

雅戈尔：不务正业还是低调务实？

■ 杨玉云

晚上8时，与雅戈尔国际服装城一墙之隔的员工宿舍区灯火通明。宿舍外的马路边，一溜排开的是水果摊、烧烤摊、麻辣烫夜宵点，小老板们异常忙碌。

偌大的厂区内异常安静，记者白天在车间见到的繁忙景象似乎突然消失了。“这里早就不加班了，我们按正常作息时间上下班。”一名买水果的员工表示。

面对“不务正业”的汹汹质疑，雅戈尔董事长李如成的内心是否如宁静的厂区波澜不惊？

反省中国男装业

在犹如美国白宫的雅戈尔办公楼8层，李如成的宽大办公室内挂着7幅地图，分别是雅戈尔服装城、宁波鄞州区、宁波市、浙江省、中国、亚洲以及世界地图。

“面对批评和质疑，我们现在很坦然，说得对的就接受并改变，说得不就让他们说去。我们首先考虑的是雅戈尔怎么生存，如何回报股东，因而随时关注市场的变化最重要。”李如成呵呵笑着，语气不疾不徐。

在雅戈尔的多元化产业布局中，李如成最关注的还是服装。

最近，他又到美国和欧洲的品牌服装企业考察了一圈，回来后信心大涨：“从设备、工艺和制作水平来看，我们一点都不比国外大品牌的差，甚至还超过了他们，主要差距在品牌运作和市场服务上。”

雅戈尔原来还考虑过收购几个国外品牌，“很多国外大牌产量很小，欧洲市场已经没有发展空间，看了以后我觉得完全没有必要去帮国外品牌呐喊。”李如成说。

男装市场已经出现分化，原来做西装的BOSS，现在也做休闲装和女装，不过女装没有成功，“跨界运作的难度很大”。据李如成的观察，欧洲一些大牌男装正在走下坡路。

对于国内服装市场，李如成认为真正发展起来也就是最近5年，从10年前开始大家都在讲要做品牌，而且依靠广告也砸出了一批销量10亿元以上的企业，但经济大环境稍有变化，高库存问题就出现了。



“从品牌的角度讲，中国男装刚刚起步。”尽管业内认为过去的10年是男装的黄金年代，但李如成并不觉得过去有多么辉煌。

“品牌的基础是质量，即品质和数量，既要有好的品质，还要有相当规模的销量，否则难以称得上是有影响力的品牌。”李如成说，品牌需要文化积淀，要会讲故事，欧美服装企业很会讲，而中国的企业在这方面缺乏信心。

李如成将品牌的门槛定得很高，“如果男装销量达到500亿元，那才是真正的品牌男装。”按这个标准来看，中国所有男装企业的品牌之路相当遥远，“雅戈尔也正在爬坡”，李如成说。

中国很多服装企业以前做OEM，非常辛苦还不赚钱，“OEM能解决就业问题，但无法发展成强势产业，所以中国服装业的最终出路还得靠创品牌，一方面满足国内市场不断提升的消费需求，另一方面还要向国外争市场，但不是永远通过贴牌的形式。”李如成称，从服装强国的角度而言，放弃低端加工并不可惜，2011年，雅戈尔出售了以代工为主的新马集团，全力转向做大做强自主品牌。

对于国内奢侈品消费热，李如成连呼“极不理性的”，世界奢侈品热是日本人买起来的，主要奢侈品目前都把市场重点转向了中国，以目前中国较低的消费年龄层来看，并不具有持续消费能力。

而面对国外品牌动辄数万元一套的西装，李如成认为这个市场极小：“要看是不是

消费者自己掏钱购买，真正的品牌是消费者掏钱买出来的，因为中国还没有形成足以支撑一个较大规模的高端消费市场”。

“现在的服装价格太高了。”他自言自语道。

李如成从不认同外界关于雅戈尔偏离主业的说法。

“雅戈尔服装每年五六十亿的收入，在国内是最大的之一。”李如成表示，“如果没有从其他行业沉淀资金，雅戈尔服装板块也不可能做到现在这样的规模，至于主业和副业，则是一个相对的概念。”

