

光裕针织

破难而上,多条腿走路闯市场

■记者 陈丹丹 实习生 苏梦璐

瑞安光裕针织有限公司(以下简称光裕针织)前身为瑞安市工艺丝织厂,1991年由光裕针织董事长孙裕强与旅荷华侨合资成立。如今,这家企业的身上已萦绕诸多耀眼的光环,如“全国百家明星侨资企业”、“浙江省外贸出口先进单位”、“全国‘安康杯’竞赛优胜企业”、“温州市工业百龙企业”、“瑞安市五十强企业”等。在国外针织市场上,该公司生产的耐格品牌袜子更是响当当。

作为一家着眼于出口的企业,面对海外市场风起云涌,如何破难而上,开辟新天地,是每家出口企业的目标。“光裕”作为我市最早出口海外的企业之一,是如何做到迎难而上求发展的呢?

“机器换人”省人力、提效率

走进光裕针织的成品袜包装车间,记者看到,一边是150多名女工正在忙碌着包装成品袜,另一边却只需一人操控着一台机器,他将袜子放在传送带上,经过这台机器后,袜子就会自动完成包装。

据介绍,这就是今年光裕针织自主引进并改造的全自动袜子包装器,它已经可以取代传统的人工包装,目前正处于测试阶段,在未来将全线投产使用,这将为光裕针织在整个包装环节减少30%左右的人力成本。

“别小看了人力成本,要是可以从中挤压利润,还是非常可观的。”车间主任陈纪钦告诉记者,仅袜子第二车间去年产量就超过了7000多万双,产值过亿。传统的人工包装已难以应对企业的发展,机器换人势在必行。“这台全自动袜子包装

器,是企业去年从宁波引进的,现在刚通过改造,还处在调试阶段,预计最快年底能批量投入使用。”陈纪钦说。

陈纪钦认为,如果能全面实现流水线生产,将有效提高工作效率,减少劳动力成本。近年来,光裕针织越来越认识到,把设备引进来,把“机器换人”提上日程,这样可以有效缓解人员紧缺难题。所以怎样把机器打造成全流水线、自动化成为光裕针织头等考虑的事情。

秉承着技术创新的理念,光裕针织不断致力于技术的改造更新。每年都会引进一批全自动化设备,提高产品质量和竞争力。从境外并购、设立海外贸易办事处,到转身国内市场,光裕针织通过直销,牢牢地把市场掌握在自己手里,开拓出了适应自身发展的营销方式。



内地、海外市场“双管齐下”

在光裕针织样品展示厅,放着琳琅满目的袜子,除了在国内一些电商平台销售外,绝大部分将销往海外市场。目前,光裕集团已在全国13个国家设立了自己的门店以及办事处。

现在,光裕针织已完成从原料到生产再到销售一条龙式的经营方式。主要产品包括袜子、内衣、针织服装等,产品主要销往波兰、捷克、法国、美国等20多个国家和地区。为了更快地打开美国市场,光裕针织当机立断,并购了美国SONGSONG有限公司,这也成了光裕针织打开美国市场的

良好平台,更是打响了我市海外并购的“开门炮”。此外,经过多年发展,光裕针织已在北美开设了第一家品牌门店,并相继在波兰、捷克、匈牙利等13个国家和地区设立了属于自己的贸易办事处。

“目前‘光裕’所占欧洲市场份额比较多,一般都是出口,出口大概占98%以上。”陈纪钦介绍说,“因为我们产品都是自销的,一方面成本会比较低,不用经过第三方环节,另外企业的市场竞争力比较强,资金回笼快,优势比较明显。”

近年来,随着海外市场的

低迷,光裕针织和其他企业一样,也逐渐把目光转投向内地市场。2013年以来,他们不但在天猫、京东、唯品会上开设了自己的网店,还投入巨额资金开辟新的厂区,扩大在内地的生产规模。

“海外市场遭遇前所未有的寒流,我们决定国内、国外市场齐发展”,陈纪钦说,“下一步,公司正在策划,一方面在国内要加大投入,盘活国内销售市场。另外,在国外也在提升产品档次,加大设计方面的投入,争取往高利润的方面发展。”

蜘蛛王鞋业

反其道而行,在危机中寻找商机

降成本、优工艺,用科技为鞋子“武装”

■记者 陈丹丹

国外安全鞋市场逐渐走低,许多国内安全鞋企业从出口转为内销,蜘蛛王集团鞋业有限公司(以下简称蜘蛛王鞋业)却反其道而行,进一步扩张海外的安全鞋市场,在危机中寻找商机。那么,这家企业是如何凭借在产品各个环节上的创新设计,赢得海外客户的青睐?

