

# 企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 12 版

第 324 期 总第 8482 期  
统一刊号:CN51——0098  
邮发代号:61——85  
全年定价:450 元  
零售价:2.50 元

2015.12.9

星期三  
乙未年 十月二十八  
热线电话:400 990 3393  
官方微博:weibo.com/jrwb  
weibo.com/jlrbs

## 2016 中国企业家年会暨中国优秀企业(企业家)系列专题报道之六

(本期隆重推出企业家:广州新昌景集团董事长卢惠森) 【采写策划统筹:陈琼泉】

《《《[详见 P1 / P4]

# 卢惠森 创新领跑牛仔产业

■ 本报记者 陈琼泉 特约记者 龙家慧 通讯员 戴志明 摄影 / 欧平萍

### 人物背景

卢惠森,广州新昌景集团董事长,广东省经企联、广东企业家协会常务副会长,广东省纺织行业协会副会长,增城市工商业联合会(总商会)第十二届执行委员会常委。

1999 年,凭借创业的激情和勇气,年仅 25 岁的卢惠森创建增城市新昌景纺织有限公司,2001 年引进当时最先进的必佳乐剑杆机 60 台,从此,开启了新昌景纺织有限公司以先进产能引领行业的步伐。如今,集团年产高档牛仔布 3600 万米,成为广东牛仔产业的“四大领头牛”之一。

近年来,在被纺织业内称为“持续寒冬”的大环境下,新昌景集团仍坚持产品、科技创新,加快推进产业升级步伐,销售业绩仍以 30%左右的增速一路高歌猛进。卢惠森带领他的年轻团队打造了一个广东纺织产业升级的成功范本。

### 人物语录

企业唯一不能改变的是变革,唯有与时俱进的变革才能基业长青。

做企业不单是为了自己发财,更是一种社会责任,和老板自己个人过得好不好相比,新昌景集团有 800 多位员工,背后是 500 多个家庭,数百个合作伙伴,新昌景集团的经营状况关乎成千上万人的生计和发展,员工和伙伴过得好不好更重要。

品质第一,开发创新第二,性价比第三,交货速度第四,专业服务第五,客户排在第六位。只有做好前面五项才算尊重客户。

——卢惠森



企业家日报微信公众平台  
二维码



企业家日报社手机客户端  
APP——太阳岛二维码

“世界牛仔看广东,广东牛仔看新塘”这句对广东和新塘牛仔的评价广为流传。在新塘,乃至广东纺织服装行业,新昌景集团无人不知。

2001 年,新昌景纺织公司率先引进当时最先进的 60 台必佳乐高速剑杆机,瞬间市场成为品质和交货速度的标杆。至今仍为业内资人士津津乐道。2002 年,又购进 68 台,产能一举跨入广东同行的前五名。

此后,从产业链延伸、运营模式和科技进步多方突破,一直保持在广东牛仔行业的引领地位。即便在 2009 年以来,困难最集中的这几年,新昌景集团销售业绩仍保持 20%~30%的增速。

“卢惠森和他的新昌景集团创造了牛仔行业的一个奇迹。”广东一位资深纺织人士陈先生评价说。

## 1. 年轻团队 更富活力和开创精神

新昌景集团工作五年以上的员工超过七成。这在传统的纺织服装行业不多见,更加难能可贵的是,团队清一色的 70 后、80 后,甚至 90 后的年轻人。“年轻团队有年轻团队的优势,一方面善于学习和吸收新的知识,另一方面,对创新充满激情,这些都是公司的宝贵财富。”

初见卢惠森,年轻,时尚,帅气。如非事无始知是他一无所有,创建了在牛仔行业享有盛誉的新昌景集团,很容易误认为他是一个“富二代”。更有意思的是,在新昌景集团的各个岗位,清一色的年轻人,显得朝气蓬勃。

