

刘红中：做全球最专业的坯衫供应商

本报驻河南首席记者 李代广

“久旱逢甘霖，他乡遇故知。”

8月9日至10日，大旱多日的河南省邓州市喜迎今年第一场秋雨，尽管秋雨绵绵，寒意袭人，但当本报记者随群象岛百家名企探营团专程来到雪阳集团，见到董事长刘红中先生、并与他亲切交谈采访时，还是被他激情飞扬、魅力四射的情绪所感染，记者的心始终处于振奋状态。

这不仅是因为年轻的刘红中创造了雪阳“坯衫”，开创了“雪阳坯衫帝国”，更因为他总是满怀行业使命、社会担当和民族大义，站在民族利益、国家利益、行业利益的高度，来考虑问题，在他的身上，文人的儒雅、大将的风度、企业家的智慧，得到了完美统一。

邓州被誉为中原天府，丹水明珠，地处豫西南，北依伏牛，南连荆襄，西纳汉水，有“三省雄关”之称。雪阳集团自成立以来，在这片沃土之上发展壮大，成为服装行业独树一帜的新秀，刘红中以“高山仰止、景行行止”的心境，崇敬着为民造福的先贤圣哲，打造了一个属于雪阳人的“坯衫”帝国！

刘红中亲手缔造的雪阳集团，经过10年的发展，如今已形成一个集棉花科研、种植、加工、纺织、服装、坯衫、电子商务等为一体的大型现代企业集团；资产总额达14亿元，年销售收入17亿元的规模。

在中国工业加快转型升级的关键时期，刘红中独创的“坯衫模型”以时尚、快速、多样化的特点，以“衣不变、造万变”的理念，迅速打开了国内市场，取得了年销售量1500万件骄人的成绩，令业界惊叹不已！

刘红中在几年前就立下宏愿：他说，致力于将雪阳打造成全球坯衫最专业的供应商！这不仅是我个人的梦想，也是所有雪阳人的梦想！

——记者手记

在接受记者采访时，他引经据典，侃侃而谈，从历史到现代，从文化到经济，从名将到圣贤，为大家详细介绍了历史悠久、人杰地灵的美丽邓州，而关于雪阳和他自己，则少有提及，这足见其博大胸襟及低调务实之风。

“坯衫”，是2010年雪阳才正式提出的一个崭新概念。刘红中告诉记者，“坯衫”一词的真正来源，则是西汉知名思想家、文学家刘安《淮南子·精神训》中“夫造化者既以我为坯矣，将无所违之矣。”这句经典古训。

对中国古典文化颇有研究的刘红中，将刘安的这句古训提升为雪阳坯衫的神圣使命，并带领广大雪阳人使之发扬光大。

刘红中告诉记者，他们的终极目标，就是将雪阳集团打造成为全球最专业的坯衫供应商。

记者相信，在刘红中以及他带领的3000多名雪阳人坚持不懈的努力下，他们的“坯衫”梦必将在实现服装强国梦中闪耀出更加夺目的光芒！

“衣不变、造万变”全国首创“坯衫”概念

记者：首先感谢刘总能够在百忙之中接受我们的采访，在我们来雪阳集团之前，几乎没有“坯衫”这个概念，请问，您是从什么时间开始提出这个概念的？这几年的发展情况如何？

刘红中：谢谢。首先我想告诉你的是，在20多年前，我就开始订阅你们的《企业家日报》了，那个时候你们的报纸还叫《厂长经理日报》，从那以后，你们的报纸就是我每天必看的报纸之一，我非常喜欢。

对全国的消费者来说，“坯衫”确实是一个崭新的概念，这是我们雪阳集团在2010年才正式提出的一个概念，具体一点说，“坯衫”，泛指规范的空白服装成品，没有标识，属基础服装，具备印制、绣花、贴牌订制等再造功能，可以满足不同行业、不同人群、多品种、多款式随时需求的服装类别，是我们雪阳集团经过多年实践探索所创造的服装营销新模型，目前，已成为服装业之外的一个细分行业。

而“坯衫”一词的真正来源，则是西汉知名思想家、文学家刘安《淮南子·精神训》中“夫造化者既以我为坯矣，将无所违之矣。”这句经典古训。

我们将刘安的这句古训提升为“雪阳坯衫”的神圣使命，并带领广大雪阳人使之发扬光大。

目前，雪阳坯衫已稳居国内行业龙头地位。

记者：谢谢刘总20多年来对我们报纸的喜欢和厚爱。您当时是基于一种什么样的考虑，提出了“坯衫”这个概念呢？

刘红中：2008年的全球金融危机，经济下滑，传统棉纺行业产能过剩、优势不存，国家调整产业结构，各行业转型升级。这是使得企业被迫倒逼调整产业结构，从那时起，在我的脑海里就萌生了“坯衫”的概念，雪阳棉为后来孕育“坯衫”提供了原材料。

