晋江玩具淡季不『淡』

本报记者 蔡明宣 董严军 文图

“长期招聘一线员工”“高薪招聘装配工”“紧急寻找可以承接玩具组装的工厂”……各种招工寻求合作的信息刷屏了晋江玩具企业老板的朋友圈和商会社群，原本是玩具行业淡季的12月，却因为这一波波持续的招工广告而异常火热。

今年以来，玩具行业出口订单明显增加，多家企业出现了外贸订单“爆单”的景象。

01 淡季不淡 工厂高负荷生产

连日来，位于晋江五里经济开发区的泉州嘉利儿童用品有限公司的厂房内，数条流水线上的工人正在紧张有序地赶制着新一批的订单，厂房外大卡车频繁来回，即便到了夜晚，工人们还在持续加班赶货……

近日，嘉利童车在美国多个卖场取得了亮眼的销售成绩，五六个小时内，800多万美元的商品销售一空。“按照往年，10月以后就是玩具工厂的淡季，可今年淡季不淡，订单反而不断攀升。”泉州嘉利儿童用品有限公司总经理陈艺娟欣喜地告诉记者，今年，嘉利的整体销售额比去年翻了一番。

“今年出口的货品现在都已经抵达美国，像往年一样摆上沃尔玛、开市客等商超的货架了。”力利玩具总经理许宾宾表示，疫情影响了全球供应链，而中国的产能较为稳定，去年以来部分订单回流，公司的业绩在疫情下逆势上扬，今年出口额达1000多万美元，不少新开发的产品在市场上热销。

“从年头到年尾，企业的单子就没有断过，工人一直是高负荷生产，严重缺人呀！”为了缓解订单积压的情况，晋江市鸿顺儿童用品有限公司总经理颜海鸿一边与华为（晋江）合作，引入数字化管理，一边积极购买自动化设备。颜海鸿表示，快到年底了，还没有时间做整体的订单盘算，不过初步估计，今年比去年同期新增了大几千万元的销售额。

记者在走访企业的过程中发现，迄今为止，晋江大多数玩具企业都处于淡季不淡，订单做不完的状态。

数据显示，今年1月至9月，泉州市玩具出口同比增长290%。作为主产区，晋江安海镇就有70多家玩具企业，是国内重要的玩具礼品生产销售基地，已经形成了涵盖原材料、研发、模具、加工、喷漆、五金、包装等完整产业链。

02 “不淡”或成企业常态

受访中，不少企业负责人表示，受工人严重不足，企业新产品创新有成效，东南亚等地订单回流等诸多因素影响，晋江玩具企业出现了淡季不淡反而旺的情况。

疫情之下，订单持续攀升的背后，原因究竟是什么？

“由于玩具属于制造密集型产业，其自动化水平低，与鞋服行业相比，同样的产值，需要的工人非常多。近年来，受新冠疫情的影响，外地员工减少到晋江务工，再加上年轻务工人员一年比一年少，一线流水线的员工大多数是中老年人，整体的生产效率被拉低，再加上不断上涨的工人工资导致周边配套的小加工厂纷纷压缩产能，变相地导致订单生产周期变长，就出现了年底企业还在赶货的情况。”许宾宾分析。

张元在清蒙开发区经营一家小型加工厂，她是许宾宾口中被压缩的小加工厂的例子。张元告诉记者，年初一个临时工的工资大概是13元/时，现如今，18元一个小时都难请到人。鉴于不断上涨的工人工资，张元表示，做完这一单后，打算把加工厂收起来，把工人连同她自己一起打包给大工厂做配套服务，不再自己瞎折腾。

广州、东南亚等地的订单回流已经不是短暂行为，而是一个常态化的状态。

在许宾宾看来，自新冠疫情暴发以来，东南亚受产能、供应链等诸多因素影响，玩具品牌、大商超订单有不少回流到晋江。今年以来，力利玩具连同周边上规模的同行企业，皆接到了不少回流的订单，这些订单的量普遍不小，而且要求的交货期还比较赶。

陈艺娟则认为，近年来，海外市场需求不断攀升，而在全球疫情蔓延的形势下，国内很好地控制了疫情的发展，并能够准时保质地完成订单，导致全球的制造订单对于中国工厂的依赖度更高。

此波“不淡”的背后，晋江玩具企业持续的创新力成为重要筹码之一。

“今年我们开发了不少新品，其中儿童海洋球新品的订单量持续攀升，让公司产能一下子跟不上。”颜海鸿告诉记者，近期，鸿顺预计引入五六台自动化设备用于生产新品类。

无独有偶，嘉利、力利、新菱等不少企业，通过研发新产品拓展新品类，为企业赢得了不少新订单。许宾宾说，今年新增的不少订单中，有一部分是企业自主研发的新品受到客户的青睐，另外一部分则是在企业原有新品的基础上做微创新。

