

亮新招 本地伞企“西方”不亮“东方”亮

本报记者 曾小凤

国内虽已进入疫情防控常态化，但以外贸为主的东石制伞业，受全球新冠疫情的负面影响在今年才真实地显现出来。在外贸订单有较大幅度下滑的情况下，晋江制伞企业纷纷把目光转移到国内渠道，集成伞业率先改变生产模式，嫁接起新渠道，国内订单稳步上升。

挑战 外贸订单缩减

“去年压了几千万元的库存，现在还没有消化。同时，客商的付款方式也不好，回款周期加长。”今年跟去年相比，工人少了200多人，因为订单少，开工率低，工人为了更高的工资选择跳槽。”“本来对今年的市场是看好的，但万万没有想到原材料涨这么多，钢材的价格已经超过了2008年金融危机的时候。”“目前，面对这情形，眼泪都要流下来了。”……不少晋江企业在采访中表示。

近期，记者走访东石多家制伞企业获悉，今年开工以来，以外贸为主的东石制伞业，受去年新冠疫情的影响，行业的总体订单情况，今年已真实地显现出来。去年新冠疫情期间，生产企业大多有前年遗留下来的订单，而今年的订单情况，才是新冠疫情后的真实反映，多数企业订单量下降了50%左右。

“我从事制伞行业二十几年，订单从来没有像今年这么少，我的头发都愁白了。”东石一家制伞企业负责人林先生告诉记者，虽然目前的订单排到了7月份，但心情非常焦虑，因为摸不清7月份后的情况会如何，往年常态化生产，这时候的订单应该排至半年后。因为是工厂型企业，盘子很大，订单如果没有提前安排，后续对工厂的影响是方方面面的。

“以前出货的时候，都是1个货号1个柜，现在出货一般10个货号1个柜，订单缩减了很多。”晋江展鑫企业有限公司相关负责人王侯展拿出了一把样伞告诉记者，2018年以前，一把三折伞可以赚3-5块，而现在几乎是按照成本价在接单。接完单后，再想办法，协调沟通供应商共同让利，才勉强不亏本，而且是在自有厂房的基础上，如果把厂房的租金算进去的话是亏本的。

王侯展表示，在原材料涨幅这么大的基础上，大部分制伞企业都选择了让利，毕竟客户的价格很难涨上来，在供过于求的情况下，工厂没有议价的空间。然而，工厂如果不接单的话，工人就会流失，工人一旦流失就很难再招聘进来，到时候情况会更糟糕，因此，目前有一部分产品是没有盈利甚至亏本在生产，只有小部分产品有盈利空间，总体仅维持生计。

记者走访获悉，上述人士的状况是本土大部分工厂的写照，即使当下的状态比较艰难，但多数工厂仍对下半年抱有希望，毕竟雨水有，雨伞的需求量也是有的。



晋江伞企制造车间内，工人们正在抓紧订单生产。 本报记者 陈巧玲 摄

机会 国内市场成重要补充

本土制企业在外贸暂时受阻的情况下，积极寻找应对策略，国内市场成为共同的目标。

在刚刚结束的第二十三届中国（晋江）国际鞋业暨第六届国际体育产业博览会上，“中国伞都 走向世界”东石伞业集群馆惊艳亮相，向外界展示了江东石制伞业的力量。舒雨、优安纳、东兴、集成、梅花等厂家均亮出了主打国内渠道的产品，希望进一步获得国内市场。

在福建优安纳企业科技有限公司（简称“优安纳”）的展位上，绣花边伞、钻石花开绣花系列、黑胶遮光印花花系列、POE伞、童伞、直骨伞、自开收伞等一系列主打国内渠道的产品，吸引了众多客商的目光。据介绍，优安纳在持续深耕国外市场的基

础上，近年来加大了国内市场的开拓力度，并于今年启动了B2B品牌战略。历经30年的制伞企业发展历程，优安纳始终坚守制造，致力于为国内外渠道商、经销商、代理商提供优质的产品和服务，通过“两条腿”走路的方式，持续创新，做大“折叠伞制造”。

在生产研发端优化的同时，优安纳不断进行国内市场的尝试，无论是线下的商超渠道，或者是线上渠道，都已经沉淀了好几年。目前，线下商超及零售连锁渠道覆盖全国各个省市，线上2B渠道也有新的进展，同时也在尝试为包括直播在内的一些流行的新玩法提供服务。

得益于具有从轧钢、塑胶到伞骨、面料等全产业链配套的优势，关键零配件自

己供应，优安纳不仅推进伞具产品的标准化，产品的生产周期也更有保障。该公司总经理王翔鹏表示，优安纳作为B2B企业，便利店、商超等渠道在不断拓展中，新产品开发也在跟进，以为国内渠道提供更好的服务。