同时，服装行业面临的困局是，资金周转周期长、产品变化节奏较慢、T恤这个服装品类款式变化非常小，印花图案的变化快，容易出现积压货、过季货，产品的设计者与市场没有紧密的联系。

第三就是，传统服装消费，正在向快时尚行业转变。

企业家小传

刘红中，1974年出生于河南省邓州市，毕业于河南省经济管理学院。现为邓州市雪阳集团股份有限公司董事长、邓州市人大常委，南阳市工商联副主席；河南省第十一、十二届人大代表；上海市河南商会副会长，河南省纺织服装行业协会副会长，河南省青年企业家协会及青年商会副会长；首届全球新豫商十大风云人物，2006年度河南经济人物，河南省五四青年标兵，2011年中国民营企业年度创新人物，2012年河南省光彩慈善公益杰出人物。



这样，在棉农获得高收入的同时，公司原料也有了质量保证。雪阳彩棉的研发，处于国际领先水平，目前，雪阳彩棉的年产量占全国彩棉总产量的65%以上，彩棉纱的市场占有率居国内第一。

打造核心竞争力 常年拥有海量存货 600 万件

记者：从您2010年开始提出“坯衫”概念以来，“坯衫”在中国的发展情况如何？

刘红中：我把我们最近几年来的销售状况，用几个数字告诉你吧：2011年，我们全年实现总销量120万件；2012年，销量达到400万件，同比增长4倍；2013年，销售量为800多万件，同比增长2倍；今年会达到1500万件，同比增长19倍。

从几年来销售量呈现出来的几何级增长中可以看出，“坯衫”有着强大的生命力和巨大的发展潜力。

我们的销售区域，目前，国内有六大区域，22个坯衫营销分公司，七大仓库，网络覆盖全国。产品已经远销欧盟、东南亚及台湾、香港等国家和地区，国际化运营格局已显雏形。

我再给你举一个例子，美国有33亿人口，杰尔丹一个品牌年销售量为11亿件T恤、盖普公司年销售1亿件T恤；日本有1.27亿人口，优衣库品牌年销售1亿件T恤。

这说明，在国际市场上，快速、时尚、休闲的“坯衫”服装，表现出极其旺盛的生命力。

记者：在企业创新发展中，科技的力量是巨大的，请问，雪阳在这方面做了哪些工作？

刘红中：多年来，我们先后与科研院所和院校深度合作，共申报国家专利160项，10多个科技创新成果受到省级以上表彰奖励，新产品产值率达65%以上，企业所有产品均通过了ISO9001国际质量体系认证、ISO14001国际环境管理体系认证。

我们自主研发的《纯棉舒肤纱的研究与开发》项目，填补了棉纺行业的一项技术空白，其产品是纺织行业继美国杜邦公司“莱卡”、奥地利兰精公司“莫代尔”之后的又一革命性产品，它颠覆了传统纺织生产技术，采用新工艺、新技术，生产出具有亲肤、柔软、蓬松、透气、水洗不硬的特点，2010年11月10日，该项成果通过了河南省科技成果鉴定，被评为全国工商业联合会科技进步奖优秀奖。“河南省彩棉针织产品工程技术研究中心”、“河南省雪阳科技院士工作站”的先后成立，使雪阳形成了产学研为一体的自主开发体系，也成为雪阳快速腾飞、创造卓越的价值标杆。

我们凭着“德质同优、创造卓越”的企业精神，“经世济民、厚德美物”的经营理念，“天下同利、和合共赢”的企业价值观，铸造了“雪阳坯衫”的品牌价值。

2012年，“雪阳”商标被国家工商管理总局认定为“中国驰名商标”。

记者：“雪阳坯衫”的产品有哪些？价值内涵、核心竞争力是什么？

刘红中：我们的产品有，T恤、文化衫、工装、内衣、卫衣、训练服、学生服、时尚西服等八大类别，10个尺码，20种颜色，3000多个款式。

雪阳坯衫的价值内涵是：衣不变??造万变。我们的核心竞争力是：“全产业链、海量现货、四季产品、快速订制”。

在雪阳的仓储基地里，雪阳“坯衫”现货，一箱箱一摞摞，有两米多高，这里储备现货有600万件，全国22个分公司6大区域的货物都要从这里配送出去，可以满足市场需求。

说起来我们的海量现货，我在这里不访告诉你一个现成的例子，2011年6月25日，我国西南某个城市要在“七、一”当天举办活动，需要8万件不同款式、统一色泽的T恤，在面向全国招商时，没有一个企业可以在这么短的时间内完成，最后，他们找到了我们企业，结果，我们在3天时间里，就完成了8万件T恤从出货、包装、印刷、运输的任务。