雅戈尔如何调整

尽管李如成对外界的臧否不予评议，但雅戈尔服装业务的变化是明显的。除了放弃代工业务，李如成把调整的重点放在设计和市场推广上，并以此为基础扩张品牌知名度，进而提升美誉度。

在李如成的规划中，雅戈尔服装由五大品牌构成，主打品牌YOUNGOR突出功能性，这是其积累多年认知度最高的品牌；高端品牌MAYOR(市长)旨在打造中国的量身定制品牌；GY品牌以时尚风格构筑年轻人的概念世界；HANP(汉麻世家)主推健康和环保；Hart Schaffner Marx(哈特马克斯)则传承美式休闲风。YOUNGOR是树干，其他四个品牌是树枝，有树干又有树枝才是一棵品牌的大树。

但是，要搞懂这几个品牌的中英文读音

和区别的确需要杀死不少脑细胞。

目前雅戈尔正在大力扩编设计师队伍，已有的40多位设计师无法满足李如成的要求，他承认目前设计能力偏弱。此外，雅戈尔还在意大利米兰组建工作室，在东京、伦敦、纽约、香港等设立信息中心，同时加紧在全球海选服装设计师，希望借外脑提高雅戈尔的时尚气息。

“我们最近在强化提升YOUNGOR，这是经多年发展最获消费者认可的雅戈尔主品牌，把它赋予时尚色彩。2011年，雅戈尔先后在北京、西安、杭州等地开设了超过1000平方米的大型旗舰店，都是以YOUNGOR品牌为核心。”李如成说。

颇令李如成自豪的是其强大的渠道销售能力。雅戈尔在全国拥有700多家自营专卖店，2600多家商业网点，每年光衬衫就要卖掉700万件。

“当初我决定自建渠道的时候，反对的声音非常大，他们认为雅戈尔只要生产衣服就行了，销售的事情应该交给专业的人去干。”李如成提起往事非常得意，“我不但坚持自己做销售，而且购买了不少专卖店。”

北京东单专卖店购买时花了1000多万元，现在至少升值10倍；上海专卖店花了1.5亿，现在值8个亿；杭州的店买得晚，花了5个亿。李如成有点惋惜地说：“买大店得趁早，现在开始贵了。”

李如成最近还去了中西部一些地级城市考察，他的目标是市中心可自己持有的物业：“形象店对雅戈尔品牌的提升作用非常大，虽然一次投资会大些，但掌握了销售渠道就能确保品牌形象不受损害。因此，雅戈尔确定的继续投入服装的30亿资金不会有变化。”

从顾客进门开始，从问候到产品介绍、组合销售到最后送客出门都由一名营业员接待，顾客来购买的不仅是产品，还有服务、环境，雅戈尔正在努力借鉴国外大牌的服务理念，形成自己的服务模式。

“雅戈尔服装的销售目标是每年增长20%，5年后达到120亿元应该没啥问题。”李如成想了想又说，“我认为增长空间很大，应该说翻两倍都是有可能的。”

企业社会责任知识讲座

■ 平文艺 苏东来

第八讲 企业社会责任的信息披露

企业社会责任信息的披露，是向社会表明企业履行社会责任的诚信态度和展示运作成果。它的主要形式是撰写并发布社会责任报告。目前，这方面的工作，在国际上已成惯例，在我国经济发达地区也正在形成热潮。但在我国西部经济欠发达地区，这项工作则还尚未形成大多数企业的共识和自觉的行动。