在蜘蛛王鞋业的生产车间里,5条从德国引进的德斯玛生产线隆隆作响地工作着。“虽然国内安全鞋产业发展迅速,但像蜘蛛王这样拥有5台国际先进的德斯玛制鞋设备并只做中高端安全鞋出口的企业,在国内还是独家。”集团成型车间经理谢昌华告诉记者,这几条生产线总价值超过四千万,不仅更加环保,还大大降低了成本。

高成本引进高科技设备,真的能“力挽狂澜”吗?据谢昌华介绍:“传统流水线需要的工人达到20多人,而现在只需要六七人。而且你会发现,生产出来的鞋子,质量得到很大提升,耐

磨性能也变好了。”

正在生产线上工作的员工说:“之前车间内皮革、鞋胶的味道较大,现在基本上没什么气味了。这样一来,也不用太担心染上职业病,工作心情自然就好了!”

除了不断加大科技投入,在材料选择上,蜘蛛王鞋业也精益求精。举个例子,用于采石行业的安全鞋最主要的功能就是防砸,通常会在鞋头安置一块包钢增加强度,这必然会增加重量,而客户却要求鞋子轻便,所以研发人员在防砸材料上做起了文章。

“以往,在我们的印象中,安全鞋都是非常笨重的,但是蜘蛛王生产的

安全鞋不但外观时尚,而且也非常轻便,原因就在于用合成树脂代替金属制作安全鞋的保护头。”公司总经理陈小雷表示,别看就是这么一个小小的改变,却不仅让鞋子的重量变得更轻了,而且还增加了抗静电和防触电的功能。

陈小雷告诉记者,合成树脂材料的成本是普通钢铁的4倍多,由于成本高,一般的鞋厂不会去生产,但蜘蛛王却看中了新材料的商机,虽然成本比较高,却更受海外客户青睐,这也给蜘蛛王鞋业带来了更高的利润。

个性化定制“栓”住客户的心

要想更好地扩张海外市场,只提升生产设备还远远不够,好的设计才是吸引外商眼球的法宝。

安全鞋功能齐全,比如说防滑、耐酸碱、防刺穿等。在蜘蛛王产品研发室里,设计人员就会根据客户的需求一一将这些功能融入设计当中,最终形成一双完全符合客户要求的成品鞋。

在产品研发室,记者看到安全鞋从一张简单的电脑平面图到成品的设计研发全过程。企业开发部负责人表示,根据不同的工作环境,安全鞋的功能可以细分为20多种,产品研发部最

主要的任务就是根据客户的需求,选取相应功能进行组合,并对鞋样进行设计。据统计,目前已有500多种设计,且各有特色,符合所需所求。

“我们主要是以做外贸为主,假如客户有什么样的想法告诉我们,我们会根据他的想法设计图纸出来先给他确认。”蜘蛛王鞋业开发部经理程爵锋介绍道,在设计方面,工作人员会采用先进的3D工艺及软件制作,确保客户可以直观得看到成品效果。

正是在设计理念上敢于创新,勇于实践,让蜘蛛王生产的安全鞋成为别人无法模仿的高端鞋。目前,蜘蛛

王鞋业生产的安全鞋已远销欧盟、美国、加拿大、澳大利亚及中东、东南亚等30多个国家和地区,产值也超过了亿元。

“新产品一定要开发,开发出来要是让客户满意,才会有合作意向。”集团总经理陈小雷淡淡的一句话,很好地诠释了“顾客就是上帝”的内涵,满足客户的需求,在产品的各个环节上舍得投入研发,再以研发的成果赢得市场的认可,蜘蛛王就是以勤劳、勤思考、勤创新的经营之道,让海外的销售网络越织越大,让蜘蛛王鞋业的产品遍布世界。

