



主办:中共瑞安市委宣传部 承办:瑞安日报社 协办 :中国农业银行瑞安市支行

精深创一流 诚信赢天下

——访义乌瑞安商会副会长杨建光

记者 金锦潘

墨镜、时尚的奔头、棕色的头发，坐在驾驶室位置上的杨建光乍看就像一名港台明星，让人难以与一位成功的企业家联系在一起。

“想当年，义乌还到瑞安商城取经，现在几乎全世界的人都来义乌批发小商品啦!”他开车穿过义乌国际商贸城，聊起义乌。

20分钟后，来到他位于大陈镇的浙江乐士制衣有限公司董事长办公室，杨建光熟练地泡起功夫茶。办公室不大，办公桌堆放着衬衫样品，墙上挂着几幅字画，迎面是“春风得意”四个写意的草书，或可初窥主人公或企业的状态。

“大陈是全国最大的衬衫生产基地。在衬衫这个行业，现在最核心的是开发新产品。”杨建光说起一直追随的衬衫行业，如沐春风，而历经近30年风风雨雨的洗礼，言语之间有着一份淡定与从容。

少年创业 初尝苦果

1971年，杨建光出生于莘塍下村。从小体育很好，曾获得浙江省“四项全能”(100米、**立定跳远**、1500米、**推铅球**)第二名。但其时家长并不看好体育，不支持他走体育之路，只希望他好好读书。

然而，喜欢体育的小建光却不怎么喜欢读书，1986年，年仅15岁就辍学了。他从父母那讨了5000元资本，开始与一位朋友的妈妈合伙做塑料。小小年纪跑到海盐，把所收购的废旧塑料运到瑞安，再经漂洗、晒干后，卖给做塑料

粒子的厂家，因经验不足、成本过高，几个来回不过半年时间，就把5000元亏光了。

第一次创业以失败收场，虽然心有不甘，却很无奈。其时，莘塍衬衫以价格便宜风靡市场，他舅舅李道义办有一家颇有名气的衬衫厂。杨建光听从父母建议，顺理成章成了舅舅服装工场里的一名学徒。

“熨衣服、圆领、包装，一个程序一个程序地学。”杨建光说，衬衫成品之后的所有程序，都由他一个人做，每天做1000多件。第二天一大早又

骑着自行车到市场批发给客户。“年轻就是资本。”杨建光回首最初的打工经历时说，加上从小练就的良好体质，从早到晚，怎么干都不觉得累。

如此干了两年，杨建光觉得自己已掌握做衬衫的所有程序和技能，稚嫩的翅膀已经长硬，应该可以自己单飞。1990年，年仅19岁的杨建说服父母，投资15万元办了服装厂，第一次做起老板，雇佣12个工人，专门生产红极一时的莘塍衬衫。客户是现成的，从舅舅工厂介绍过来的。然而，

一位河南郑州的老客户陆续拿了他价值13万元的衬衫跑了，货款要不回，没有资金进原料，杨建光一下子傻了眼，工厂被迫关门。

创业再度受挫，却让年轻的杨建光明白一个道理，即便是生产衬衫，仅靠熟练的技能是不够的，市场与客户才是一门深奥的学问。“吃一堑，长一智。没有人能随随便便成功。”他说，正是从这次失败教训中，不断摸索出一条适合自己发展的成功之路。

百尺竿头 更进一步

创业者的求索之路虽然不同，然而却殊途同归。正如杨建光给自己的浙江乐士制衣有限公司制订的企业宗旨：“精深创一流，诚信赢天下。”他说：“产品的质量等于企业的尊严，客户的期望和需求就是我们努力的目标。”

此前，在寻寻觅觅的企业初创阶段，他仿照过品牌潮流的产品样板，待企业稳定发展后，杨建光深刻地感到，跟在别人屁股后面，绝非长久之计。衬衫是一种潮流的产品，品牌、质量、样式，一样都不能少。走在潮流前列，才能赢得市场的先机。

“重点在于新产品开发，没有开发必然会死掉。”谈到企业发展要诀时，杨建光说，企业越发展，他越有一种危机感。早在2010年，他就着手打造一个设计团队，但是优秀先锋的设计师大都在广州，他曾努力试图把他们请到义乌大陈，而得到答复是：即便有最好的待遇，也没人肯过来。据说设计师也必须要在潮流之都才能发展，设计出更潮流的产品。

既然不肯过来，那就自己搬过去。2012年，杨建光在广州成立服饰有限公司，高薪聘请20多位专业设计师，精心打造一个设计团队，每年设计团队都两次远赴欧洲、韩国、日本等地采集调研最新的潮流设计，以便为公司设计出独特的产品。从而形成广州设计、订单，大陈生产的固定模式。

说起未来的发展计划，杨建光胸有成竹地说：“做精。”过去做单项、做批发，现在是做品牌、做系列，最大变化还在于，过去仿照别人的产品，现在设计的产品独一无二，甚至被别人仿版。

