法。”

分析人士称,更多的成功女性意识到,要在穿衣上体现个人风格但要尽量低调。