财经人物

海归创业系列报道之一

赵迎光:孜孜以求打造创业梦想

■ 本报记者 陶海青

每一个草根创业者的成功都不是一帆风顺的。

在上大学期间,他做过小商小贩,代购过个各种小东西,他说喜欢买卖双方的博弈。

1997年,大学毕业后,他去了韩国,一待就是10年。

2008年,他在中国创立韩都衣舍品牌。该公司当年销售额是300万元,去年是15.7亿元,今年预计约25亿元。

他就是山东韩都衣舍电商集团有限公司董事长兼CEO赵迎光。

2015年8月22日,由机械工业出版社主办的"创造中国特色的电商运营模式——韩都衣舍研讨会暨《韩都衣舍》新书发布会"在京举行。借此机会,《中国贸易报》记者采访了赵迎光。

彷徨中的探索

2002年,赵迎光在韩国工作之余,开始在易趣网上兼职开店,做代购,在网购领域里摸爬滚打。其间,他卖过化妆品,卖过奶粉,卖过汽车用品等,但结果却差强人意。

到2007年,他手下只有五六个员工,月净利润不过一万五六。

在这6年里,他彷徨过,也曾痛苦过,正如他自己所言:"太多的事情想不到,想到的事情想不透,想透的事情又是错的。"虽然没有找到独特的商业模式,但他从未停止学习和思索以及继续实践。

2007年,一件事情改变了赵迎光的人生轨迹。

赵迎光的一个朋友邀请他参观一家电商公司。该公司有300多名员工,每天的发货量高达2万多件,赵迎光感叹:"2007年的时候,一般服装类电商一天能发100个包裹就很了不起了,但它能发一两万个,我当时就晕了。"

该公司老板为他解惑:一、一定要做自己的品牌;二、要从休闲女装开始做;三、款式更新一定要快,性价比一定要高。原来,赵迎光多年来之所以做不大,是因为自己一直在做渠道,这三句话瞬间点醒了梦中人。

他终于想清楚了。

2008年3月,赵迎光正式辞职创业。

从公司外寻找优秀合伙人

优秀人才似乎永远都是稀缺资源,所谓伟大的人才创造伟大的公司。

韩都衣舍在2008年3月成立初期,同样也面临着人才匮乏难题。

"我觉得搭班子对于我来讲是第一位的,我一天到晚都在琢磨找特别优秀的人加入我们团队,并想尽各种办法把他们弄进来,这是我最关注的事情,也是公司要生存发展的第一要义。"赵迎光回忆说。

赵迎光说:"当时,我满脑子里就是想着这个事,就是我必须要有好的合伙人,公司才能做大,这是第一位的。我认为,合伙人一定不是从员工里诞生的,应该是我追来的,这个人的水平应该是比我高的,在某一方面非常优秀。我就看我的朋友圈里有没有能人,有没有特别牛的人,大家一起干嘛。"

赵迎光第一个找到的是张红霞,她毕业于西南政法大学,是山东菏泽的高考状元。赵迎光与她认识多年,她曾在一个律师事务所工作,之后去了三星,在三星做副总。

赵迎光就找到了她,说需要一个人帮他,并给出了很有吸引力的股份数,会计出身的张红霞经过一番考察后,答应入伙。

之后,赵迎光又陆续引进了其他顶级人才。

到目前为止,韩都衣舍已有六个合伙人。

赵迎光说:"既然大家志同道合,就让我们一起创造奇迹吧。"

韩都衣舍迅速发展7年后,和君商学院首席管理学家丛龙峰如此评价:在很多电商人眼里,淘品牌韩都衣舍和他的创始人赵迎光,就像消费电子领域的小米和雷军,都是传奇般的存在。

小组制管理推动企业发展

在韩都衣舍,某种意义上讲,最紧张的不是赵迎光,而是各个小组。

公司主要由200多个小组组成,它们就是日本四大"经营之圣"稻盛和夫所讲的"韩都衣舍阿米巴"。事实上,以小组制为核心的运营体系是韩都衣舍之所以成为电商黑马的根本。

韩都衣舍实施的小组制,是一种对内高度竞争的组织形式。每个产品小组有三个人组成,一个负责服装设计,一个负责产品页面设计,一个负责库存管理。小组的权力非常大,可以决定产品的款式,颜色,尺码,甚至包括产品的数量、价格,促销方案,公司都不会强制要求或者干涉。

