

匹克许景南:被“逼出来”的企业家

■ 王雨坤

身为号称中国最大篮球装备生产商匹克集团的董事长,许景南给人留下的第一印象是纯朴谦和。回顾自己的经商历程,他最常说的一句话是——我是被逼出来的。

被逼做品牌

与很多企业家不同,许景南从来从不包装自己。在媒体面前,许景南不止一次地说过自己是“拉板车起家的”。

正是在这看起来毫不起眼的卖苦力的行当里,许景南挖掘到了自己的第一桶金,入“行”不久他组建了自己的板车队。随后,依托当地的胶鞋厂的火爆生意,许景南先后开办了包装厂、拖鞋厂、木箱厂,逐渐在当地崭露头角。此时,世界品牌耐克的鞋厂落户泉州的消息传到了许景南的耳朵里。凭着对市场的敏锐洞察力,许景南马上找到与耐克设在泉州鞋厂的几位高层人员,表示愿意与耐克合作,并于1988年开始筹建建厂。没想到就在他建好厂房后,耐克却从泉州搬走了。

到手的鸭子突然给飞了,始料不及的变故让许景南和他的工厂陷入了两难境地:做代工,没有客户;自己做品牌,没有市场。

窘迫之下,许景南做出了一个大胆的决定:自己做鞋,创自己的牌子!他将耐克留下的技术人员、工人全部吸收到自己的工厂,快速建立自己的研发和生产系统,开始了艰难的自创品牌之路。

“当时我就提出了一个口号,宁可不要金山、银山,也要做品牌。”许景南对记者说。

所幸,由于原本是为耐克配套而设的匹克由于在制鞋技术和人员技能方面都高人一筹,许景南很快与八一篮球队达成合作,为八一队成功研制出国内第一双大码篮球鞋。

“电商”走进“店商” 社区电商成发展趋势

■ 叶健 朱翔

如今,原本不起眼的社区小店以其便利性,正在成为电商的新宠。O2O(线上到线下)的“试验田”。

目前,国内最大的线下第三方支付“拉卡拉”通过其“开店宝”产品,让社区店化身为缴费、网购、取货的“便利”店。顺丰快递自营的“嘿店”,也成为网购和取货的社区店。此外,越来越多的社区便利店开通了自提业务。这些都表明,尽管电商对大型卖场造成了不小的冲击,但是社区店却以其小而灵活正与电商逐渐融合。

电商已经成为很多人生活的一部分。中国电子商务研究中心数据显示,2013年,中国网络零售市场交易规模接近1.9万亿元,同比增长超过40%。

但是,网络不是万能的,很多问题网络并不能解决。例如,网购快递送货上门,可用户不在无法及时收取;有些小东西市场里买不到,上网买还不如运费贵——这些“长尾需求”汇总在一起,正成为新的“蓝海”。

国内最大的线下第三方支付“拉卡拉”由此推出了“开店宝”,将社区店变成“便利”店。

记者了解到,通过开店宝终端,社区居民只需要刷银行卡,便可网购“开店宝”上的所有商品,包括小家电、粮油食品、家居用品等。同时,这些产品还全部包邮。此外,“开店宝”还能缴纳水电煤气费以及还贷、汇款等金融功能。尽管对于年轻人来说这些功能并不稀奇,但是对于中老年消费者来说,这无疑是具有吸引力的。据了解,现在拉卡拉“开店宝”已铺设近2万台,覆盖全国200个大中城市,显示出了旺盛的市场需求。

立志改造社区店的绝不止“拉卡拉”。初创企业千米网推出的“e生活”,也试图完成类似的事情。“e生活”通过提供充值、支付、票务等生活服务,将社区店、小卖店和报刊亭改造成便利店,创业者还可以从中获得提成。目前,创业仅一年的千米网,已经获得了5000万元的风投。

作为国内最大的民营快递企业,顺丰速递也在线下开起了门店“嘿店”。记者在上海浦东一家“嘿店”看到,店内的海报、二维码墙上都有虚拟商品,消费者通过手机扫码、店内下单后,顺丰速递就会送货上门,消费者也可以来店自提。“嘿店”面积只有十几平方米,而且多选在不太繁华的地方,这种让电商下沉、利用物流优势打造O2O的意图非常明显。

