

质升量涨 晋江外贸拓荒培新

本报记者 柯国笠 蔡明宣 施珊妹 曾小凤 董严军

泉州进出口数据增长势头延续。

近日记者从泉州海关获悉,1—6月,泉州市外贸进出口1391亿元人民币,同比增长20.6%,进出口规模创历史同期新高。其中,出口986.3亿元,增长18.2%。

高速增长背后,是泉州劳动密集型产品出口整体回暖,出口505.7亿元,增长16.6%。其中,纺织服装、塑料制品、玩具分别出口264.5亿元、56亿元、12.4亿元,分别增长22.9%、33.1%、1.4倍。

晋江作为泉州外贸的核心主产区,上半年外贸增长背后有什么样的变化因素?外贸出口产品结构有什么不同?面对更加纷繁复杂的外贸环境,晋江企业做出了哪些努力?上周,本报记者走访了几家代表性企业。



拓荒

“洗牌”后再探新路

过去数年,受消费喜好、出口目标市场政策变动等因素影响,传统常规产品出口量下滑,但更有议价空间、质优价高的产品出口增量明显,俄罗斯、南美等新兴国家、地区的出口领涨,跨境电商也迈向新阶段。

王翔鹏告诉记者,在新一轮的全球市场经济环境下,国际的伞具采购商也经历了一轮新的洗牌。

如果说,在产品、设计、供应链上的持续增强,是晋江外贸企业苦练内功的主动变革,那么市场的拓荒、渠道的更迭,则是晋江企业向外探索的积极尝试。

多年积累,七彩狐将南半球的一个个“小客户”养成了“大客户”。七彩狐今年公司的增量,就源于这些南半球客户。

“今年他们下的订单量相比往年增长了不少。其中不只有泳装、沙滩裤,还有瑜伽服等。多年沉淀,整合南半球客户资源已经变成了我们的‘传统’强项了。”洪建库说。

王翔鹏认为,目前市场留下来的多为专注专业经营伞具的客商,他们对于工厂的筛选更加看重综合实力,比如工厂的规模及专业程度、产品的质量及创新度等。在优胜劣汰的市场环境下,晋江东石具有40多年沉淀的制伞产业集群优势,在国际市场的竞争中凸显优势,外贸市场进一步得到开发和客户的认可。

“前段时间出差俄罗斯拜访客户的同时,走访了吉尔吉斯斯坦、乌兹别克斯坦等4个中亚国家,中亚国家的文化跟俄罗斯相近,因此,优安纳将在原有俄罗斯优势市场的基础上,进一步做大中亚市场,原有在俄罗斯开线下门店,现在准备进一步走出国门,做大自有品牌。”王翔鹏指出,俄罗斯市场对于伞具的要求比欧洲市场还要高,当然利润也更好,因此,目前正在筹划加大与当地的合作。

在俄罗斯市场,优安纳企业不仅已从批发走向门店,并且正在筹备从门店走向线上。

王翔鹏告诉记者,优安纳企业在俄罗斯本来就有比较好的货盘,当地也有电商商家拿货,近两年在当地的电商市场有不错的发展,基于良好的市场基础,今年也准备在当地启动线上销售,做大自有品牌。在海外的销售渠道也逐步从单一走向多元。

同样探索跨境电商的还有运动品牌左右力量。“国内电商投入产出比不高,越来越多的人想通过跨境电商出海寻找新机会。”左右力量品牌创始人丁仁豪说,除了上述因素外,品牌也想寻找新的机会与市场增长点。于是今年年初公司开始涉足跨境电商,并通过shoppee、TikTok布局东南亚市场,下半年将通过亚马逊等平台布局欧美市场。

从国内转向跨境,事情并非一蹴而就。丁仁豪直言,与那些拼价格的牌子不同,要想利用跨境渠道造牌,就需要比别人思考得更深更细。

“顺畅出海”还需要有一支专业的团队。丁仁豪通过与本土TOP级的跨境团队合作,重新组建项目公司进行品牌独立运作。“当前国外跨境电商处于高速发展阶段,新进入的企业要想跟上这趟快车就得强强联合,各自发挥在供应链与运营商的优势,才有可能真正借助跨境突围。”