对于企业社会责任信息披露的重要性的认识，应该从以下几个方面理解。

(一)发布企业社会责任报告，有利于提升企业的价值和财务绩效，而不是增加企业负担和影响企业绩效。

(二)发布企业社会责任报告，有利于加强与利益相关方的沟通，改进利益相关

者的参与，主动改善企业与社会的关系。

(三)发布企业社会责任报告，有利于树立企业的良好形象，建立与社会的诚信关系，赢得社会的信任。

(四)发布企业社会责任报告，有利于从更高层次上促进企业对外、对外传递全面的信息，实现企业与消费者、社会环境、政府和员工等方面的有效沟通。

(五)发布企业社会责任报告，有利于动员全体员工自觉参与企业责任管理，提高企业管理水平。

(六)发布企业社会责任报告，有利于应对企业的危机和化解潜在危机，尤其在企业出现重大危机的情况下，如向社会报告情况，有利于社会了解真相，取得公众理解。

由此可见，积极披露企业社会责任，对于企业的全面发展和经济社会的持续发展是非常有利的。一切明白的、有觉悟的企业家都应自觉、主动地发布企业社会责任报告。

第九讲 企业社会责任与企业文化

首先，要弄清什么是企业文化？

企业文化又叫组织文化，有广义和狭义之分。它是在一定的社会历史背景下，一个企业或各类经济社会组织自觉或不自觉的构建形成的基本设施、基本制度、价值观念、精神信条、行为准则、人际环境、特殊符号、产品品牌、公众形象和经营战略等有形和无形的文化成果。它是一种企业全员共建共享的物质文化和精神文化，具有创造价值、凝聚人心、塑造形象、提升竞争力的功能。这里讲的企业文化是广义的企业文化，而狭义的企业文化则是指企业精神层面的东西。这里之所以要从广义上阐释企业文化，是基于企业的社会性和整体性为前提的。是想在强调企业的器物文化基础、制度文化基础、产品文化基础的同时，进一步强调“以人为本”的企业精神文化层面的东西。这样，就能看出

企业作为社会的细胞，它所造的文化是整个社会文化的一个组成部分，具有很强的社会关联性、社会时代性、社会制约性和社会影响力。在强调企业发展的时候，更要顾全社会的发展，在强调以企业员工为本的时候，更要强调以消费者(社会人)为本。因此，全面理解企业文化，对于企业承担和履行社会责任具有根本性的意义。

其次，要清醒地认识到企业承担社会责任与企业文化的密切关系。

在当今社会，企业承担社会责任是企业文化发展的一个新内容，也是一个不可移转的大趋势。本文赞成企业社会责任的著名学者黎友焕的观点，认为，企业文化理论和企业的社会责任具有高度的一致性：一是以人为本的基本主题一致；二是为谁生产和如何发展的目的；三是企业内部规章和社会责任的标准一致；四是强调环境保护、强调承担社会责任的新的企业伦理管理模式的一致性。

专利拍卖招商公告

受权利人委托，北京金铤宝成国际拍卖有限公司将对下述专利(申请)权进行拍卖，欢迎报名参与竞买。详情可查阅我公司网站 www.jcbepm.com，或致电 010-57110083 索取详细资料。

1. 肉串穿刺器(ZL201220061295.X)

本专利结构简单紧凑，使用方便，夹肉板及隔板的设置，可在穿制肉串时，一次性完成，提高了工作效率，且在使用肉串串肉时，夹肉板可将肉固定住，使用安全。

2. 城市主干道十字路口模块化直行快速通过系统(ZL201220252137.2)

本专利可使所有行于此十字路口的轿车不停车不受任何限制的进入快速通道跨路此路口，彻底解决或有效缓解城市交通拥堵的难题。该专利模块化箱式组合结构，工厂化生产，现场组装，组装快捷方便、施工简单、施工周期短。

3. 一种制备半乳糖基壳聚糖/5-氟尿嘧啶纳米粒的方法 (201210175637.5)

本发明具有较高载药率和包封率。能提高药物稳定性、降低副作用。体外对肿瘤细胞杀伤具有量效和时间依赖性，对肝癌细胞杀伤作用最强；体内较5-FU、GC5-FU纳米粒具有明显抑制小鼠原位肝癌移植模型肿瘤的生长，明显提高模型的生存期。

