



## 晋江产业早春调查

尽管还在农历正月里,但晋江的企业却早已“虎”力全开。过去两周,本报记者在走访企业的时候,切身感受到了晋江企业的这种澎湃激情:机器转起来,人员忙起来,生产动起来。晋江企业有赶“早”的好传统。纵观晋江产业的发展历程,无论是此前的抓质量、造品牌,或者是此后的谋上市,晋江企业一直走在国内同行的前头。也正因为这种赶“早”,造就了晋江产业与企业的辉煌。当下,传统制造业走到转型升级的重要关口。一方面,人口红利进一步失去,数字化转型已成必然之路;另一方面,市场端对于产品的需求已从此前的“有”向“好”转变。面对变化,晋江企业与产业如何调整自身,抢抓机遇,实现从“一步先”到“步步先”的跨越?这需要企业家好好思量谋划。今天,我们推出系列调查报道《晋江产业早春调查》,深度剖析包括用工、订单在内的晋江产业与企业的各个维度,期望从先行者身上找寻共通之处,为晋江产业与企业的进一步蝶变提供样本与思路。

## 市场篇

这两周,晋江企业陆续迎来虎年的开工潮,在短暂的休整后重新铆足劲。近日,本报记者走访了晋江众多制造企业发现,订单普增,增产扩能,成为它们“开门红”的“标配”,但这些“标配”背后却也有着现实挑战与机遇。

## 01 企业订单普增

“农历正月初八一开工,48条生产线开足马力,4500名员工到岗到位。”记者来到中乔体育股份有限公司(以下简称“中乔体育”),其位于陈埭鞋业生产中心的车间已是一派繁忙景象。

“我们已经在生产今年Q2、Q3的订单,总体订单量同比去年同期增加了20%左右,生产安排已经计划到今年6月底。”中乔体育鞋业中心总经理王懿告诉记者,一开工员工便快速进入生产状态,为实现首季度“开门红”全力以赴。

同样主攻国内市场的好彩头各生产基地也已经进入正常生产状态。据悉,春节期间,好彩头糖果、饮料等企业主打产品产销两旺,乳酸菌等饮品的生产则将在3月份重启旺季。值得一提的是,为了满足生产需要,今年好彩头将启动贵阳生产基地的建设、投产工作。

而在亲亲食品晋江生产基地,自正月初六开工后,员工陆续返厂,三个生产车间已经启动两个,产能恢复超过年前的70%。亲亲食品晋江生产基地副总经理许英鹏介绍,今年目标销售额比往年提高了超20%,企业已经进入全员备战状态,至6月份都将不间断、持续生产。

同中乔体育、好彩头、亲亲食品一样,不少晋江制造企业在正月初八前后接连开工,呈现出一片“开门红”。不少企业指出,今年春节也延续去年订单向好的趋势,而这里的订单不仅指国内市场订单,还包括外贸订单。

“今年正月初十开工后,我们各个车间立马开机运转,加紧生产。”福建省华昂体育用品有限公司一直以来是HUGO BOSS、TOMMY、MK、POLO、LEVIS等知名品牌的代工企业,即使这两三年企业订单都有近15%的逐年增长,“今年我们的外贸订单也是双位数增长,为此我们扩赠了2条生产线达到10条,以更好地满足企业生产需求。”华昂体育总经理杜丕皇告诉记者。

2月16日,福建优安纳企业有限公司冷轧、注塑、骨架、成品等供应链环节车间正式全面开工。事实上,早在2月8日,优安纳企业共迎“开门红”,成品等多个车间已是一片忙碌的景象。

优安纳企业总经理王翔鹏介绍,目前订单已排到5月份,从去年12月份开始,订单就有回暖的迹象。据他预测,今年外贸订单将进一步回暖,其公司南非、东南亚的订单明显增加。“对于今年的外贸市场抱有乐观的态度,充满了信心。”王翔鹏表示,去年优安纳企业在生产研发端优化的同时,进一步加大国内市场的拓展,通过“两条腿”走路,实现订单互补。