跨境小订单成为不少外贸企业订单增量的重要组成部分。今年以来,丁仁豪的工厂新增了不少跨境订单。“海外电商和传统的零售也在改变,伴随着海外电商发展迅速,传统外贸的客户群也会相对发生转变。”

不仅如此,寻找新订单,成为今年很多工厂的重要任务。为此,进入新平台成为外贸工厂的新选项,比如跨境电商品牌Temu、Shein推出的全托管模式,已经吸引不少工厂试水。

量涨

订单回归正轨

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,厂房外大卡车频繁往来,即便到了夜晚,工人们还在持续加班赶货。

“上半年,公司就一直高负荷赶订单。从现在持续到9月份,将是公司的出货高峰期。”泉州嘉利儿童用品有限公司总经理陈艺娟告诉记者,得益于5年前的全球化布局,近年来公司订单保持高速增长,在前几

年高基数增长下,公司今年预计仍有40%的订单增长。

不只是嘉利玩具,作为外贸出口企业,晋江市七彩狐服装织造有限公司一直以来专业生产泳装、健身运动服、单车服、瑜伽服、运动内衣、弹力运动系列,今年迎来“爆发”。

“还不错,今年上半年我们的订单比去年同期有双位数增长。”七彩狐集团董事长洪建库高兴地与记者分享上半年的战果。

洪建库告诉记者,由于七彩狐产品主要集中在泳衣等季节性较强的服装上,往年都有淡旺季之分。但是自从多年前开始

对南美洲等南半球新兴市场进行开拓,七彩狐实现了南北半球不同时间的订单互补,整个夏天都在为南半球的客商赶工生产。

而在东石,伞企也切身感受到了这种变化。“客户还在陆续下单,总体感觉订单比去年多,目前订单排到9月份。”梅花伞企业外贸负责人官雄告诉记者,外贸订单已回到了2019年的水平,“生产可以说是供不应求,反而是产能受到了限制。”

今年以来,各企业订单均有明显回暖。“目前,欧美订单增长明显,客户下单更有信心了。”泉州市雨相伴伞业科技有限公

司副总经理刘基山告诉记者,今年老客户均已开始陆续下单,且单量较去年同期相比,数量更多,尤其是欧美国家,经过去年一年时间的库存消化,今年已纷纷开始下单。

“近两年,公司外贸订单持续增长,现在已基本回到了2019年的数据,外贸业务持续向好。在跟海外客户交流的过程中,我明显感受到他们对于中国晋江东石伞具的认可,很多专业采购商都对晋江东石的伞具印象深刻。”福建优安纳伞业科技有限公司总经理王翔鹏表示,俄罗斯和东南亚的订单增长明显。

质升

加码核心竞争力

订单持续攀升的背后,有的企业得益于其对选品的优化组合与产品创新力。

嘉利儿童就是其中之一。这家企业原本是以童车的研发生产和出口销售为主营业务,但是童车的生产和销售有明显的淡旺季,后来企业发现万圣节玩具订单正好可以填补这一空白,于是从2019年开始涉足万圣节玩具品类。如今,嘉利儿童可以实现全年无缝衔接的排单,也可以稳定住一批熟练的工人。

“得益于产品创新,我们已经接到了明年的客户订单。”陈艺娟说,这些新增的订单中,有一部分是“绿色环保沙滩玩具”的返单,另一部分则来自节庆玩具。

看似同一品类,可实则“别有洞天”。陈艺娟介绍,围绕客户需求与对目标市场消费者的洞察,每年企业都会提前进行产品研发,即便是热销款,也会在原有基础上做配色、包装的调整。如同有一款车子,明年的新款可能会在车子的外观或者智能上做优化升级。

而产品覆盖全球的七彩狐则在产品和市场分布上实现了很好的结合,获得了更大的发展空间和更稳定的订单表现。

洪建库透露,这源于集团较早地对

客户进行规划。“大家过去可能都把重心放在欧美市场的耕耘上,但由于泳装是季节性产品,我们早就有意识地对客户市场分布进行了部署。所以今年,我们南美市场增长,有效弥补了淡季的影响。”

