

服装业:新供给才能走出新出路

■ 张辛欣

“卖衣服,有时候 100 万元的订单都很难找到。而变解决方案,千万级的订单比比皆是。”在青岛召开的中国服装大会上,红领集团董事长张代理告诉记者,今年以来,红领个性化服装定制业务经历了市场的检验,收入大幅增长,“这样一来,我们就找到了新市场,形成了新供给,走出了新出路。”

新形势下,服装业如何破解高库存、低周转、高成本难题?它的新供给又从何而来?在中国服装大会上,一些企业家和业界专家对此各抒己见,不少创新性思路让人眼前一亮。

新供给首先从新技术中来

“新技术带来的变革,正在从零售端延伸到全产业链。”国内女装品牌白领集团董事长苗鸿冰在大会上说,以互联网为代表,抓住新技术机遇,服装业正从渠道、服务、生产等多个环节迎来“柳暗花明”。

比如,通过大数据应用分析抓住消费者喜好,进行精准供给;通过引进智能制造和工业互联网实现以销定产,降成本去库存;通过互联网技术进行体验升级,提供优质服务等等。

曾以代工为主业的汉帛集团就通过技术创新和互联网整合,从服装制造企业转型为一站式服务平台。“过去我们只是产业链上的一个小角色,现在则整合了设计、制造、



销售等全部环节。只要需求提出来,我们就能造出来。”汉帛集团总裁高敏在会上说,汉帛更像服装业的“滴滴”,通过在平台上引入跨界合作伙伴,打造“共享”经营模式,实现了对市场的快速反应,化被动为主动。

中国服装协会常务副会长陈大鹏认为,数字技术、网络技术、自动化技术等在行业的应用和延伸,会提高产业配置资源,上下游协同创新的能力,提升整个生产效能,让

产业逐步走向智能化。抓住科技革命、产业变革带来的机遇,中国服装业将在全球产业格局中构建出全新的优势。

其次,新供给还从新消费中来。

不少专家认为,当下最大的机遇在于消费升级。这包括了产品、渠道和体验的升级。

“服装企业要适应,并且引领消费者生活方式的变化。”爱慕集团董事长张荣明认为,在产品多元化的今天,特别是渠道和体验的升级,不仅能够增加用户“粘度”,还能

青年台商西部掘金“文创”正在出发

10月27日,“2016 全国台企联青年台商四川研习营”在成都开营,33 岁的台湾青年许世伟携带他设计的桌游产品,希望在研习营里跟同样在西部创业的台湾年轻人一起交流学习。

许世伟是一名桌游设计师,2011 年来到成都,最早在一家台资企业里上班,但他内心一直都希望能创立一个以桌游为主的文创公司。

2016 年,四川德阳市“海峡两岸青年创业园”被正式授牌为“海峡两岸青年创业基地”,这是目前西部唯一的一家国家级“海峡两岸青年创业基地”。通过政府部门的引荐,许世伟在这个基地注册了“德阳创康文创公司”,自己任总经理,并招聘了一名台湾青年和一名大陆青年作为创业伙伴。

“德阳创康文创公司”是一个注册资金只有 3 万元人民币的小公司,但许世伟对未来充满信心。

“中国西部的市场更大,政策更好,是一个很好的实现梦想的平台。我相信我的公司会在这里由小变大。”许世伟说。

据许世伟介绍,德阳市“海峡两岸青年创业园”为他的公司提供了很多优惠政策,包括办公室免租三年、创业补助两万元人民币、住宿津贴,优先推荐天使基金等等。

“当地政府说过一句话,本地青年能享受的创投优惠,台湾青年同样能享受。这点让我蛮感动的,也更有信心。”许世伟说。

目前,许世伟的公司刚刚起步,正处于产品设计研发阶段。公司主要的目标客户是儿童,计划将历史文化、安全教育等内容融入桌游产品,一方面销售、定制产品,一方面开展相关桌游活动的业务。

“现在小孩子喜欢看手机、玩电脑,桌游作为一种更绿色、更环保的游戏,应该有很好的市场前景。”许世伟认为大陆的桌游刚刚起步,他的公司大有可为。对于未来,许世伟有很多想法有待在中国西部这片青年创业热土上实现。

“等公司上路后,我想慢慢地把德阳和四川本地的文化更好地设计到桌游产品里,比如设计一款‘三星堆’主题的桌游,并推广至全国。”许世伟说。

同样看好西部文创产业前景的还有 35 岁的创业者庄英暉,他早年跟随父亲庄景雄到四川创业,从事工程管理、医疗设备方面的两岸贸易,目前每年贸易额做到 100 万美元左右。在父辈打下的基础上,庄英暉希望在文化创意产业方面进行积极探索。

