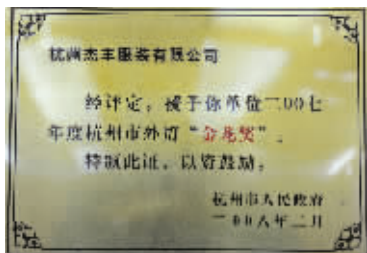


## 品牌

# 余杭



金融危机肆虐之际,有的民营企业选择“猫冬”,有的民营企业逆势而上,更为积极地蓄积能量。“杰丰”就是后者。企业领头人高礼根的观点是:不投资,就会在竞争中一落千丈、油尽灯枯。年内,他们投资1.3亿的扩建工程将竣工投产,其中设备投资3000万元。

“3年以后,可以做到8个亿、10个亿。我预料2011年轻纺服装行业又将进入一个起跑竞赛期。”能说出这番话,可见企业多么充满信心。



杰丰服装生产车间

# “给我3年,我要做8个亿、10个亿”

## ——记杭州杰丰服装有限公司

### 旧礼堂里十多个村民 自带缝纫机创业



“杰丰”总经理高礼根

通化,兜了一圈,整趟共花去了100多块钱。“还有一个场景,多少年过去我都记忆犹新。有一次杭州汽车北站有车货要拉回来,派人去却派不动,我只好自己踏着平板车去,那天下了一整天大雨,一直下到晚上八九点钟,我把所有能遮雨的东西都盖到这车布上了,自己成了‘落汤鸡’。”

上世纪九十年代初,高礼根广泛利用各地商品订货会扩大客源,同时通过省丝绸公司开始间接出口,尽量扭转内销的颓势。但是由于村集体企业的痼疾,对市场反应的灵敏度、人才管理和创新开发都滞后,企业发展陷入停顿,库存积压一度达到600万元。

1998年,在当地政府部门支持下,企业顺利转制,高礼根将集体奖励给他的股份分成一百多份,奖给在企业入股的一百多位股东,个人持有41%股份。“公司的股东们都是各个部门中坚力量,这不仅使公司的各级管理层人员极其稳定,而且使整个公司自上而下拧成了一股绳。”高礼根这样评价转制的成效。

此后,企业犹如添了翅膀般飞速发展,1999年到2004年6年之间,企业产值翻了10番,从2000余万攀升至2个多亿,跻身余杭区服装企业翘楚。高礼根成为了一位响当当的企业家,而这竟非他的初衷:“七十年代我还在翁梅供销社做事,当初村里叫我搞红联服装厂,我心里真是一点底也没有,我当时想自己跑跑供销还可以,自己矛盾斗争了好一阵子。”

### “‘敌人’还没上来,我们已经严阵以待”

1990年以来,杰丰服装一直生产外贸服装,采用的方式为贴牌加工。虽然外贸业务一直发展顺畅,但总感觉底气不足。为加长公司产业链,加强设计、营销环节,杰丰服装注册了7商标,在自有品牌已被评为杭州名牌的基础上,将自有品牌服装用于国内外销售和推广,为企业发展保持长远的后劲。在与国际高端品牌的合作过程中,该公司不断进行技术革新,进行技术改造,积极采用信息化技术,引进先进设备。

唯有不断创新,才能在竞争中处于主动,立于不败之地。杰丰服装在1994年率先使用服装CAD辅助设计系统,2000年投资2700万元进行技改扩大生产规模,扩建厂房14000平方米,企业发展上了一个新台阶。技改完成后的第一年,销售收入就比上年递增40%。2001年开始推行企业ERP管理系统,2002年,以信息化改造传统产业,企业用上ERP系统。2003年至2005年,杰丰服装承担了省科技厅重大科技项目“面向大批量定制的服装设计制造平台研究及其应用”,项目的实施为企业快速发展奠定了良好基础,提高了企业参与国际化竞争能力。今天的“杰丰”,创新不仅与技术、设备有关,也与每个生产一线的员工有关,创新正在成为一种工作习惯。

杰丰公司连续多年被余杭区政府定为特级企业,连续三届被评为杭州市“十强女装生产企业”,还相继摘得外贸企业“金龙奖”、“全国出口创汇先进乡镇企业”等荣誉牌匾。高礼根个人凭着不懈奋斗,也获得了很多荣誉,连续19年被评为余杭区优秀共产党员,连续3年被评为杭州市优秀共产党员。最近又被授予“省劳模”称号。

高礼根认为,虽然在目前形势下,外贸服装行业的形势比较严峻,但任何事情都有其两面性,现阶段国内的服装厂进行了大洗牌,使竞争向有序的方向发展。高礼根认为,外贸服装行业将很快走出低谷,现在正是练好内功、进行扩张的好时机。

其实早在金融危机袭来之

前,高礼根就已感受到了外贸服装产业潜在的危机,并进行了几次大规模结构调整:投资成立杭州杰丰机电设备公司,设立杭州余杭闲置设备城;入股杭州余杭农村合作银行,成为银行大股东;入股伊文赛生物科技。过去两年中,“杰丰”还投资1.5亿元新建了10万平方米高标准厂房。这一系列动作,有效地缓减了金融危机给外贸服装企业带来的影响,使杰丰服装形成了主业带辅业、辅业帮主业的良性循环。

在“杰丰”生产车间,有这样一个质量方针口号,叫作“一针一线、尽善尽美”。在产品的整个生产过程中,他们对产品质量实施产前控制、过程跟踪、总检全查和出厂最终检验,做到层层把关。多年来,工厂的产品合格率一直保持在99%以上。为了解客户要求,杰丰公司每年年初向客户发放客户满意度调查表,近年来反馈意见统计数据表明客户满意率达到100%。

自1997年注册商标“礼根”起,杰丰已经开始自有品牌的外销过程。1995年前后,“礼根”牌皮衣在俄罗斯畅销,为他们带来了丰厚的收益。随着皮衣市场衰落,他们又及时调整了销售策略,与

北欧客户在芬兰等地共同开设了“礼根”销售店,在北欧市场得到了发展。在国际市场推广品牌的过程中,杰丰服装“不求铺天盖地,但求稳扎稳打”,通过以市场换市场,借助合作伙伴在海外的品牌影响力和营销网络,在全球范围内推广自主品牌服装,不断加快走向世界的步伐。根据不同年龄段,不同的产品定位,杰丰服装先后在国内、国际注册了ICE SOLAR、PAGGY、MUDDY、AGAIN等商标。

高礼根说:“开拓国际市场,对自主品牌创建,加强质量管理都很有好处。现在国际市场虽然处于低谷,但我们抓紧时机练兵。10万平方米新厂房一造好,我们的设备、技术生产条件就好比步枪换坦克了。我现在主要精力就是抓新厂区工程,我们希望达到这样一个状况,就是在对手还没来得及准备的时候准备好,在‘敌人’还没上来的时候,我们已经严阵以待了。”“我的儿子从澳大利亚留学6年回来了,现在做我的副手,我告诉他,今后无论如何发展,都不能怠慢服装业这个主业。不远的将来,5年或者10年之后,我们完全有可能成为自主国际品牌的掌控者、出牌人。”

记者 徐赣鹰 谢伟洪 通讯员 任雪根



为客户服务

服装陈列室



检测车间

生产车间

#### 栏目主办:

杭州市余杭区实施品牌经济战略工程领导小组办公室

#### 承办:

杭州市工商行政管理局余杭分局  
杭州市质量技术监督局余杭分局