“去年公司订单和业绩都有显著增长。公司原来每天的生产量为100吨,今年每天的目标产量为120吨,日产量增长了20%。”凤竹纺织工会主席胡志吉告诉记者,目前订单处于饱和状态,特别是国外订单占到60%。今年公司的目标是国外订单达到65%。”

订单增加的同时,让部分企业高兴的是,“正常”的订单可能也会增多。“说‘正常’是因为利润多了一些,我们有赚不亏。”一位不愿具名的企业负责人告诉记者,这两年不少外贸订单纷纷涌向中国,但原材料涨价、国际海运运费飙升、汇率结算不稳定等问题,使不少企业是订单忙却没有利润,“随着全球各行各业在疫情防控领域的经验不断积累,市场也在逐渐复苏,加之回归常态、企业自身调整科技投入等因素,企业有可能实现更多盈利。”

当然,面对不稳定的国际局势,汇率浮动、疫情等因素,也有不少企业持谨慎态度。晋江某一卫品行业企业就指出,虽然目前的订单生产还比较充足,但对于市场的预判企业并不乐观。一方面国内适龄人群的生育意愿不高,卫品行业的竞争激烈,作为上游配套同样能感受到压力,另一方面,受疫情影响,海外市场的购买力有限。

“这两年我们的综合成本明显上升,经营风险和压力比前几年大了很多。”晋江某一中小微外贸企业经理王先生告诉记者,不少外贸同行企业甚至合作的制造企业都出现了“有单不敢接”“增收不增利”的情况。

## 科技支撑从「开门红」到「全年红」



中乔体育生产车间

## 02 数智赋能扩产能

对于订单的增长,市场普遍认为,其主要原因是海外疫情得到进一步控制,人们出行带来了消费增长,进而促进了工厂的生产;另一个原因是,过去较长一段时间受疫情影响,一部分资金能力不强的工厂退出了竞争,这也为有实力的,在竞争中站稳脚跟的规模工厂带来了更多订单,而企业两极化发展情况在未来也将愈加明显。

对于实力较强的企业,面对订单增长,产能要跟得上,这是企业自身需要解决的,为此,晋江不少企业选择了数智赋能,从数智赋能智能制造出发,提质增效。

王翔鹏告诉记者,为了保障订单增减对于产能的需求,公司已开始逐渐增加与外协工厂的合作。此外,对公司内部进行管理提升,并加大自动化投入的研发。据悉,目前优安纳企业正在进行制造系统的升级,用数字化的力量,提高产品质量、生产效率等制造升级。与此同时,持续加强研发创新能力,强化供应链优势,并将在品牌建设上进行更多探索。

正常运行后,2次喷胶、2次烘干、贴底、压机、脱楦……12秒完成一双鞋子的生产。这是今年一开工,福建省华昂体育用品有限公司新扩的2条智能生产线所能达到的生产效率。而在这样的智能生产线上,还可以准确无误地同时进行两种完全不同款式、不同码数鞋子的生产。与之形成对比的,紧挨着这一智能生产线的是一条传统生产线,这两条线正好都在生产同一款鞋,10小时都能完成2500双的产量,但不同的是,传统线需要42人,而智能线只需要15人。

“有这么明显的一个对比,也是我们生产智能化改造过程的阶段性成效。”杜丕皇告诉记者,自从2018年华昂体育开始新一轮生产智能化改造后,仅在打造智能生产线上的研发投入费

用逐年就有一个4%左右的增长,“生产线的每一个环节我们都在花心思,研究如何借助科技的力量实现提质增效。”

“智能制造也是我们企业发展的需求。”兴业科技副总裁吴美莉告诉记者,当前制革行业大规模、变批量、个性化、订单驱动式的生产特点需要智能制造新模式,“从2018年开始,我们实施了‘皮革智能制造新模式’项目,至今已经投入2.7亿元。到目前为止已经实现了提高生产效率和产品品质、降低运营成本、缩短研制周期的总体项目目标。”

据吴美莉介绍,项目建成后,相比传统制革企业生产效率提高33%以上,运营成本降低27%以上,缩短新产品研制周期40%以上,产品不良率降低22%,单位产值能耗降低15%,废液排放量减少31%。