“目前我正与台湾多所大学文创孵化器交流探讨文化创意项目,相对沿海来说,西部文创产业的进入门槛较低,发挥空间更大,我对这块很有信心,父亲也支持我的想法。”庄英暉说。

青年台商对西部文创产业热情高涨,地方政府也在积极为他们创造更好的条件。四川省人民政府台湾事务办公室主任周敏谦表示,台湾文创起步较早,大陆文创资源丰富,两岸文创产业互补性很强,而文化创意需要年轻人参与。四川将搭建更多像德阳“海峡两岸青年创业园”这样的平台,吸引更多两岸青年进入西部文创产业。同时,四川将继续邀请台湾学生到大陆进行文化创意的体验活动,增进了解。

据了解,今年夏季以来,四川省陆续邀请了近 20 批、前后 800 多名台湾学生到四川参加文化创意研习营活动。(董方)

■ 吴雨

苏宁金融和国美金融日前双双亮相北京国际金融博览会,一边是苏宁金融透露 4000 万元贴息计划,力推消费金融;另一边是国美支付发布,提升线上线下支付体验。同样背靠从电器零售商起家的实业集团,这两家互联网金融企业将如何撬动母集团零售变革?又如何找到自身的发展路径?

实业集团的互联网金融“新风口”

“变革、创新、生态”,这是国美控股集团首席执行官杜鹏对国美金融的 6 字定位,也道出时下不少实业集团布局互联网金融的心声。在零售业普遍受到冲击的当下,越来越多的实业集团布局互联网金融,希望撬动零售主业,形成拉动未来增长的“新风口”。

“消费升级必须有消费金融支撑,拥有低门槛优势的互联网金融对零售业的促进作用显而易见。”苏宁金融集团常务副总裁黄金老介绍,为迎接即将到来的“双十一”,苏宁拿出 4000 万元,把分期利息贴给消费者,刺激用户消费。

消费信贷只是互联网金融嵌入零售生态的一小部分。国美金融总裁陈伟表示,随着消费场景不断扩大,金融角色愈发不可或缺。购买产品需要贷款,运送、安装企业可能需要资金周转,产品售后可能需要保险,攒钱购物可能需要理财……

从消费金融到供应链金融,从理财到保险,再到支付结算,围绕着零售生态,苏宁金融和国美金融的服务日渐丰富,逐渐形成闭环。与此同时,较之从京东商城、淘宝电商基础上发展起来的互联网金融企业,实业集团旗下金融板块的线上线下融合更为明显。

“线下卖产品的时候嵌入金融服务比较容易。”陈伟说,希望把互联网金融服务的高端客户引导到线下实体店购物,同时探索将线下标准化的金融服务搬到线上。

互联网机构背靠大树好乘凉

俗话说,背靠大树好乘凉。背靠国美和苏宁两大集团,这两家互联网金融机构也充分利用着“荫凉”。

“深挖大数据是互联网金融机构的特点,而苏宁积攒了 26 年的零售业数据具有无可比拟的优势。”黄金老表示。

除此之外,在互联网金融业竞争日趋激烈、获客成本高企的背景下,依靠母集团获取客户往往事半功倍。“目前,国美金融的消费金融已经进入 600 多家门店,希望明年上半年能覆盖全部门店。”陈伟说。

对此,苏宁金融也深有体会,黄金老直言,依靠集团苏宁金融的获客成本只有 10 元至 15 元,远低于互联网金融行业的平均水平。

此外,以集团积累的信誉做后盾,两家互联网金融机构的融资成本也相对较低,更具竞争力。

他们为何选择投资东北?——关于吉林民间投资逆势维持高位的追问

■ 邹声文 宗巍 姚湜

东北经济传出一则令人振奋的消息:前三季度,吉林省地区生产总值同比增长 6.9%,时隔两年首次超过全国平均水平。

民间投资无疑是吉林经济增长的重要引擎。前三季度,吉林民间投资始终保持主导地位,完成投资 7946.48 亿元,同比增长 12.7%,占全部投资的 74.7%。

曾有人说“投资不过山海关”,但为什么吉林的民间投资却能够逆势保持高位?近日,记者走访多家民营企业,探寻其中的奥秘。

谈资源禀赋:独有资源化为独特财富

中展集团执行总经理吴光廷是地道江苏人,几年前开始在东北投资,从此“爱”上这里。“东北生态环境太好了,处处绿水、青山、森林,这是在南方大城市周边难以找到的。”