业内人士认为,社区电商采取O2O的模式,不仅打破了传统零售业的局限性,更有望成为传统零售对抗电商的新措施,甚至将成为移动互联网时代线上线下互动的新型商业模式。



“当时我们生产出来的篮球鞋,中国还没有企业有能力生产”。许景南说。事实上,90年代之前,中国篮球队没有真正的篮球鞋,运动员穿的都是胶底布鞋。1991年,伴随赞助的八一篮球队,匹克名声大振。由于几无竞争对手,匹克鞋很快成为了当时的抢手货,这就有了后来著名的“南有匹克,北有双星”之说。

“逼上梁山”闯关

还没有来得及享受快速发展带来的喜悦,许景南及其带领的匹克就开始遭遇来自各方面的问题。

上世纪90年代,凭借制造优势,匹克快速扩张。但在上世纪末期,匹克增速明显放缓,步入调整期。

先是国家在90年代初实行的宏观经济调控,让许景南心有余悸。当时的许景南甚

至在想,如果国家不主张民营企业,自己被迫划成了资本家的成分,他该怎么办?

让许景南记忆最为深刻的还是1997年亚洲金融危机。当时的匹克正处于高速发展时期,对资金的需求量非常大。金融危机的突然到来,银行银根的突然收缩让许景南一筹莫展,很多的发展计划就此搁置。

更要命的变化出现在市场上。1998年以后,由于安踏等一大批运动品牌开始兴起,竞争的加剧让运动用品行业的渠道体系由“以商场为主”转向了“以专卖店为主”。由于历史包袱重,且缺乏相应的资金支持,在这一轮渠道转型战役中,匹克的步伐相对迟缓。直到2002年,匹克才完成渠道全面改革,比预计的三年多了整整两年。

逼出来的父子兵

渠道的改革还给匹克带来了人事震动,

人才纷纷流失。不得已之下,为了支撑匹克大局,弥补严重的人才缺口,2000年,许景南只好拉来当时还在上大学的大儿子许志达回公司帮忙。随后,许景南又让刚刚从四川大学电子信息工程学院毕业的大儿子许志华放弃了好不容易得来地去华为工作的机会回到匹克。

至此,匹克正式进入了“父子兵”时代。不过,对于自己心爱的大儿子,许景南并没有直接让其接手整个匹克公司,而是让他先从基层开始磨练,到北京跑了五年的销售。

事态的发展印证了许景南当初决策的正确性。

“2005年应该是匹克发展的一个里程碑。”许景南对记者说。正是这一年,匹克正式联姻NBA,走出了一条与其他体育品牌不一样的发展道路。利用NBA的资源,匹克在篮球领域的资源优势得以最大限度地发挥,匹克的“篮球装备专业制造商”的形象得到了强化。

提出这一策略的不是别人,正是许志华。许景南欣慰地表示,许志华的加入,使得匹克的管理水平和战略思维都得到了极大提升,“目前来看,我们父子在企业发展战略方面基本上没有多大分歧。”

对于许志华的表现,许景南说可以给打到90分。

有两个儿子做得力助手,许景南对公司的关注也越来越少。许景南对记者说,如今他每天的工作时间保证有8小时就够了。相比之下,两个儿子则要忙得多。

相应地,许景南也把更多的精力投向了慈善。当记者问及为何如此热衷慈善,许景南的答复也很质朴,“我是穷孩子出身,整个发展过程得到很多人帮忙才能甩掉贫穷。现在主观上就是想为社会做点事情,回报社会。”

驻洛杉矶总领事刘健会见美中企业家商会代表

7月12日,驻洛杉矶总领事刘健与美中企业家商会代表座谈。驻洛杉矶总领馆副总领事孙鲁山、商务参赞刘海彦,美中企业家商会会长孙文铁、尼克松基金会主席奎恩、南海岸广场购物中心执行总监埃舍尔、IMA设计公司总裁舒尔茨、MS&K律所合伙人古德、马可波罗公司首席执行官拉夫特、圆顶咨询公司奥布赖恩、DTZ地产公司副总裁布雷克等出席。

刘总领事积极评价中美建交35年来所取得的进展,强调在双方共同努力下,两国关系虽经风雨,但总体保持了向前发展势头,已成为当今世界最重要的双边关系之一。两国关系的健康稳定发展不仅给两国和两国人民带来实实在在的利益,也促进了亚太乃至世界的和平、稳定与繁荣。