4. 热法磷酸装置余热生产磷酸盐的方法 (ZL201010148367.X)

本专利消除了磷酸及磷酸盐各产品生

产过程中对天然气、煤炭、重油等不可再生资源的使用和浪费，解决了设备腐蚀的问题，将大型及复杂设备简化为管道反应器和管式换热器，降低了成本，最大限度的利用黄磷燃烧所产生的高热热能。

5. 组合型信息传输装置 (ZL201020658259.2)

该装置延伸了现有通讯手段，在普通通讯终端上增加了射频和中继技术，具有设计合理、信息发布成本小、传播范围广、接收终端在一定距离范围内可移动等特点，便于推广。

6. 两排小汽车车内防抢应急器 (ZL201220113826.5)

本专利包括电机、控制电机启动的开关、捆绳和收放件。通过电机控制钢绳的收缩，具有操控性强、隐蔽性强、安全性高的特点。

7. 一种治疗病理骨折的中药丸剂及其制备方法 (201210147942.3)

本药方有治疗腰痛，类风湿，手脚麻木，各种神经断离症，骨痛、骨髓炎、病理性瘫痪、中风瘫痪等病症，无痛无副作用，疗效明显；该发明的制备方法工艺简单，易操作。

8. 一种带声光控的超级节能的LED灯泡 (ZL201120443268.4)

该专利在外罩上设置散热孔，使LED电路板可以通过散热孔散热，增加了其美观，使用陶瓷基板安装LED和驱动电路，增

加了使用寿命，推进了LED灯泡的技术进步。

9. 多功能颈椎生态康复保健枕 (ZL201020192755.3)

本专利能改善血液循环、促进新陈代谢、平衡酸碱度、提高人体免疫力、祛风散寒、舒筋活血、消炎消肿、镇痛镇静、颈部支撑及枕式牵引等功能；能消除或缓解颈椎病人的头颈僵硬、酸胀与疲劳；能适应多种睡眠姿势、改善血压、失眠等症状。结构简单、安全可靠。

10. 安全开关和插座 (ZL201120395372.0)

本专利避免开关和插座在使用中打火拉弧和雷电干扰的事故，极大提高用电的安全性、延长开关与插座的使用寿命。

11. 一种搓背器 (ZL201120532513.9)

本专利包括搓头和支撑座，支撑座的一端与搓头固定连接，另一端为固定连接端。其结构简单、成本低、搓洗面积大，易清除背部污垢。

12. 一种多功能厨具 (ZL201220048043.3)

本专利可利用一个热源同时为多个空间提供热源，具有节约能源，增加厨具的功能等特点。还可根据市场需求生产家用型、企业型等不同型号，为用户的使用带来便利。

13. 一种音视频点播的电脑及方法

(201210070980.3)

本发明属于计算机领域。单机移动与摆放方便，可以在任意场合内使用；解决了局域网崩溃或服务器发生损坏导致整个或局部系统无法使用的问题；采用存储器内程序组集中控制，同时实现多种独立的音视频点播、服务及管理功能。

国药准字H46020636

快克®

复方氨酚烷胺胶囊

适用于缓解普通感冒或流行感冒引起的发热、头痛、四肢酸痛、打喷嚏、流鼻涕、鼻塞、咽痛等症状，也可用于流行感冒的预防和治疗。

请在医生的指导下购买和使用

海南亚洲制药生产

海南快克药业总经销

深航加入星空联盟 三大航竞争格局渐明朗

在控股深圳航空公司后，中国国航迫不及待地将其引入全球航空联盟的行列。记者近日从深圳航空获悉，其正式加入星空联盟，成为该联盟的第27家成员。

加入星空联盟，也是深航加大实施走出去战略力度的重要一步，近日，深航副总裁王杰告诉记者，目前深航的航线网络仍以国内和东南亚地区为主，未来会加大布局国际市场的力度，加密到东南亚地区的航线网络，甚至开通洲际航线，而星空联盟成员公司的管理服务经验将为公司提供借鉴，公司也可以共享成员公司的大客户资源。