新昌景集团员工都有“五险一金”,年底双薪这些基本保障,每年还组织 2 次以上的学习和培训、旅游等活动。

“在新昌景纺织公司工作,一方面管理比较人性化,规范化,五险一金齐全,没有太多顾虑;另一方面有学习和提升的机会,也有发挥自己特长的机会,做的工作能体现价值。再就是人文环境和办公、车间环境都挺好,相比之下,在新昌景集团工作各方面比较稳定,发展空间比较大。”

在接受记者采访过程中,卢惠森多次强调,对于新昌景集团,最有价值的是团队。

对于人才和团队的作用,卢惠森说:“任何事情都需要人去,团队是公司的核心。新昌景集团如今拥有先进的技术装备,完善的管理系统和稳定的市场基础,这些不仅是团队共同努力的成果,也需要团队共同发挥聪明才智和专业技术去操作、运营,才能产生价值。”

据了解,新昌景集团工作五年以上的员工超过七成。这在传统的纺织服装行业不多见,更加难能可贵的是,团队清一色的 70 后、80 后,甚至 90 后的年轻人。

“公司我的年龄最大了,在招聘员工时也没有特意强调年龄,但公司每次招聘来的都是年轻人。”卢惠森介绍团队时说,“可能和现在年轻人对工作环境要求高都比较高,公司的环境和同行相比还算好有关系。年轻团队有年轻团队的优势,一方面善于学习和吸收新的知识,另一方面,对创新充满激情,这些都是公司的宝贵财富。”

## 2. 强调品质 精品意识无处不在

从公司创建开始,卢惠森就特别强调精品意识:“现在,精品意识已经成为团队的自觉行为。我始终认为,唯有好的环境才能出精品。”无论在新昌景集团的办公区还是织布车间,样板展厅还是公司的任何一个角落,都显得非常整洁,器物摆放错落有致。

“品质是新昌景集团始终坚持的首要原



则,其后依次是开发创新第二,性价比第三,交货速度第四,专业服务第五,客户第六。”对于品质,卢惠森有着近乎“固执”的意识,他认为,在品质缺位的情况下,客户、服务、发展都无从谈起。

2001 年至 2002 年,在经过 2 年的贸易积累后,新昌景纺织公司筹建织布厂,先后引进 128 台必佳乐剑杆机,这是比利时必佳乐公司在苏州生产的第一批高速剑杆机,具有国际先进水平,价格高出同类剑杆机数倍甚至十几倍。

目前,还有一台作为公司的历史见证,摆放在织布厂的展示大厅。新昌景纺织公司已经淘汰多年的这一机型,现在在某些织布厂仍在使用。

由于美国金融海啸引发的国际金融危机后,国内外市场空前低迷,一直延续至今。眼光独具的卢惠森在行业普遍信心不足的环境下,2012 年至 2013 年,投入 3 亿元,对织造设备进行升级换代,引进目前世界最先进的高速剑杆织机 260 台,产能达到 3600 万米。

全新的设备投入使用后,进一步大幅提



高品质和产能优势,企业的牛仔布质量标准比国家标准要求提高 3 倍:布匹国际标准为 24 分,国家标准 12 分,新昌景纺织公司的标准 4 分。(注:标准的“分”指的是每码全幅宽布的瑕疵点数量和瑕疵点评分,分数越低说明瑕疵越少)。

“这也是在行业普遍低迷的大环境下,

新昌景集团销售业绩能持续保持 20%~30%增长的原因。”卢惠森对投入巨资升级的评价说。

从公司创建开始,卢惠森就特别强调精品意识:“现在,精品意识已经成为团队的自觉行为。我始终认为,唯有好的环境才能出精品。”

无论在新昌景集团的办公区还是织布车间,样板展厅还是公司的任何一个角落,都显得非常整洁,器物摆放错落有致。

## 3. 锐意创新 改革中砥砺前行

新昌景纺织公司改变销售模式,从外销为主改为以内销为主,开始在全国主要产业基地设立直营展销机构,产品统一定价。拒绝欠账,当时预计销售业绩会降 50%,结果当年业绩仅下降三成。到 2006 年、2007 年之后,销售业绩又回到 20%~30%的增速。