03 重构企业竞争优势

持续攀升的订单，给企业带来了可观的收益，也在不断倒逼晋江玩具企业重构企业竞争优势。

在工人减少，工资高企的当下，嘉利玩具对内进行了自我提升。

“以前，订单模式大体是客户给模型，企业开模，然后生产，由于玩具开模的费用很高，采购商与生产商都要承担较大的新品开发成本。现在，同样是一款玩具车，双方先进行初步的市场调研，结合美国设计师的意见，给出生产意见，好卖就继续追加，不好卖就进行二次升级。”陈艺娟介绍。

通过此种模式，企业的订单年年翻倍，更值得关注的是，嘉利几千万的旧模具焕发新用途。一款玩具车通过不断的微创新，其销售时长可以从原先的一年左右延长到五六年，流水线上的工人因为同款订单的持续与稳定，生产效率不断提高。

为了提高公司内部的整体工作效率，鸿顺选择与华为（晋江）工业互联网云孵化中心合作，启动全流程数字化变革。

“今年以来，订单上涨导致各个部门的沟通协调出现问题，备料没有办法及时跟上，生产流水线旁堆满了各种辅料。”正是因为这些摆在眼前的问题，让鸿顺选择进行数字化改革。颜海鸿表示，“跟华为进行合作以后，我们希望通过ERP系统，对制造流程的各个环节进行有效管理，并通过可视化数据的变化，来进行存货备料，保证现场整洁，工人在生产过程中效率也可以进一步提高。”

近年来，晋江玩具企业一边扩大产能，一边进行智能化升级，同时不断进行品类创新，究其原因，不断向前发展的安海玩具产业始终拥有顽强的生命力。

就如安海玩具同业公会秘书长许亚文所言，中国玩具产业经过30多年的发展，已经形成了完善的玩具产业链配套和高效的技术管理优势。而玩具产业是一门需要不断创新的综合性工业，就好比安海玩具在电子琴、跳舞毯、惯性童车、写字板等多个方面拥有很强的技术沉淀，它关系到新技术、新材料、新工艺的应用，并跟创新不断捆绑，这些产业链的形成是需要天时、地利、人和各种因素的聚合，很难在短时间内因为一些政策的改变而有所调整，“对于产业未来的发展，我们还是很有信心的。”

万科金域国际三期(不含地下室)认筹方案

一、为满足刚需购房家庭的住房需求，本项目本次推售5幢住宅房源共有324套住宅，其中晋江市优秀人才刚需房源10%（共计32套）。剩余90%房源（共292套），按60%比例配比刚需房源销售给刚需认筹购房家庭，按40%比例配比非刚需房源销售给符合购房条件的购房家庭。刚需认筹购房家庭数量小于刚需房源数量时，剩出的刚需房源自动划转为非刚需房源，优秀人才房源、刚需房源和非刚需房源楼盘清单将在售楼部和“泉州万科”微信公众号进行公示。

二、刚需认筹购房家庭，应当符合以下条件：1、认筹人户籍所在地为晋江市，且户籍迁入需满6个月；2、认筹人的购房家庭（夫妻双方及未成年子女）在晋江市名下无住房；3、离婚或房屋转让未满6个月的，按离婚前或转让前家庭名下住房套数计算；对已在晋江办理台湾居民居住证的台胞，可享受晋江市属地居民同等购房政策。其中，在晋江市办理台湾居民居住证且在全市范围内无住房的，可参与晋江市刚需摇号购房。

三、认筹人应对家庭信息（夫妻双方及未成年子女）如实申报，刚需客户需自行下载并签署《晋江刚需客户承诺书》，同时作为附件上传认筹选房系统。对申报的信息及上传的资料的真实性、有效性、合规性负责，相关部门核实到不实申报者将取消认筹资格和购房资格，并半年内不得再次参与晋江区域其他新批预售许可商品住房项目的摇号认筹申请。

四、本项目认筹全程通过认筹选房系统报名方式进行，无须再到线下办理资料审核，报名截止时间一到不再接受报名。

认筹规划

一、认筹地点：

晋江万科金域国际营销中心（泉安路罗山段476号）

二、认筹项目及套数：

晋江万科金域国际三期5#、10#、11#、13#、15#楼(不含地下室)，扣除优秀人才房源，刚需及非刚需共计292套住宅，刚需房源176套，非刚需房源116套。

三、公告媒介及时间：

公告媒介：晋江经济报

公告时间：2021年12月7日

四、认筹时间：

（一）本次认筹全程通过认筹选房系统报名方式进行，认筹客户的家庭信息、住房等信息情况由认筹人通过认筹选房系统线上提交至后台审核办理，无须再到线下办理资料审核。

（二）认筹系统报名时间：2021年12月8日—12月10日，共计3日，认筹报名均应通过认筹系统报名的方式进行，认筹系统报名时间截止至12月10日17：00，逾期不再接受报名。