从15岁入行做衬衣，至今年过不惑，近30年时间，对衬衫不离不弃的坚守，已让杨建光对衬衫拥有一份特别的情感，就像对一个关爱有加的孩子，业已长大成人，言行之间坦露出坚定的自信与从容。

但他依然奔波在路上，为了百尺竿头更进一步。就连采访时间，也是挤出来的，并不时有客户来访。在采访结束时，杨建光淡然道：“马上还要出差，驱车1300公里赶往广州。”

结缘大陈 3000件衬衣被分光

拿得起，就该放得下。吞下创业失利苦果，杨建光只好面对现实，重新回到舅舅工厂打工。其时，莘塍衬衫相当火爆，顾客争着下订单。不久，杨建光就与舅舅合伙办了一家新厂。内销还做不过来，又接了一个来自美洲洪都拉斯20多万件的外贸订单，为能按时完成生产，杨建光初次跑到比莘塍衬衫规模更大的义乌大陈镇，找到一个加工厂。从苏州购进面料，直到成品完工运回温州，在大陈忙里忙外的几个月给杨建光留下深刻印象，直

觉告诉他，这里才是衬衫最好的创业基地。

而再次回到大陈却在几年之后。随着红火的莘塍衬衫慢慢退潮，杨建光敏锐地感觉到，高档的品牌衬衫才是未来大趋势。他开始做广州的潮流衬衫，面料、辅料都直接从广州进货，仿照一些名牌衬衣，在沈阳五爱市场开了一家批发店。

五爱市场是全国五大集贸市场之一，也是东北亚经济圈和环渤海经济圈最大的流转型轻工产品交易中心，但杨建光很快就感觉不适应，因为

欠款太多，辛辛苦苦做了一年，赚的钱全被欠着，要不回来。当他放眼全国，搜寻更适合自己的市场时，他想起初次结识的义乌大陈。

1995年，杨建光再次回到大陈，租了一间店面，摆起各种各样新潮的衬衣。其时，大陈衬衣需求多，却均是面向大众的低端衬衣。因杨建光的包装小而精致，竟还被认为是“童装”。如此摆了大半年，竟无人问津。

“我开始怀疑自己是否找错地方!”杨建光回想当年惨

淡的坚守说。过完年初次出门，他叮嘱老婆先别出来，自己去探探门道。

“你们这里还有广州衬衣?”不料新年刚开门没几天，就有识货的找来，库存的3000多件衬衣立马被两位客户分光了。

终于守得云开见日月，杨建光赶紧把喜讯告知老婆：“快出来，衬衣卖光了，我要马上去广州进料。”

所谓机会总是留给有准备的人，第二次与大陈结缘，为杨建光的创业之路打开一扇希望之门。

大浪淘沙 企业排名大陈前十

生在温州，每个人心中都怀着一个创业梦，寻寻觅觅，走南闯北，其出发点就是故乡。如果故乡能给这个梦插上翅膀，则没有人愿意背井离乡。杨建光也一样，自少年时入衬衣行，一直梦想创办自己的衬衫实业，在大陈做批发衬衫不过是权宜之计。

当在大陈的批发生意蒸蒸日上时，杨建光再次决定自己办厂生产。地点定在哪呢?他妻子认为，既然义乌大陈与瑞安莘塍同为衬衫生产基地，他乡总不如故乡。就这

样，1997年，杨建光在入衬衣行寻寻觅觅10年之后，依然把工厂定在莘塍。但他很快发现这是一步“臭棋”，因为客户源只有福建、平阳、龙港等有限的周边地区人，远不如义乌大陈有来自全国甚至世界各地的客户源。

其间，杨建光经常跑到大陈做调研，然后发现一个铁的事实：大陈衬衫业在快速增长，莘塍衬衫业在迅速缩减。此消彼长，优劣不言而喻。长此以往，企业将无法生存。1999年，杨建光在莘塍挣扎两年后，

痛下决心，把工厂从莘塍搬迁到大陈。

这是杨建光第三次结缘大陈，犹如鱼得水，从刚搬到大陈时的一条生产流水线发展到5条，平均每二三年缓步增长一条生产流水线，生产工人也从30人增长到200多人，年产量500万件，产值达1亿多元。

杨建光介绍说，大陈是全国最大的衬衫生产基地，最高峰时达到500多家企业，现在只剩下240家企业。“现在企业在重新‘洗牌’，有些企业在苦苦煎熬，就像大浪淘沙，适者

生存。”杨建光说，估计不久大陈的衬衫企业还有几十家要倒下。而据说莘塍衬衫早已销声匿迹，杨建光可能是从莘塍衬衫业中突出重围的仅有“硕果”。

杨建光用了“洗牌”、“煎熬”两个词形象地道出企业的现状与行业之间的激烈竞争。他说，在大陈的240家衬衫生产企业中，拥有5条流水线生产，并且忙不过来的已是凤毛麟角，问到他在大陈衬衫生产企业中的地位，杨建光则谦虚地说：“还好，排进前十名。”