从贸易到集研发、设计、生产,从单一织



造到集浆染、织造、后整理完善的面料产业链形成,从一个展销中心到遍布全国主要牛仔服装产业集群的十大展销中心,从贸易公司到集团公司成立,经历了无数次的改革。在收获不断增长的国内外市场份额的同时,也收获了很多荣誉。

2005 年,“三角债”盛行,货款回收风险

陡增。

“当时,为了扩大市场业绩,允许客户欠账已经成为行业潜规则,生意很不规范。经营不善甚至恶意欠款导致货款颗粒无收的事件比比皆是。今天跑了 1000 万,可能对公司的正常运营没什么影响,过几天又跑掉 500 万,影响也不大,但是接二连三跑掉,问题就来了,可能会造成公司的灭顶之灾。”对于当时的情况,卢惠森说,“当年新昌景纺织公司就有上千万的货款收不到。不改变不行。”

为此,新昌景纺织公司改变销售模式,从外销为主改为以内销为主,开始在全国主要产业基地设立直营展销机构,产品统一定价。拒绝欠账,当时预计销售业绩会降 50%,结果当年业绩仅下降三成。到 2006 年、2007 年之后,销售业绩又回到 20%~30%的增速。

在此期间,新昌景纺织首创将水洗效果牛仔面料作为销售展示,并布置环境优美的展厅,成为纺织面料市场竞相效仿的对象。

2013 年,投资 3 亿元,全部更新生产装备,成立了新昌景集团,旗下设有浆染厂、织造厂、后整理厂(预整理缩厂、丝光整理厂)、香港贸易公司。一个集研发、设计、生产和销售一体的现代化纺织企业集团脱颖而出。

2009 年,凭借自主研发的双色牛仔布入选“2010 年春夏中国流行面料入围企业”。

2013 年,东华大学研究生实习基地落户新昌景集团,成功合作,共同开发的“四面弹”牛仔布,广受牛仔时尚行业追捧。

据了解,找牛仔面料展示,首选新昌景纺织公司已经成为众多服装设计师的共识。

新昌景作为牛仔行业的知名品牌,产品销售网络遍及亚洲、非洲、欧洲、美国和中东等 30 多个国家和地区,被评为“2013 年度最具发展潜力品牌企业”、“2013 年度最受消费者喜爱广州品牌 100 强”等,而“XCJ 新昌景”被评为“广东省著名商标”。

## 4. 感悟升华 从赚钱到社会责任

卢惠森说:“2008 年之前,我认为企业经营就是创造利润,说白了要赚钱。2008 年之后,我逐渐意识到做好一个企业,不单是为了自己发财,更是一种社会责任,新昌景集团的经营状况关乎成千上万人的生计和发展,员工和伙伴过得好不好更重要。”

谈到社会责任,卢惠森说:“2008 年之前,我认为企业经营就是创造利润,说白了要赚钱。2008 年之后,我逐渐意识到做好一个企业,不单是为了自己发财,更是一种社会责任,和老板自己个人过得好不好相比,新昌景集团有 800 多位员工,背后是 500 多个家庭,数百个合作伙伴,新昌景集团的经营状况关乎成千上万人的生计和发展,员工和伙伴过得好不好更重要。”

近年来,新昌景集团在节能减排、环保工艺的研发、生态纺织品研发等方面,投入巨大的人力物力,成效显著:中水回用率超过 50%,单位能耗、固体废弃物降幅明显。



“节能、减排、降耗是企业责任,生态环保工艺是可持续发展的必由之路,为子孙后代留下青山绿水是我们的责任。”对传统纺织工艺的改进方向,卢惠森强调说,“生态环保是发展必的前提。”

新昌景集团被连续多年被授予“热心公益、造福社群”、“诚信企业称号”等称号。