刘总介绍了刚刚在北京结束的第六轮中美战略与经济对话取得的进展,指出,中美双边投资协定谈判加快进程,中美新型大国关系的内涵正在不断得到充实,两国在经济、贸易、能源、气候变化等众多领域及双边、地区和全球层面的重大问题上达成不少共识。如何化共识为政策,变政策为行动,中美双方要做的事还很多,需要两国社会各界的广泛参与和积极支持,共同努力,不懈推进。

刘总表示,在我到任近一年来的工作中,亲身见证并参与了中国与南加州友好合作的迅速发展。中国与南加州不仅在贸易、投资,而且在文化、教育、旅游等领域都成为很好的合作伙伴。展望未来,我们有理由相信,中美经贸关系前景会更加广阔。希



望美中企业家商会发挥联系面广的优势,组织更多高水平的商务交流活动,为两国企业开展合作搭建平台。总领馆愿与各位继续密切协作,共同促进领区企业与中国交流与合作。

尼克松基金会主席奎恩回顾了两国领导人在1972年以极大的政治勇气和高超的政治智慧实现打开两国关系大门的历史,认为尼克松访华不仅结束了两国长期对峙、开启了两国关系新阶段,更成为改变国际战略格局的历史性事件。去年率团访华的经历更使他深切感受到两国间利益交融和两国民众对中美关系稳定健康发展的

热情和厚望。他表示,中美合作的历史进程势不可挡,尼克松基金会将继续努力,为发展中美交流与合作做出积极贡献。美中企业家商会会长孙文铁、南海岸广场购物中心执行总监埃舍尔、马可波罗公司首席执行官拉夫特等也先后发言,介绍了其公司近年来与中国企业贸易投资合作情况,积极评价南加州同中国各领域的合作进展,对中美建交以来取得的成就感到鼓舞。他们表示,中美经贸合作需要官方和民间人士共同努力,他们愿发挥自身优势,在各自专长领域组织更多商务交流活动,为两国企业发展合作牵线搭桥。(白度)

福建企业家开发无人岛

■ 苏杰 胡善安

从福建省连江县苔菴镇北茭村的码头坐船到洋屿仅需10分钟左右。洋屿地理位置十分特殊,与马祖岛遥相对望,仅相距6海里。该岛总面积达22.51公顷,岸线长度2.19公里。

记者日前登上了这个无居民海岛。福建省明岛实业有限公司获准的用岛面积为8.43公顷,用途为观光旅游,主要建设道路广场、人工水域、基础设施、观光旅游设施、码头等。

明岛实业公司总经理、“岛主”姚财明是当地一位民营企业家,他购买了洋屿部分开发权后,随即投入荒岛的建设。

姚财明告诉记者,《海岛保护法》出台前,他就在岛上进行养殖开发。洋屿的地理位置和气候条件适合原生态的黄瓜鱼在此四季回卵,是黄瓜鱼重要生产基地。目前纯野生大黄鱼已近绝迹,明岛实业与国家相关科研机构合作,想在此展开野生大黄鱼品种恢复工作。

明岛实业公司的“海洋牧场”计划得到当地政府的支持。姚财明说,除了进行渔业开发外,洋屿将开发成为独具特色的两岸旅游观光岛。

福建省海洋与渔业厅海域海岛管理处

台商郑聪俊:用“蛋糕”打造“餐饮航母”

■ 李丹 明星 齐湘辉

21年、15家分公司、400家连锁专卖店、近5000名员工……台商郑聪俊在长沙“白手起家”打拼出的普罗集团,其旗下门店品牌“罗莎蛋糕”、“台北豆浆”已遍及全国。

“不管是做面包,还是做生料带,其实都是一样的,就是把一件事情做好。”59岁的“罗莎之父”郑聪俊近日在长沙“罗莎”总部接受记者采访时说。窗外,工厂内一片繁忙,满载着糕点的配送车在城内各“罗莎”门店间穿梭。