不仅如此,七彩狐的设计风格也紧跟全球各个市场的需求。作为老板的洪建库对此十分重视。“要掌握利润话语权,就必须做好设计这一环节,让不同的产品有针对性地对符合不同国家客户的‘胃口’。”洪建库说。

他拿起一组针对南美地区客户设计的时尚泳装,该民族风泳装,采用了当地客户

喜欢的吊坠装饰,运用烫金工艺,使其极具古典风格又散发蓬勃朝气。七彩狐在每年流行趋势的基础上,将更多元素融入客户偏好的款式风格中,结合不同国家的民俗习惯,特色进行设计。

除了款式设计外,七彩狐也十分注重产品的面料和功能性面料的开发。这些年,七彩狐将产业链布局再向前端延伸,采购经编机自己织布,对面料的了解胜于同行,也极大地为自身带来了优势。“提花面料、功能性面料制作的泳装,在市场上十分走俏。而这一供应链的优势和对市场趋势的洞察,是其他客户所不能比拟的。”洪建库说。

形式多样 内容丰富 晋江市110个暑托班 让职工无后顾之忧

本报记者 曾小凤 秦越

历史之最

稳稳“托”住职工之心

夏日炎炎,关爱满满。晋江市2024年职工子女暑托班为企业、职工子女送上了一份特别的礼物。昨日,紫帽镇1个职工子女暑托班开设;明日,英林镇还将开设3个暑托班。今年暑期,2024年晋江职工子女暑托班共开设110个暑托班,创下历年来班级数量之最。

暑托班在帮助职工子女度过一个有意义的暑假的同时,也解决了职工的“后顾之忧”。同时,在稳定晋江产业职工队伍方面发挥了积极的作用,受到晋江企业的欢迎。一名晋江企业相关负责人表示,暑托班的举办在稳定职工队伍的同时,也稳定了企业的订单交期和产品质量,为晋江产业的持续高质量发展贡献力量。

特色首创

“专班”模式引全国点赞

今年的暑托班最具有特色的要数安海镇的“饿了么”蓝骑士——安海双十职工子女暑托班,这是晋江今年首期针对新业态劳动者子女开设的暑托班。日前,央视新闻频道《新闻周刊》栏目以“暑托新变化”为题,报道了全国各地办暑托班的创新做法,其中,晋江的这一做法得到了央视3分多钟的详细介绍,广受好评。

为新业态劳动者子女开设暑托专班的背后,折射出的是晋江市工会组织坚持从职工群众最关心、最直接、最现实的利益和问题入手,扎扎实实做好事、办实事、解难事。“暑期是外卖送餐的高峰期,工作很忙,没办法兼顾孩子,为了解决孩子

活动,6月份晋江市青阳街道总工会就已经着手准备相关工作,为了满足更多职工家长的报名需求,以及给孩子们们更好的学习环境,今年其街道的暑托班在宝龙写字楼进行了班级环境的布置。

职工暑托班的服务不断提升,持续做深做细,赢得了广大职工的好口碑,已成为工会的一个品牌活动。据安海镇总工会高级专干吴端娜介绍,今年安海镇共开设了21个暑托班,暑托班报名仅两天时间就已爆满。“为了更好地服务职工,安海镇总工会为做好暑托班的开办工作,联合企业工会专干、安海教育中心、承办志愿者代表等共开了4次协调会,21个暑托班共分5个场点,分别为职工比较集中的南片、北片、东片各1个点,以及镇区2个点,以实现职工子女就近到班。”吴端娜说。

吴端娜表示,暑托班已连续举办多年,积累了丰富的经验,为了更好地服务职工,暑托班从原来的托管,到托管并结合作业辅导及兴趣课程拓展,对职工的服务持续提升。现在暑托班

做得更加精细化了,从二年级到六年级,根据不同孩子的不同年级进行分班,课程的设置更具有针对性。晋江市总工会相关负责人表示,为了持续做好暑托班,总工会指导各级工会因地制宜将政府的关爱落实到孩子开心的假期托管与生活环境中,解决职工家长的后顾之忧。

