

中国十大军人企业家之郑永刚：运筹帷幄的服装“巴顿”

PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/476/2021_2022__E4_B8_AD_E5_9B_BD_E5_8D_81_E5_c67_476013.htm

中国杉杉控股有限公司董事长兼总裁、中国服装协会副会长、中国服装设计师协会副主席、上海市人民政府决策咨询专家。1958年出生于浙江宁波，18岁高中毕业后参军，1979年复员。1989年5月，接管了亏损一千多万的甬港服装厂，并把它改名为“杉杉”。今天，杉杉旗下已拥有21个服装品牌，两家上市公司，总资产近50亿元。郑永刚因在20世纪80年代末先知先觉地推行服装名牌战略而被公认为中国服装界的先行者。加之郑永刚敢作敢为、果决刚毅的个性，业内人士送他一个称号：中国服装界的“巴顿将军”。巴顿说：“战争是地狱，但我喜欢战争。”而郑永刚说：“地狱是苦难，但巴顿喜欢，既然喜欢，那其中就必有其令人喜乐之处，这种喜乐在我看来就是‘运筹于帷幄之间，决胜于千里之外’。”“如果生在战争年代，我会是个将军或者元帅。”郑永刚，这位在杉杉集团扮演最重要的战略定位角色的人物对“战略家”的直白解释就是“将军”，“我基本不做具体工作，主要研究企业发展战略”。郑永刚经常出国，几乎每年都有1/3的时间在国外。而在一次由网络组织的嘉宾访谈中，郑永刚则更坦言，他每天的工作时间差不多只在6小时左右，其他时间都是在看一些专业的书籍，另外就是打高尔夫球、游泳、与朋友聊天。郑永刚说，他之所以这样“闲”，是因为他的“不管”。杉杉所有的公司都是独立法人，郑永刚放手让他们去干。他自己基本上是个“甩手掌柜”。一年很难得下几回车间，因此也

搞不清一些很重要的细节，比如，说不出杉杉集团控股的中科英华公司到底是在深市还是沪市上市；比如，还一度总是错将杉杉拥有的13个服装品牌说成是11个。郑永刚说，下车间，那是车间主任的事，在哪儿上市，那是中科英华的事，而他所要干的，是投资战略家的事：引进专家、决策用人、创新机制、控制资本、整合企业的文化、进行企业的战略定位、说明企业的发展方向。郑永刚绝不参与经营。用他的话说：“你只能作为投资者，不但不能参与，甚至于还不能去看。”从喊出“创中国西服第一名牌”到将杉杉总部从宁波迁至上海，与“鲨鱼”同游……郑永刚一直把自己作为战略决策的指挥部而不是直接作战的作战部，而杉杉的这种来自“千里之外”的成功则更让这位“将军”孜孜不倦于“帷幄”内的“运筹”。如今，除了要将服装从“中国制造”转向“中国创造”的品牌战略外，郑永刚又在运筹如何将我的企业发展成李嘉诚式的企业帝国…… 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com