福建舒雨企业有限公司自主研发的全自动自开收伞，伞柄的部分可充电，数据线与华为手机的数据线兼容，大大方便了消费者。去年底，该新品已在在国内销售，截至目前已生产了七八批次。

无独有偶，泉州市雨相伴企业科技有限公司（以下简称“雨相伴”）今年也加大了国内产品的开发力度，该公司总经理刘基利告诉记者，雨相伴早在去年就已预测到今年海外市场订单量将有所下滑，因此早在去年9月份的时候，便开始了国内市场的产品设计规划，通过产品设计帮助经销商更好地动销产品。

转变

为吃“蛋糕”推新生产模式

长期以外贸为主的东石制伞业，虽然加大了国内市场的投入力度，但受限于长期的外贸订单生产模式，总体成效并没有十分明显，需要时间积累。但是也有主动转变生产模式，并取得不错成果的厂家，福建集成伞业有限公司（以下简称“集成”）为获益厂家之一。

据介绍，截至目前，集成伞业国内市场订单与2019年基本持平，该公司国内负责人张百润告诉记者，2019年的雨水很多，而今年的雨水不多，在天公不给力的情况下，订单持平其实也可以理解为增长。在市场总体驱动不明显的情况下，集成国内市场是怎么突围的呢？

“一句话：改变模式。”张百润表示，该公司通过展会等方式，主动嫁接了一些新的渠道，学习上虞的玩法，先备原材料，把伞骨等基础材料备好，伞面的变化采用数码印刷，这样，原来需要60天的生产周期，现在15天就可以交货。“客人下个1000支，我敢备10万支的原材料。”张百润表示，这10万支也不都是现货，而是跟供应商提前协调好交期时间，这样，虽然成本会高一点，但利润也会高一些，量也走得起来。

张百润透露，除了对接新渠道、电商之外，集成也给一些知名品牌代工，目前订单处于稳定上升中。

记者走访获悉，东石不乏想对接国内新渠道的想法，但因为长期以外贸为主的生产模式，产品供应难以跟上国内的速度，让人望而却步。可以说，集成率先迈出了这一步，张百润告诉记者，成绩的取得背后要付出很多艰辛，除了与公司在生产模式改变上的沟通之外，还需自己跟踪工厂进度，协调供应商及物料采购等，甚至自己也要提供热销产品的开发设计。

创“芯”赛事 晋江筑巢留人

本报记者 柯国笠 吴晓艳

2个月，吸引了北京、上海、深圳、西安等国内外集成电路产业集中区优质项目180余支队伍参赛，赛事覆盖芯片开发设计、应用、材料、封装等集成电路全产业链条，在芯片产业链、脖子领域、通信等重点突破领域均有高质量创新项目涌现。

这是晋江“创芯大赛”的魅力。这魅力的背后不仅有晋江广阔的“芯”前景，也有晋江广纳英才的胸怀和服务周到的营商环境。

“签约只是开始，初次来晋江，晋江就让我们有足够的信心在此发展，迎接更加广阔的发展空间。”大赛二等奖获得者谈谦表示。

以赛聚才 群英荟萃

虽然是第一次来晋江，但家住四川、现在深圳创业的创业者谈谦对晋江有着极为深刻的印象。

“来对了地方，这是一个令人振奋的创业好地方。”谈谦说起晋江来，很是激动。主办方安排的参观晋江相关产业园区、文化标志景点及城市环境建设，都令他印象深刻，“这种创业精神在晋江人的骨子里。”

谈起是“高纯镓及氮化镓衬底材料产业化”项目的主要代表。该项目主要为集成电路产业链上游提供材料，是目前产业发展受制于国外卡脖子的部分。“在晋江，因为赛事，遇到了合作项目，这是很大的缘分。也觉得是一种必然，晋江‘爱拼才会赢’的精神，让我更有信心来这里发展。这次签约只是我们的一个开始，我们计划包括我们的研发和生产都落地晋江。”

谈谦的项目只是众多优质项目中的一个。

评委代表、绿色计算产业联盟CTO技术委员会主任、创客智胜资本合伙人郭晶惊讶于“创芯大赛”的号召力。

“这里面有不少项目就是我这几年十分关注的优质项目，没想到也被吸引了过来。”郭晶说，不少项目在集成电路投资业界已经有足够的实力，也吸引了包括她所在的股权投资机构的关注，“项目质量高，而且创始人都很年轻，应该说代表了目前国内一批非常有潜力的年轻股，也有望成为未来国内集成电路发展的领航者。”