8万件不同款式、统一色泽的服装在3天内保证供应，这在国内尚属首例！

2012年6月，第七届全国农民运动会在南阳市举行，上万名青年志愿者的T恤衫；2013年11月，西安古城墙国际马拉松赛，运动员近万件T恤衫；2013年10月，委内瑞拉大选，30多万选民穿着的T恤衫；还有，拥有2万多名员工的华为公司、美国杜邦公司员工职业T恤衫，都是由我们提供的。

正是我们有了“全产业链、海量现货、四季产品、快速定制”的企业优势和核心竞争力，才造就了我们成为“中国坯衫大王”的龙头地位！

河南省纺织行业协会会长李书勤在我们企业调研时，对我们取得的成绩给予了充分肯定，他表示：“雪阳集团已经成功地建成了河南纺织行业第一个最完整的产业链，开创了雪阳坯衫模式，成为全省纺织服装行业一面新的旗帜！”

创新营销体系 打造“海陆空”三方销售平台

记者：在销售模式，特别是近年来发展迅猛的“电子商务”营销上，雪阳采取了哪些措施？

刘红中：多年以来，我们秉承“德质同优、创造卓越”的企业精神，实现了超常规、跨越式的发展：“公司”+“农户”+“基地”的订单生产模式，使雪阳集团形成了3万亩的彩棉种植基地；辗转腾挪般陆续收购了邓州市良种棉厂、邓州市卷烟厂、上海锦棉实业有限公司、南纺集团邓州正兴公司，新建了锦彩公司、锦纺公司、凤凰纺织等十余家企业。

在销售上，我们以上海为中心，在全国建立了“雪阳棉屋”连锁店360家；在淘宝、天猫、阿里巴巴等第三方交易平台开设雪阳棉品旗舰店并建设了雪阳棉库网，实施全网销售。

雪阳集团已形成了从原材料“雪阳棉”到“雪阳棉制造”，到终端创新“雪阳坯衫”、“雪阳棉屋”、“电子商务”的3D立体营销体系，成

就了中国棉品全产业链第一品牌。

“自己的衣服自己做，自己的衣服自己设计”，我们建立了DIY体验中心，“用户体验为王”，提供上万种图片，为此，我们还建立电脑绣花、丝网印刷、剪布工艺，烫花喷画、彩绘等独立车间做配套设施，满足每一个层次的不同需求，可供来旅游、观光、选购服装的顾客，依据个人爱好自行选择，并当场绘制制作成成品，节省了不必要的时间和流程。

为扩大“坯衫”的影响力和销售范围，随着“坯衫”的不断发展，我们创造了新的3D式营销体系，打造“海陆空”三方销售平台，其中，电商成为中国最大的棉品交易平台。

在淘宝网上，十几万商家最缺乏的就是大批量、有品质、快反应货源的提供，通常需要经过采购、印制、包装、物流等多个程序，耗财耗时，又不能保证质量。而我们就能够提供一站式服务，3天之内即可完成服务，只需一半的价钱，无需任何前期预投资，这样的营销模式将解决电商中货源链的大问题。

雪阳将以传统营销渠道为基础，以坯衫加工店为形象展示，全力以赴完成雪阳坯衫电商的快速发展，成为全球服装电商的“一站式”供应商。无论在国内，或是在世界各地，只要鼠标轻轻一点，其他所有的，如服装生产、个性化制作、配送、物流等，均有雪阳集团来完成。

而一站式服务仅仅是雪阳基础性提供，未来还将推出电商孵化器，为更多年轻创业者提供最优质的资源和商机。

建立“中国·坯衫城” 成就世界雪阳

记者：雪阳集团未来的发展是什么样子的？“雪阳坯衫”的梦想又是什么？

刘红中：未来，雪阳将在生产环节、工艺环节、销售环节、流通环节上加大创新力度；雪阳坯衫二次再造、雪阳坯衫加工店、雪阳坯衫体验店，不但使坯衫行业成为服装行业的最大亮点，更将使其代表一种时尚、快捷的生活方式。

未来3到5年，我们将全力打造全球雪阳“坯衫”的标杆形象，形成坯衫研发、设计、生产、加工、营销、文化、旅游、生态为一体的世界中心；以“工业旅游”为创新特色，以雪阳“坯衫”为核心内容，以“生态工业园区”为表现形态，计划总投资50亿元，建设年产针织服装1亿件的“中国·坯衫城”，建成达产后，年可新增销售收入80亿元、利税16亿元，到时候，将为当地带来超过18万人的就业机会。

我们有理由相信，巨大的国内消费市场，中国13亿人口的消费市场，未来在发展成熟的情况下，坯衫市场将是无限广阔的，成百上千亿的市场空间不是神话。

“雪阳坯衫”的梦想，就是成为民族品牌、成为世界的雪阳。经过我们的努力，雪阳必将将成为“坯衫”行业的霸王，带领亚洲、全球坯衫业务的发展，形成世界坯衫品牌，成为全球最专业的坯衫供应商。