五、认筹规则：

（一）认筹人以家庭（夫妻双方及未成年子女为一个家庭）为单位申请认筹，参与摇号，每个家庭只能有1个认筹名额（未成年子女可选择是否参与购房）。

（二）已通过摇号选房成功的家庭，自选房确认之日起半年内不得再次参与其他商品住房项目的摇号认筹申请。

（三）本市户籍（大泉州范围）：不限购。

（四）1、本市刚需家庭需提供《晋江刚需客户承诺书》

2、非本市户籍家庭（泉州市以外）自2017年4月17日后已新购住房的【除去晋西片区（内坑、磁灶、东石、永和、安海）、晋南片区（金井、龙湖、英林、深沪）等范围】不再具有认筹购房资格；

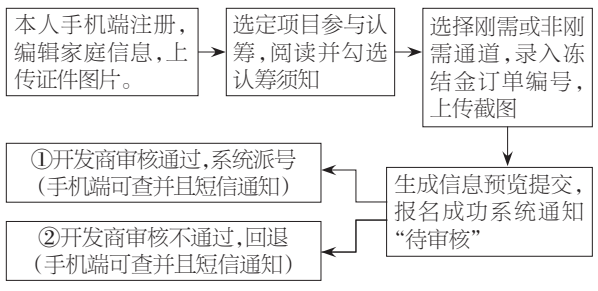
3、非本市户新家庭（泉州市以外）应提供相应的具备购房资格凭证：提供一年以上的居住证、医社保、个人所得税等其中1项证明信息；境外人士、港澳人士提供工作、学习、居住满一年证明；台胞提供在泉居住证（无须满一年）：现役军人提供驻地在泉州证明：持与泉州市用人单位签订的一年以上的劳务合同（创业人员提供在我市注册的营业执照）。

（五）认筹为实名制，认筹人应对家庭信息（夫妻双方及未成年子女）如实申报，对申报的信息及上传的资料的真实性、有效性、合规性负责，不实申报者将取消认筹资格和购房资格。认筹客户中签选房后不得更名，包含直系亲属关系也不得更名。（夫妻可增减名）

（六）认筹金额为：人民币20万元/认筹家庭。须于认筹期间一次性缴交到银行认筹客户名下的储蓄卡账户（不得使用信用卡付款、不收取现金、一组认筹客户仅限使用一张储蓄卡），由银行冻结。认筹金不得缴入开发企业账户。

六、认筹流程

（一）认筹客户按照以下认筹流程图，办理认筹手续：



（二）认筹客户按上述流程办理，原在其它项目已认筹过系统保有审核过的家庭信息，不需要再进行注册和上传证件图片，若家庭信息需要修改的可以重新编辑后（包括证件图片）再提交。

（三）认筹人请严格谨慎选择对应“刚需”和“非刚需”通道进行认筹，误选通道而造成不具备资格的，后果自负。

（四）开发商审核不通过回退后，认筹人可在手机端点击“回退”查看回退信息。认筹人请按照提示的回退信息结合人工电话（咨询电话：0595-28676666转1）咨询情况补齐认筹资料到再行提交，重行提交须在报名截止时间（12月10日17：00）前提交有效。因认筹人数报名多的原因，开发企业未能在报名期间及时审核到位应延长审核时间，若出现需要回退情况，允许认筹人一次机会按照提示的回退信息结合人工电话咨询情况补充完善认筹资料再行提交（再行提交截止时间12月11日10：00）。

（五）认筹客户确有必要现场到售楼部咨询办理的，请配合现场的疫情防控安排。开发企业应提前做好现场来访人员的防疫方案并向街道报备。

（六）线上认筹请关注“泉州万科”微信公众号或者对接置业顾问获取了解。

（七）认筹金额为：人民币20万元/认筹家庭。须于认筹期间一次性缴交到银行认筹客户名下的储蓄卡账户（不得使用信用卡付款、不收取现金、组认筹客户仅限使用一张储蓄卡），由银行冻结。认筹金不得缴入开发企业账户。认筹金人民币20万元在摇号结束的当日自动解冻退还。选到房的客户于选房当日缴交购房定金20万元至开发企业监管账户后，买双方签订《认购协议书》。买卖双方签订《商品房买卖合同》时，购房人已交定金直接转为购房款。当定金金额超过按购房贷款政策的最低付款比例，若当事人提出退还超过的金额要求时，开发企业应当无条件退还。

（八）刚需认筹编号为A1-A9999排序，非刚需认筹编号为B1-B9999排序。

（九）认筹活动结束隔天上午（节假日顺延），开发商将认筹客户名单同时报备至房地产交易管理部门。

（十）如购房意向人认筹所提供的证明信息与实际不符或上传资料不齐全或重复认筹等违规情况，开发商有权取消其认筹和购房资格。

（十一）认筹人应在认筹前充分了解项目的楼盘情况（包含项目及其周边的不利因素等），并详细阅读本项目的认筹须知，违反认筹须知条款将按认策须知条款约定处理。

（十二）本项目预计交付时间为2023年12月30日。

咨询电话：0595-28676666转1

摇号及选房方案将在认筹活动完整结束后另行公布。

泉州市万勋房地产有限公司

2021年12月7日