在晋江,如华昂体育、兴业科技一样等从企业发展出发,数智赋能,当然不仅是为了扩产能,希望以此推动企业甚至助力行业转型升级的企业不在少数。以更高生产运营效率、更快市场响应水平、更大价值创造为目标,智能制造成为技术创新和经济发展的焦点之一。新年伊始,晋江推动制造业智能化改造和数字化转型动作频频。

就在本月18日,晋江举行了“云端赋能 数智晋江”晋江市数字经济发展三年行动启动仪式暨项目签约大会,晋江制定出台《晋江市数字经济发展三年行动计划》,晋江想要站在数字风口,抢占数字蓝海,在5G时代大潮中打造永远在线的“数字晋江”。

在晋江看来,大力推进数字化转型,既是晋江主动融入国家重大战略布局的落点,又是产业升级的必由之路,是企业勇立潮头的关键一招。不言而喻,新型技术驱动的数字化转型已成为新产业培育、新价值创造的有力手段和有效途径,将为实体经济高质量发展注入全新动能。

## 03 科技创新是信心

在晋江市数字经济发展三年行动启动大会上,海纳机械联合中国电信共同开发的全球卫品服务网——5G卫品行业工业互联网数字赋能平台正式上线,目前,已有200多家卫品企业上平台。

据悉,该平台以机械设备智能化运维和客户远程技术服务为切入点,通过提供数据采集、故障诊断、产业链供需对接等产供销一体化服务,解决卫品机械企业故障发现不及时、供应链资源调配效率低等共性问题,从而推动卫品产业在生产制造、供应链管理、远程运维等领域进行全面数字化转型。

“我们从企业出发服务到行业,持续不断的科技创新给了我们信心,也是我们能有今天成绩的根本。”海纳机械董事长洪变元告诉记者,海纳机械从成立的第一起就确立了创新的基因,除了如拉拉裤设备等已经面向市场的,还有多款革命性的产品研发正在进行中。

2021年信泰集团各项指标均出现不同程度的涨幅,全年产能较2020年增加50%左右,“预计2022年将延续这一增长状态。”信泰集团总裁办副主任许剑飞指出,与之相应的,随着产能的增加,整体用工量仍有缺口,预计今年将在去年已有4000名员工的基础上再增加15%。

信泰集团有这样的信心,一方面来自于企业对今年的经济保持乐观态度,另外一方面来自企业自身的良性发展。

“我们不断挖掘潜在客户,扩张市场份额,另外就是持续集团各层面的科技创新。”许剑飞指出,去年集团研发投入费用占销售额近5%,按照规划预计今年研发投入费用将增加30%,“科技创新能力高低是企业未来市场竞争的筹码,也是重要的自我抗风险能力之一。”

远大纺织将生产线进行智能化升级,先后建成七个智能数字化整浆并及喷水织机生产车间,如今他们订单交付周期大大缩短,这也让他们有了竞争更多订单的优势。“这些年我们不断对产品进行创新升级,在功能性上下功夫,抗静电、透气透湿、保暖等功能性面料,高支高密轻薄羽绒服面料等产品深受客户好评。”在远大纺织副总经理陈仪招看来,科技创新对于企业产品而言,亦意味着含金量,含创新量越高、含金量越高的产品,意味着溢价越高。

“科技创新给了我们信心。”这是这几年来,不少晋江企业家的心声。

随着社会经济的发展,企业间的竞争日趋激烈,企业间的竞争重心也逐渐转移到科技创新的竞争,因此,科技创新对企业的生存和发展起着决定性作用。那么,怎么加快科学技术的发展步伐,使企业在激烈的市场竞争中始终立于不败之地,就成为众多企业研究的一大课题。

“关键核心技术并非高不可攀。”这是这几年来,不少晋江企业的实践所得。锚定科技创新,聚四海之气,借八方之力,敢啃“硬骨头”、勇闯“无人区”,就一定能够实现关键核心技术的自主可控,把竞争和发展的主动权牢牢掌握在自己手中。

凤竹生产车间