在欣赏自然风光的同时,吴光廷还在寻找投资机遇。除投资 10 亿、今年初开工、明年 9 月建成开业的长春高新区中展万国城项目外,他所在的公司还锁定新的投资目标。“我们计划在长白山脚下的二道白河镇建一个原汁原味的‘雪村’,目前已经签订了初步协议,准备投资 5 亿元对当地一处旧林场进行改造,修缮房屋、完善设施,建设冰雪旅游村落,收益跟当地老百姓分成。”

看中吉林绿水青山的远不止中展集团

一家,万达、鲁能等一批企业已经在长白山“落子”,借助冰雪资源打造度假区,投资额均超百亿。在高端旅游业的带动下,上半年吉林省投向现代服务业的民间投资达到 1063 亿元。

在一些投资人眼中,东北生态禀赋好,生态旅游、农业观光、有机农业,都是亟待开发的“蓝海”,也是未来支撑东北振兴的重要产业。

这几年来,吉林旅游的爆发式增长也印证了投资者的判断。每逢国庆、春节等旅游黄金周,长白山景区总是一床难求,冰雪旅游不仅成为当地支柱产业,也成为投资者的“金山银山”。全省去年旅游总收入超过 2300 亿元;今年国庆期间接待各地游客 1180.98 万人次,同比增长近 18%。

吉林省主要领导在多个场合强调,吉林要充分用好老工业基地、全国商品粮基地、沿边近海、生态资源和科技人文等“五大优势”。而政府和社会需要继续着力的是,确保“五大优势”转化为持续不断的投资吸引力。

谈政府管理:“官、管、关”转为贴心服务

10 月下旬,长春降下第一场雪,很多工地也加快施工进度。长春大正博凯汽车设备有限公司刚在 9 月拿下了一块 1.8 万平方米的土地,计划投资 1 亿元建设新厂房。尽管市场增速放缓对上游产生影响,但由于具备核心技术,在与海外巨头竞争中不落

风中挖掘新市场。

去年,“爱慕女人会”应运而生。在这里,消费者不仅可以购买产品,还可以享受护肤、美容、美甲等全方位服务,体验美好生活。此外,爱慕正在规划开设科技型生活馆,将与智慧生活相关的产品和服务在这里展出,给消费者带来更多的体验。

企业家们认为,不仅渠道和体验的升级可以扩充产品、打开市场空间,服务本身也产生价值,甚至未来比产品的价值还要高。这些都将为产业发展带来巨大的市场空间和商机,将成为行业新一轮发展的重要引擎。

新供给最终还要从好产品中来

“如果有一天我们输了,不要责怪别人,是因为我们做得不够好。”苗鸿冰坦言,曾经送礼消费占相当比例的女装品牌白领,这几年日子并不好过。“我们真的做好产品了吗?”“认真研究顾客特征和需求了吗?”客源的锐减让他几乎每时每刻都在反思:在产品足够多、消费者选择空间足够大的当下,将产品做好,将产业做精,才是根本。

“企业转型从某种程度上说就是一种回归。”中国服装协会副会长陈国强说,对服装业而言,无论什么新概念、新时尚和新产品形态,市场对产品的要求不会改变。抓住本质东西,坚持对技术和质量的完美追求,把最基础的工作做到最精,才会赋予产品长久的生命力。

练好本事好远行

不过,背靠实业集团并非苏宁金融和国美金融一劳永逸的“法宝”,用足集团资源固然重要,但也需放眼未来,未雨绸缪。对此,这两家才起步的机构都有自己的打算。

随着互联网金融相关政策越发明晰,一路从平安银行“转战”陆金所、又加盟国美金融的陈伟,对新环境下传统金融和互联网金融的竞争充满期待。“尽管大家都说个人金融领域已经是红海,但目前有征信记录的个人只有 3 亿,还有广阔的市场空间。个人金融风险相对分散,与母集团零售主业契合度高。”

对此黄金老则有不同的看法:“互联网金融关注点多在个人金融,但是随着服务能力的提升,企业将成为互联网金融拓展的重点。”

黄金老表示,面对竞争越发激烈的金融市场,下一步苏宁金融的业务重点发力供应链融资。“传统银行做供应链金融较早,但效果并不是太好,还暴露了钢贸等领域风险问题。苏宁集团有 5 万多个仓储和较为完备的物流体系,可以探索通过仓储数据、物流数据及时把控风险。”

业内人士认为,已完成板块架构的苏宁金融和国美金融,需要更多倚仗集团力量发展,待数据、系统、风控经过磨合变得更成熟,建立一个可复制的模式,才更容易脱离集团走出去、走得更稳。

