

解码新主导产业——时尚轻工 (六)

瑞安针纺,“织”出时尚潮流

市场萎缩+产量增加 导致产能过剩

在陶山镇,矗立着一座占地4万平方米的现代化针纺企业——中国光裕集团。在它的身上有许多耀眼的光环,如“全国百家明星侨资企业”、“浙江省外贸出口先进单位”、“温州市工业百龙企业”、“瑞安市五十强企业”等。

在企业内,工人们有条不紊地工作着。据了解,中国光裕集团一天可生产袜子28万双,年产值超3亿元。

市针纺行业协会秘书长饶洪林介绍,我市不少针纺

企业的产能都比较大,如光裕集团,日产能达28万双,倍发来日产能约8万双,小型的袜企,如九匹狼,日产能也有3万双。

“高产量可能会带来高效益,但前提是要有销售市场,要能抓住消费者。”饶洪林介绍,“瑞安针纺产业基础雄厚,但令人骄傲的数字背后,眼下却也有着发展的隐忧,产能过剩就是隐忧之一。”

据介绍,受东欧经济危机的影响,我市针纺产业的

市场萎缩不少,但其产量还有一定程度的增幅,产品供过于求,销售成了问题。“看着一车车的产品从销售点拉回企业,真的很替企业主们担心。”业内人士表示。

“针纺产业的工业产值在我市已占到了第4位,但现在问题也很多,有的袜子生产企业设备比较落后,用工量很大,不转型的话前途堪忧。”在我市,针纺产业企业主谈得最多的就是土地和用工,每每谈及此,总能听到老总们发出的叹息声。除了知

名企业,许多小企业常常因用工短缺而开工不足,有企业月工资五六千元都招不到熟练工。

陶山镇正在计划建设针织行业园区。该镇经贸办主任林圣春坦言,眼下陶山镇的针纺产业,除了光裕集团等龙头企业之外,大部分企业还处于“低小散”的状态,建设针织行业园区意在带动该产业的转型升级,但是用地指标和园区优惠政策均未落实,园区建设仍在“纸”上。

O2O+国内外布点 开拓销售渠道

早在2011年,南方寝室便开始了线上渠道的正式运营,但是和许多线下已经运营得很成熟的品牌商一样,南方寝室面临着如何解决线上线下的难题。

“发展O2O模式,意味着不仅会直接影响店员们的积极性,同时也很容易触犯加盟商的利益。南方寝室在全国有近2000家的线下门店,其中代理商、加盟商的门店占了一半,他们在南方寝室30多年的发展历程中起着功不可没的作用,同时在公司未来的发展规划中也有着强大的话语权,因为要想发展线上首先要处理好与线下渠道的冲

突。”南方寝室电商负责人章商校介绍。

要想从根本上解决线上线下渠道的矛盾,最好的方法无疑是实现产品的差异化经营。即如果线上只销售特定类别的产品,与线下渠道就有了差异化,不至于引起线下渠道商们过度恐慌。同时,也对线下渠道进行了有效的弥补,能够扩大企业的销售份额。

南方寝室结合自身的行业属性以及企业的实际情况,选择在线上提供网路特供款产品,指专门针对网络销售开发产品款式,这些款式不在线下渠道铺货,终端无法买到,只在网上独家销售,并将线上

的产品风格定位为“甜涩之恋”,主攻线上年轻的单身、婚恋族群。

雅蓝鸟家纺亦推出了O2O销售模式,“我们主要的销售渠道仍然在线下,线上的销售主要起的是宣传推广品牌的作用。”该公司的负责人表示。

中国光裕集团拓展销售渠道的方式与南方寝室略有不同,它是通过直接营销的方式,将市场牢牢掌握在自己手里。

光裕董事长孙裕强告诉记者,目前,光裕在国际市场上销售的产品以“耐格”和“pesail”品牌为主,因为建立了国际的销售网络,在国际经

济低迷的情况下,公司的销售额仍有小幅增长。

光裕最早在匈牙利设立了销售公司,经过几年的积累,逐渐向捷克、波兰、意大利、德国、法国等国拓展,近些年又进入美国和南美市场。现在,光裕针织公司已在海外13个国家设有办事处,袜类产品在欧洲已占据半壁江山。

鸿明织带公司,则是通过积极参加广交会、义博会,终于在扩大出口走出了新路。2014年该公司又与俄罗斯TOP公司、新加坡MAT公司等国际大牌公司建立业务关系,使销售量有了大幅度增长。

重创新+树品牌 走出“时尚”之路

不管是袜企,还是内衣家纺类企业,我市越来越多针纺类企业已经意识到转型升级势在必行,针织产业如何迎接新的挑战?如何朝着时尚轻工的方向迈进?部分正在探索的企业给出的答案是:重设计、重创新,加大科研上的投入,才能以更多高附加值的产品占领市场。

今年,雅蓝鸟家纺将推出新品——一件床品上可以有几十种颜色,而且花鸟虫草等形象均栩栩如生,这种新产品采用的是3D打印技术。

近年来,雅蓝鸟家纺在产品创新上花了大力气,每年在科研上投入约200万元。该企业董事长翁文婷介绍,公司新采用了许多健康环保的材料,比如牛奶纤维、芦荟纤维和大豆纤维等,这些原料的产品深受消费者的欢迎,目前该类原料的产品已占有产

品的50%;该公司还在被芯上导入了恒温技术,并实现了个性化定制。

“现在消费者的要求高了,我们可以根据消费者的要求或者其家中的装修风格,来实施个性化定制。”翁文婷说,同样材料的一套产品,经过个性化定制的,利润至少能提高几十元,还能占领更多的市场。

华峰氨纶公司联合东华大学承担了中国纺织联合会指导性计划项目——高性能干纺氨纶制备的关键技术与产业化开发任务。经过努力,于2014年8月份通过了专家组鉴定。这个项目开发成功,打破了国外氨纶企业的技术垄断,使国内纺织行业摆脱对国外高端氨纶产品的依赖。目前项目已实现产业化生产,市场反映良好。

此外,品牌建设也是瑞安针纺值得夸耀的地方,倍发来

服饰的“中国驰名商标”、华峰氨纶公司的“浙江省出口名牌”企业称号等,见证着他们在行业的地位。

浙江大达家居用品有限公司董事长林忠义就曾表示,“无论什么产品,都要有强烈的品牌意识,品牌打响了,就不愁找不到销路”。事实证明,他的观点是正确的。2013年底,当该公司决定向国内大型超市进驻时,沃尔玛超市一位专业买手致电大达公司,表示经销商要求进“大达地垫”,就这样2014年初开始短短几个月,大达地垫顺利进驻国内一线城市中的沃尔玛、家乐福、大润发等大型超市500多家。

对于未来,瑞安针纺人还有许多设想,比如建立人才库,在产品开发方面实现新突破;内外销并举,搭上电子商务快车……

■记者 黄丽云

瑞安是“中国针织名城”,是“温州市针纺专业商标品牌基地”。目前市针纺行业协会拥有袜子、内衣、家纺等各类企业137家,年产值超过110亿元,其中规上企业超过70亿元,并且拥有驰名商标、省著名商标、知名商标8个。

瑞安的针纺产业名声在外,有良好的产业基础。但是在日趋激烈的市场竞争下,“低小散”、“科技含量不高”的弊端也日渐凸显,针纺产业需求新求变,只有逐步走向“时尚”,占领消费市场,提高产品附加值,才能在竞争中立于不败之地。