各个暑托班课程设置形式多样,内容丰富多样。比如,带领孩子打卡博物馆、科技馆、劳模创新工作室等,让孩子沉浸式感受学习的乐趣和知识的浩瀚。值得一提的是,佳福(福建)柒整有限公司暑托班,邀请外教来为孩子们授课,每周2节的英语课程,成为孩子们最期待的时光,外教幽默的教学方式,激发了孩子们浓厚的学习兴趣。“本次暑托班招收的学员皆为企业职工子女,共惠及41个家庭。”佳福柒整人力资源行政经理叶伟标告诉记者,暑托班结束之后,还将搭建舞台举办闭幕典礼晚会,让孩子们有自我展示的机会。



晋江市总工会相关负责人表示,为了持续做好暑托班,总工会指导各级工会因地制宜将政府的关爱落实到

工会专干曾伟告诉记者,今年经济开发区共开设了11个暑托班,共有292名职工子女参加。根据往年的经验,孩子们对舞蹈课程表现出浓厚的兴趣,因此,今年每个班每周安排了两周舞蹈课,等到暑托班结束之后,每个孩子至少可以独立跳完一支街舞及爵士舞。

“我们夫妻两人都要上班,暑假孩子在家没人照顾,我们也不放心。这个暑托班解决了我们的后顾之忧。课程设置也丰富多样,有文化课程的辅导,还有各种兴趣班,像绘画、音乐、手工等,孩子能学到很多东西,也能培养兴趣爱好,还能结交新朋友。”福建兴宇树脂有限公司职工王曲告诉记者,暑托班的老师们都很有耐心,也很专业,能照顾到每个孩子的需求。每次接送孩子都要进行严格的登记,孩子在班里有老师时刻关注着,家长们都很放心。

稳定队伍

为生产经营保驾护航

记者走访获悉,今年暑托班还吸引了很多的“小候鸟”利用暑假时间来与父母团聚。

“白天公司的暑托班帮助员工照顾孩子,晚上父母就可以利用下班时间与孩子沟通,这也极大地提高了员工的生产积极性。”叶伟标说,暑托班的举办,不仅让职工更有归属感,对于职工队伍的稳定也起到了积极的作用。

叶伟标表示,暑托班的举办,不仅解决了职工暑期对子女看管的后顾之忧,而且解决了企业生产稳定性问题。如果没有暑托班,职工为了照顾孩子免不了要频繁请假,这对于生产排班是个很大的困扰,严重的话对产品的交期及品质都会有影响。

业内人士告诉记者,晋江今年整个纺织行业都有不错的表现,现在正是订单忙的时候,如果工人不到位对产能是个很大的问题。其次,培养一名新员工到可以独立承担工作需要半年时间,如果要成为熟练工至少需要一年时间。如果人员流失,重新招聘、培养的成本高。暑托班的举办,解决了企业的人员问题,切实为企业的生产经营保驾护航。

“暑托班的举办,不仅帮助家长解决‘暑假谁带娃’的大难题,让职工不负所‘托’,同时也解决了企业生产的安全问题。职工子女不管是单独在宿舍,还是未按规定自己跑到车间,都存在很大的安全隐患,暑托班切实解决了企业生产经营中必须重视的安全问题。”福建优安纳伞业科技有限公司副总经理边强吉告诉记者,其公司已经连续7年开办职工子女暑托班,这不管是对于企业职工,还是企业的生产经营都是双赢。

晋江市开展暑托班的举措,对企业而言具有显著的积极影响,尤其在职工队伍的稳定方面。企业纷纷表示,这种做法极大地减轻了职工在暑期的育儿压力,使他们能够更加专注于工作,提升了工作效率。其次,通过提供暑托班服务,企业展现了对员工的良好关怀与支持,有助于增强员工的归属感和满意度,进而提高员工的忠诚度和稳定性。此外,这种关怀员工家庭的举措也有助于提升企业的社会形象,展现企业的社会责任感,为企业的长期发展奠定坚实的基础。总之,职工子女暑托班不仅解决了员工的后顾之忧,还为企业创造了更为和谐、高效的工作环境。

“暑托班的举办也是一种留人的政策,良好的福利政策有助于吸引和留住优秀人才,降低人员流失率,保持企业的核心竞争力。暑托班不仅是对员工家庭的一种关怀,更是企业稳定职工队伍、提升企业凝聚力和竞争力的重要手段。”晋江企业界人士表示。