据悉，本次总决赛项目质量高，其中独角兽企业1家，国家高新技术企业2家，共计有183个集成电路全产业链的创新创业项目参加大赛。

事实上，这并不是晋江第一次举办集成电路全国性专业赛事。自2016年以来，晋江对外宣布打造千亿“芯”产业以来，晋江就大力开展包括“创业之芯”、“海峡杯”创新创业大赛在内的具有影响力的赛事，吸引了国内外优质集成电路人才、项目参与，并通过大赛打开晋江对集成电路行业对外推介的窗口，以及招引人才、吸引人才的重要通道。

“赛事通过深入集成电路高地，持续推介晋江，并与参赛者互动，通过他们所在的群体，介绍晋江，精准吸引人才、团队、项目等将目光投向晋江。”大赛组委会相关负责人表示。



在“创芯大赛”路演活动中，来自全国各地的集成电路项目、团队、人才同台竞技。 本报记者 柯国笠 摄

因赛留晋 创在晋江

谈起看中晋江并不是参赛者中的一个特等奖项目“开源异构计算软件栈”，项目代表张先铁在激动之余，也瞄准了晋江未来产业发展空间。

“目前，我们其实看到两个机会，一个和晋江本地的半导体企业合作，另外一个是泉州新签约落地的先进计算中心，我们也有现成的技术经验和合作经验，可以展开合作。”张先铁告诉记者，赛事不仅是比赛，更多的是让他和团队发现了更多空间，也看到了晋江的创业环境、创业

扶持力度等软件要素，“我已经在考虑落地这件事了。”

而对于已经落地多年的三伍微电子而言，晋江已经是其第二故乡。

“晋江这座城市很务实，人也很热情。”该公司创始人钟林丝毫不掩盖自己的夸赞。他所在的团队原本在上海，后通过“海峡计划”项目落地晋江三创园，并在这里扎根。

“今天看来，我们做了最正确的决定。”钟林回忆道，三伍微电子以射频芯片为主要业务研发方向，泉州为其提供了良好的供应链支撑，让其在供应链产能紧张的时候，也能够有所保障，从而

而赢得发展空间，“这就是在晋江的好处。”

“不论是从芯片设计团队项目的支持和政策扶持，以及进一步帮助园区的建设，还是今后的人才培训，我都非常希望他们能够建立一个相对持久的机制，能够长期地互动。”郭晶表示，通过大赛，晋江吸引了很多优秀的企业和选手到来，不管是参赛考察，最后有没有落户晋江，对晋江而言都是一个很好的机会。

“你只有亲自来到一个地方，才能真切感受到这个城市的秉性。”钟林感慨，晋江对他而言，就是一个他验证过的，值得将事业长久在此进行下去的地方。

“晋”心尽力 事业留才

当前，国内集成电路产业人才紧缺。相关数据显示，预计未来3到5年，集成电路相关人才缺口可达20万以上。

对晋江而言，也是如此。“先有高新人才还是先有高新企业，这是先有鸡还是先有蛋的问题。”钟林认为，无论是先有高新企业，还是先有高新人才，都可以，“这是一个相互促进的问题。”

近年来，为了提升本地人才密度，吸引优质人才，晋江市大力引进包括福州大学、中科院大学在内的重点院校。

“这些很重要，人才问题和芯片问题一样，都需要‘磨’，在时间上不能跨越。”钟林坦言，在晋江能够做成这件事。

“有一次，我问一个上海户口的同事，还回不上海，他说不想回去了。”钟林说，晋江有好的创业环境和创业文化。

有一次，钟林在周五下午向某政府部门询问相关申报资料，原本以为下周一才能收到，没想到该部门周五晚上10时就将所需材料发送给钟林，这让他印象极为深刻。“连晋江政府部门都像是一个充满干劲的创业公司，‘996’的加班态度让人感动。我们在里面得到很多支持，能够心无旁骛地搞研发，这是我们很需要的。”

不仅仅是三伍微，对谈谦、张先铁等创业者而言，能够在晋江找到合作项目，才是促成落地的重要因素。

国家工业信息安全发展研究中心信息化所副所长马冬妍认为，晋江以纺织服装等传统优势产业为主，这些产业也面临数字化转型升级。“而作为基础性支撑作用的集成电路，能够为传统优势产业的转型升级提供软硬件支撑。包括工业互联网、传感器、5G、大数据等技术、系统应用，无一不和集成电路相关。”

马冬妍表示，集成电路产业在晋江的发展还需依托传统优势产业，前者的终端应用在后者中得到实现，也能够形成两个产业的互补，从而产生更大的能量。“行业发展未来一定是跨界的，集成电路产业与传统轻工制造业之间也会有融合性的人才、项目出现。这也提供了很多的创业机会。”