追求品质 不断创新

——一位民营企业家在越南的制胜法宝

■ 陶军 乐艳娜 闫建华

“以前是愁客户不来,现在是愁客户太多,”越南富华责任有限公司总经理姚自然在越南首都河内接受记者采访时说,“我坚信,只要始终坚持高品质,创新发展,最终一定能得到认可,取得成功。”

越南富华责任有限公司成立于 2013 年,在越南北部北江省开发建设云中工业区,目前已建成标准厂房 66 栋,占地 25.8 万平方米,进驻厂家 20 家,园区内就业人数 2.6 万余人。另外,该公司还在兴建包括 31 栋住宅楼等在内的住宅区及休闲娱乐区。

“以前是建好厂房等客户来选,现在是客户来了在我们工业区规划图上预订厂房,我们再加紧施工,争取满足他们的要求,完全没有空余厂房。”提到云中工业区的进展,姚自然喜不自禁。

而这仅仅是姚自然在 3 年时间里的一部分作为,2014 年底他还在越南北部永福省开发了平川 2 号工业区,2015 年又在河内投资经营了一家受人称道的高档中餐馆。

回忆起自己在越南的创业之旅,姚自然感慨万千。他说,自己从越南北部广宁省政府接待室的室内装修起步,到台湾鸿海集团在越南的基地安装,再到如今的云中、平川 2 号工业区,一路走来的成功法宝首先归功于品质。

“在越南创业这么多年,我发现只要质量可靠、服务至上,就一定能够得到认可”,姚自然说,“所以我做建筑时材料、质量都是一流的,做餐饮也做高档的,现在做工业区、住宅区也是靠品质吸引人,使用的都是国内最好的施工技术”。

除了对品质的不懈追求,姚自然认为自己的另一个成功法宝是创新。

姚自然说,随着“走出去”企业越来越多,需要的厂房也越来越多,但许多刚刚“走出来”的企业来到越南工业区,需要自己来办厂和办理营业执照,由于对当地的工程招标、材料等情况不了解,走了许多弯路。于是,他决定建一个与越南其他工业区不同的工业园区。

在云中工业区,企业可以提出自己的租房或买房要求,园区将根据要求兴建厂房和安装基础设施,在厂房建设期间为企业办理营业执照及各种手续。云中工业区的这一首创模式迅速得到诸多企业青睐,特别是中资企业。

而在工业区周边建设大型住宅区和商业休闲区,也可以说是姚自然在越南的首创。他说:“更特别的是,这个住宅区内住宅面积仅占 20%,绿化面积占 80%,工人生活在里面,就像生活在花园里,这在越南是极其少见的。”

在姚自然看来,一些中资企业“走出来”失败了回国,还有一些在当地不受欢迎,就是因为仅仅只把国内过剩产能移到越南,缺乏创新。

“我们的创新不仅为当地提供了就业,还因为采取住宅区可供当地居民优惠购买等举措,拉动了地方经济,因此得到了北江省政府的大力支持,将云中工业区评为优质模范工业区,企业入驻这里,能享受税收减免等多项政策优惠。”姚自然说。

当然,姚自然的成功离不开中越关系的大环境。用他自己的话,就是“祖国强大了,境外创业就有了底气”。

姚自然还说,随着“一带一路”倡议的落实,投资越南的中资企业越来越多,富华公司会积极响应号召,积极做好工业区及住宅区的开发建设,服务于更多的入驻企业,为中越两国的产能合作做出实实在在的贡献。

以上。

谈“吉林制造”:“铁锈”褪尽走向高端

“帮人长高”的金磊去年治疗了 3 万多名青少年,销售 10 多亿元。1996 年,这位海归博士在长春成立了金赛药业有限责任公司,带领团队通过重组 DNA 技术制造的人生长激素,可让矮小儿童每年长高 8 至 10 厘米,迫使跨国公司长期垄断产品退出我国市场,并获得国家科技进步奖。

“目前我们的技术领先全球任何一家跨国公司 5 年。”对于技术,金磊非常自信。选择在长春创业,金磊看重的是老工业基地的产业基础。

正是借助吉林传统的高端装备制造、光电子、生物医药等优势产业,一些中小企业逐渐成长为行业领军者。时速 350 公里的标准动车组、“吉林一号”卫星等一批响当当的产品横空出世,让“吉林制造”成为高端制造代名词。

在振兴的路途中,吉林实施支柱产业振兴、优势产业发展、新兴产业培育和服务业提升“四大工程”,破解产业结构单一的痼疾,为社会投资腾出配套空间。以汽车产业为例,支持一汽等主动放开整车外的零部件配套领域,让民间资本进入。全省规模以上零部件配套企业 90%以上为民营企业,产业配套率由 38%提高到 45%,一批拥有核心技术、市场前景看好的汽车零部件企业正在崛起。