23年前,郑聪俊在大陆开设的第一家厂是做生料带。此前,25岁开始创业的郑聪俊在台湾还做过10多年的室内设计、布制品、玩具、塑料、五金产品的外销。

对于不同行业之间的转换,郑聪俊简单的归结为“性格使然”。1991年,随着投资大陆的第一波热潮,他来到浙江嘉善县开设了生料带厂,但是最终成就他梦想的,竟是在地处内陆的湖南做糕点。

“上世纪90年代,由于工资上涨,在台湾做外贸已经不适合了。”他说,“一次偶然的机会,我在当地官员的邀请下来到张家界旅游,从此就与湖南结缘。”

在寻找新的投资项目时,他发现当时湖南市场上的本地月饼、蛋糕维持着几十年一贯的多油肥腻的口味,于是从台湾请技师,引进技术和服务理念,成立了长沙罗莎食品有限公司,在市场率先推出植物性鲜奶油蛋糕和独特配方的月饼。“罗莎”产品的推出,在长沙引导了健康新潮的消费时尚。

可是跨入新的食品领域,没有郑聪俊料想的那么简单。1993年,“罗莎蛋糕”第一家门店在长沙开张后受到欢迎,郑聪俊根据市场决定于中秋节时期生产大量月饼,然而由于他当时对食品业知之甚少,居然不知道月饼会发霉,导致这第一家店在当年10月就差点倒闭。

“遇到月饼发霉事件后,一起投资的股东都跑了,准备的月饼材料全部报销,亏了一两百万人民币。我一边维持店面的经营,一边重新看书学习,半年后就扭亏为盈。”

郑聪俊说:“当时是生产环境出了问题,后来彻底把生产环境改善了。任何事情都有一体两面,遇到挫折摔倒了从中也学到了经验。这二十多年发展得这么快也是因为遇到挫折后卖力地学习。”

长沙“罗莎蛋糕”门店的成功,使郑聪俊更加坚定了投资大陆的信心。随后,罗莎蛋糕从长沙逐步扩展到成都、武汉、重庆、昆明,从一家蛋糕店发展成为拥有400家连锁店的集团企业。公司从最初的食品行业,扩展到旅游文化观光事业以及房地产行业。

“公司早先收购的门面,现在都有十倍二十倍的上涨。虽然在大陆房地产很热,但是品牌的创立更困难。”郑聪俊说,“门面的增值、土地的增值、房地产的增值,不过是因缘巧合碰上的,但是品牌的塑造需要付出很大的心力。维护好普罗集团旗下的所有品牌才是我们的主战场。”

郑聪俊说,在大陆发展这些年,经历过坎坷,感受过委屈,但感觉到整个营商环境一直在向好的方向发展,尤其是近几年“正能量”越来越多。

如今,卸任长沙市台商协会会长的郑聪俊依然担任台企联常务副监事长,服务大陆台商。“经过了这么久,接触了这么多人,我觉得国家对台政策大原则、大方向是正确的,我们适逢其惠,非常幸运。”郑聪俊说,“这些年有机会在大陆创造我的事业第二春,能亲眼见证中国在世界上的崛起,这是让我感到最快乐的事情。”

尼加拉瓜运河路线规划获批 由中国企业家投资

据英国路透社7月7日报道,尼加拉瓜一委员会7日批准尼加拉瓜运河项目的路线规划。该项目由中国企业家王靖投资。

据报道,该委员会由政府官员、商界人士和学术界人士组成。委员会批准运河西起该国西海岸的布里托 Brito 河口,东至加勒比沿岸的蓬塔戈尔达 Punto Gorda 河。运河路线全长278公里,是由香港尼加拉瓜运河开发投资有限公司 HKND 提交的规划,王靖是该公司董事长。

HKND 工程师称,这条运河将途经尼加拉瓜湖,宽度从230-520米不等,深度27.6米。

前述委员会成员特莱马科·塔拉韦拉 Telemaco Talavera 称,该路线规划仍需视环境和社会影响研究结果而定,可能需根据研究结果作出一些调整。他指出,研究结果应于今年晚些时候出炉,以便运河12月开工。

报道称,批评人士担心该运河对尼加拉瓜湖以及贫困社区的影响,尼加拉瓜湖是尼加拉瓜的重要淡水供应来源。

塔拉韦拉称,根据规划,运河将于2019年竣工,2020年投入使用。该运河规划的长度将是巴拿马运河的三倍多。(张丹)