每个小组的奖金收入和运营资金使用额度都和销售额挂钩,即销售额×毛利率×提成系数,而且在公司内部每天都会公开小组的销售排名,极大提升了组员们的积极性。

经过几年的发展,各个小组的博弈与变革最终系统化,并以契约的形式形成了服务、协调等部门,这样的部门还包括生产中心和仓储中心。

目前,韩都衣舍的小组制管理模式已经入选清华大学MBA教学案例库。

如今的韩都衣舍已经发展到了年销售额为15亿元,拥有员工2600余人,旗下拥有26个子品牌。

与那些企业丛林中的巨人相比,韩都衣舍还存在着一定的距离,还有更长的路要走。但赵迎光以孜孜不倦的学习能力和创新精神,带领他的公司不断地进步和成长。

门槛抬高 美国投资移民"平价时代"或将终结

今年的9月30日,世界国际资产配置格局及投资移民趋势即将发生变化,因为世界上最大的移民国家——美国,将在其现行的区域中心法案到期之际做出二十多年来重大的调整:50万美元的投资门槛最高可上涨至120万美元,这意味着,通过EB-5投资移民项目以较为平价的投资金额获取全家美国身份的时代,即将一去不返。

一轮股市的跌宕沉浮之后,如何更为合理地配置资产,无疑是这个炎炎夏日里最为令人焦灼的话题。如今,全球资本流动速度加快,海外项目的大量涌现让中国投资者有了与以往不同的丰富选择。对于个人及家庭而言,投资移民作为其中较为便利的手段,近年来获得不少投资者的认可。通过将一定金额的资产投入海外项目,不仅能获得可期的收益,同时还可以享有与投资目标国公民相同的福利和待遇。

对于投资者而言,移民数量及投资金额同时也受到投资目标国政策的制约。尽管近两年来欧洲一些国家如西班牙、葡萄牙陆续推出极为优惠的投资移民政策,中美洲及东南亚一些国家的投资移民门槛又普遍较低,但美国依然是不少投资者的首选。原因何在?良好的商业氛围,健全的社会福利,完备的保障体系,高质的教育资源以及150多个国家或地区免签的待遇……这些都使得美国成为投资移民选项中最为强有力的竞争者。在《泰晤士报高等教育》2014-2015年世界大学排行榜的前200名中,来自美国的高校超过三分之一,前十名的席位更是被美国名校占去了7个。此外,在音乐、电影等艺术专业院校的数量与质量上,美国也拥有其他国家无法比拟的优势。因此,对于注重家族传承与子女教育的投资者来说,大洋彼岸的美利坚合众国无疑是移民的极优之选。

目前在移民美国的几种途径中,"EB-5"(Employment Based Fifth Preference)是投资者们最为熟悉的,它素以申请核准时间最短、资格条件限制最少且无"移民监"(即在美居住时间规定)而著称,可谓是实现"美国梦"的一条便捷通道。自1990年开始发放此类签证,美国政府曾多次调整政策以促进投资移民的发展,特别是1993年在EB-5移民法规中特别增设了一种"区域中心"移民方案(Regional Center Pilot Program),将移民申请条件中"须直接创造十个就业机会"的规定放宽为"直接或间接创造十个就业机会"。但EB-5投资移民项目的发展并非一帆风顺,2001年就曾受当时政策影响一度陷入低谷,直到莫里斯·布里兹上任美国移民局(USCIS)EB-5投资移民局局长后,通过一系列改革扭转了这个局面。如今的EB-5移民项目,见证着每年多达数十亿资本通过投资移民进入美国,在近5-7年间已经吸引了200亿-250亿美元的投资,成为美国最为有效的融资机制,并为美国创造出数以万计的工作机会。

EB-5移民项目于2005年进入中国,10年间吸引了大批的中国投资者。随着中国大众富裕阶层的崛起,EB-5移民项目中来自中国的投资申请者数量日渐增长。

2014年,中国投资者已占到EB-5签证的大约85%。以至于美国移民局在2014年10月到2015财年开始之间的这段时间内,暂停向中国投资者发放EB-5签证。但排期的出现并未消退投资者的热情。"美国梦"的召唤使这个市场一直处于供不应求的状态,加之英国、澳大利亚投资移民门槛金额的大幅提升以及加拿大投资移民政策的全面收紧,都让自上世纪90年代设立之初就一直是50万美元门槛的EB-5移民项目显得极具性价比。

不过,随着美国经济缓步复苏,美国国内让EB-5涨价的呼声也越来越高。今年6月4日,美国参议院委员会司法委员会高级参议员Patrick J. Leahy,代表他及主席Charles E. Grassley将一份名为"促进和改革外国投资和美国就业创造"的EB-5改革方案即S1501提案摆在了公众面前。新提案基本提前确认了EB-5投资移民政策即将产生的一些变革,如:区域中心法案延长至5年,投资金额上涨至80万-120万美元。这意味着,再过不到两个月的时间,最低以50万美元就能投资一个项目并实现全家移民美国的梦想,可能成为阶段性的历史记忆。