深航总裁冯刚也告诉记者，“十二五”期间，深航的机队规模将从现在的122架增加到170架以上，目前主要以单通道飞机为主，明年还将新增17架飞机，此外，公司已经在评估引进适合远程国际航线飞行的宽体飞机。

如今，全球主要大型航空公司都加入了航空联盟，天合联盟、星空联盟和寰宇一家三大航空联盟已经占据了全球航空客运市场约80%的份额。

而在深航之前，中国国航已经加入了星空联盟，南方航空及旗下的厦门航空和东方航空及旗下的上海航空则加入了天合联盟，联盟之间的成员公司将会形成更密切的合作。

而一位行业内人士对记者分析，此次在深圳和广州市场占优的深航加入星空联盟后，意味着三大航的竞争格局进一步明晰，如今的航空竞争实际上已经演变成航空联盟与联盟之间的竞争。

星空联盟目前的航线网络涵盖全世界194个国家、1329个目的地，深航入盟后，旅客将借助星空联盟成员的航线、时刻、登机手续等资源平台，实现无缝连接、通达全球；与联盟成员共同分享产品、服务和相关权益，主要包括同级别旅客可在成员航空公司中超过1000个贵宾室休息，可在中转枢纽无缝中转，实现通程登机、行李直挂、一票到底等系列服务。

(陈姗姗)

万向集团 获准投资收购美国A123

记者2日从浙江省商务厅获悉，中国政府有关部门已完成对万向集团投资收购美国A123系统公司项目的相关批复。

国家发改委官网11月30日公布信息，其已在10月批准了万向投资收购A123系统公司的申请。记者还获悉，该投资收购意向也获得了中国国家外汇管理部门的外汇登记。至此，关于万向集团投资收购A123系统公司项目已履行完成中国政府主管部门的所有核准程序。

美国A123系统公司在中国已建有材料、电机、电芯、电池组等多家工厂，它们对A123公司的正常运营至关重要。中国商务部等三部委的正式批复，表明了中国政府对万向投资收购A123系统公司的资产的确认。万向集团是一家总部位于浙江萧山的民营企业，1999年以来开始致力于新能源产业的研发。美国A123系统公司是美国的大型锂电池制造商。今年3月，A123公司因召回事件经营陷入困顿。经多次协商，双方于2012年8月16日签订了战略投资协议。

(胡作华 段菁菁)

浙江丰利铸造 超微粉碎设备名牌产品

国家高新技术企业浙江丰利粉碎设备有限公司生产的超微粉碎设备连续三年被评为“浙江名牌产品”，这在我国粉碎设备界独此一家。

丰利公司以科技为先导，立足粉体技术前沿，引领高档粉体设备研发方向。率先组建省级重点粉体工程高新技术研发中心，创新力量强，拥有完善的制造设备及测试设施，具有承接粉体项目设计、开发、制造及成套设备的安装、调试一条龙“交钥匙”工程的能力。与浙江大学等多家科研院所“联姻”，形成产学研一体化的有机链条，确保开发的新产品科技含量高。与国家特种超细粉体工程技术研究中心联合开展军民两用特殊材料的超细粉体技术研究及工程产业化；与中国航空工业总公司第609研究所合作开发

的超低温微粉制备成套设备已列入浙江省科技计划重点科研项目。斥巨资引进国际顶尖粉碎设备技术(德国HOBBER技术)，运用HOBBER技术，成功攻克了超微粉碎同时进行干燥、表面改性的难题，研制出高效节能HWV旋风磨。HVC高效涡轮超微分级机解决了超微粉体材料的分级难题，是粉体工程技术的一项重大突破。

集成国内粉体设备研发人才优势，创造出多项独有知识产权和国内领先水平达到国际水平的技术和产品，已形成“丰利”品牌特色的技术产品链。

咨询热线：(0575) 83105888 83100888 83185888 83183618 网址：www.zjfgli.net 邮箱：fengli@zjfgli.cn