而9月30日之后EB-5投资金额门槛的提高,仅仅是让投资者至少再多花上几十万美元吗?不然。新法案的推出给投资者带来的影响绝不仅是金融数字上的变化:首先,美国移民局对资金来源的审核将会越来越严格。如果最低投资金额变为80万-120万美元,那就需要更多的文件来证明投资款的来源,增加了资金来源解释的难度。其次,投资金额增加后,对于投资人来说,所需承担的风险也要增大。特别是一线城市的项目,投资门槛极有可能都在100万美元之上,而二三线城市的投资潜力又较低,投资者的项目选择面将大大缩减。再次,申请周期将被拉长。原先EB-5的申请周期在12-18个月之内,新法案推出后,此周期恐将延长至2-3年。此外,由于中国外汇管制的原因,每人每年只有5万美元的外汇兑换额度,目前50万美元投资款需要10-11个人协助完成,今后则需要25个人才能完成,换汇时间也会从原本1周延长至一、二个月。时间成本的增加也会是投资者面临的全新问题。

尽管新法案的重大调整将给投资者带来诸多困扰,但EB-5移民项目未来的发展趋势却不会因此衰退。

外联出国顾问集团董事长何梅表示:相较于其他国家的投资移民项目,EB-5申请人要求简单、绿卡含金量高以及有利于对子女教育的长期规划依旧是很多投资者选择美利坚合众国的初衷,而大城市的某些热点项目的高投资与高回报率也会打动一部分投资者。她特别指出,有移民倾向的人群,对于EB-5移民项目的认知存在一定偏差,实际上,其中一些项目原来也需要百万美元以上的投资金额,并且这是一种投资而非用来单纯购买美国的居留权。在她所促成的EB-5项目中,已有20个做到了投资收回。因此在经济平稳发展的短期内,这些因素都将驱使投资者继续将目光停驻在EB-5项目上。

但毋庸置疑的是,9月30日以后的调整不但会终结美国投资移民的"平价时代",而且将在未来一段时间内微妙地影响国际资产配置的格局。投资热点是否会发生转移?欧洲、新加坡、澳大利亚等国的投资移民状况是否将受影响?以中国为代表的新兴市场能否在这次国际资产配置格局的变动中获得更有利的地位?或许这些问题才是比930更值得观察与思考的。

(Westwood Lee)

银联助推 中国芯片标准走向世界

近日,从中国银联获悉,中国银联自7月起成为国际支付技术标准组织(下称EMVCo)管理委员会轮值主席,这是银联自2013年正式加入该组织后首次履任该职。在全球支付行业正在开展芯片卡迁移的大背景下,银联此次履新,将有助于更好地将中国芯片标准推向世界,为银联金融IC卡在全球的发行和受理奠定更为坚实的基础。

中国银联相关人士表示,担任EMVCo轮值主席将提升"开放的中国银联"形象,同时也有利于进一步扩大中国银联在相关国际组织的影响力。数据显示,银联卡已在中国城乡及境外150个国家和地区形成全球受理网络覆盖,在世界范围内受理商户数超过2600万户、ATM180万台。银联卡在全球已发行超50亿张,境外40多个国家和地区都发行了银联卡。银联卡不仅受到国内消费者喜爱,也成为越来越多境外消费者的选择。

2015年7月1日,银联技术专家潘见仁代表银联正式作为管委主席履新,并已于6月30日在西雅图召开的一年一度的EMVCo用户大会上(EMVCo的对外大型会议)全程主持。而作为负责制定与维护国际支付技术及芯片卡标准规范的专业组织,EMVCo身负管理和规范EMV标准实施的责任,其现有成员除中国银联外还有万事达、Visa、JCB、美国运通和Discover。

中国经济发展给中国乃至全球支付产业发展带来新的机会,中国已经成为全球增长最快、最具潜力的新兴支付产业大国。随着我国经济持续稳健增长,居民的消费能力和消费意识不断提高,支付场景愈加多样化,这些都为银联的发展创造了更广阔的空间。2015年,中国银联进一步加大了国际通行、同时也更安全便捷的金融IC芯片卡的普及推广力度。目前,银联金融IC卡发行累计超12亿张,中国已全面进入银行卡"磁"旧迎"芯"时代。在中国银联等各方的积极推动下,中国乃至亚太地区已成为全球芯片卡推广最快的市场之一。

(周 珊)

财经故事