



当年马屿棉被厂使用的弹棉机

马屿

「弹棉人」

一段尘封三十年的辉煌史

■虞秋生

20个村办起了150家棉被厂

面对未知的领域,有人愿意冲锋陷阵、敢为人先,通常人们称其为“第一个吃螃蟹的人”。说起马屿棉被制造业第一个吃螃蟹的人,人们公认——虞金齐。

那是1981年,虞金齐在马屿区曹村公社某集体企业当采购员。6月的一天,他与两个好朋友——时任马屿区篁社公社马岙大队大队长的陈希通和时任马岙大队党支部书记谢成永——闲聊时,建议:找几个人合伙办一家棉被厂,让群众尽快富起来。

虞金齐事先是做过调查研究的,他罗列了办棉被厂的五大可行性条件。棉被需求量大,产品好销;制棉技术简单,农民一学就会;开办经费少,办一家厂7万元就够了;场地要求不高,找个空旷一点的房屋就可以;原料好采价格便宜,利润空间大。

这里要插叙一下1981年马屿的情形。当时,改革开放的春风已吹遍大江南北,也吹到了位于飞云江中游的马屿,农民的思想活络了,大家纷纷寻找致富门路,后来为人们所熟知的“四个一”产业,差不多都是在这段时间前后起步的。

说干就干!当年7月,陈希通、谢成永、虞金齐、蔡演忠、蔡福禄等7人组成股东班子。他们把企业挂靠在村里早已注册但实为空壳的“马岙日用制品厂”名下,承租了马岙大队已经闲置的养猪场。

只是,7人倾囊,才凑了1万元。无奈之下,虞金齐跑到曹村公社找企业、寻朋友,又借了6万元现金,这才备足了开办资金。

他们买来瑞安产的“双麒麟”牌弹棉机和其他配套设备,在村里挑选了20名体壮的农民,由此,棉被厂

建厂完毕。

当月,虞金齐就从广东一客户手中拿到了6000床棉被供货订单。合同约定,先付款后供货,厂里拿到了一笔9万元的预付款。棉被厂用此款,分别从河南平顶山和浙江湖州、绍兴等地购买了青花棉、“八角棉”(一种石油企业副产品,八角钱一斤,被人称为“八角棉”)和纱头棉,之后,正式进入棉被生产环节。正因为这一工艺,这一行业的人们从此自称“弹棉人”。

一年之后,刨去原料成本和工人工资,7位股东每人分到2万元现金。

那是“万元户”还很稀罕的年代,2万元是一笔巨款,这让社员们眼红了好一阵子,也激起了许多人办厂的冲动。

1982年,村里人依样画葫芦,又办起了3家棉被厂,同样获得好收益。这里需要说明一下的是,这几家棉被厂,包括后来办的,均无具体厂名,统归到马岙日用制品厂名下,分别称一、二、三……车间,便于统一管理、纳税等。

消息在天井垟一带传开,引起了轰动,到马岙参观取经者络绎不绝。各村(1984年下半年大队改为村)迅速仿效马岙模式。

2024年元旦前夕,在马岙村会议室里,75岁的陈希通(因工作成绩突出,后曾任副乡长等职)扳着指头,告诉笔者一组数据:“1984年,马岙共有棉被厂23家,周边江桥湾、石垟、石牌、河岙、鹤社、篁社、马岩等19个村庄有127家,马屿境内共计150家棉被厂。日产棉被2.4万床,年产700万床左右,从业人员四五千,年产值达3500万元。”

带动四五千农民成“万元户”

笔者对照数据计算了一下,平均每厂30名工人,每日生产160床棉被。这是怎么办到的?

原来,当时的棉被生产工艺流程分原料处理、机器开棉、铺棉充填、加工压缩和打包运输等五步,流水作业,操作简单。即使刚刚放下田间活计的农民,在制棉机的轰鸣声中,消除了紧张心理后,也可以很快上手。

另外,当时制造棉被的原料不是棉花,因为棉花是国家管控物资,市场上买不到。马屿这些棉被厂用的生产原料是青花棉、八角棉和纱头棉,三种棉从不同地方购买,有块状、粒状和朵状,到厂后,需要分拣,去废去污,经机器打松拌匀合成棉后,才能进入下一道工序。

1984年前,棉被厂基本用这种混合棉制作棉被,做出来的成品,价廉物美,很受广东、广西、福建和云南市场客户追捧。据悉,当年一条6斤重棉被售价16元,4斤重的则是10元。1985年开始,随着人们生活水平的提高,这种低端棉逐渐被淘汰,取而代之的是真丝(蚕丝)棉被。

趋之若鹜办厂,最主要的原因是

利润空间大。据介绍,当时售价16元的棉被,毛利为8元,纯利达5元。

工人报酬是多少呢?也有一组数据:1981年至1985年,工人月工资为500至600元;1986至1990年为600至700元;1990年开始为800元。可以说,棉被生产在马屿开展得如火如荼的同时,也直接带动了许多农民发家致富。

马岙村现任党支部书记陈希超,当天为参加镇里召集的关于棉被产业的座谈会,坐飞机从广州赶回村里。他自豪地告诉笔者:“马岙村因为棉被厂办得早、办得多,所以富得早、富得普遍。‘肉吃精的,酒喝皮的(啤酒),烟抽长的(带过滤嘴),伞撑短的(折叠伞)’,成了老百姓的口头禅。”

现年78岁、曾办过棉被厂的蔡福禄补充:“我看到马屿很多弹棉人,房子一层变两层,两层变三层,还开上了小汽车。一些村建起了崭新的办公楼,盖起了新学校,村容村貌变漂亮了。”

更重要的是,办厂、跑推销,见识广了,本领高了,马屿人发家致富的机会更多了。

400多名推销员全国跑订单

和马屿其他行业一样,从事棉被制造行业的村民,也是秉持“四千精神”,卯足了干劲。

据原马岙棉被厂工人、今年75岁的蔡钟亮回忆,那个年代,马屿乡村道路很不发达,各村距离公路都较远,货车进不了村,只能停靠在村道的公路边,拿料送货全靠工人肩挑背扛。棉被生产原料和成品都是捆扎包装好的,体积都比较大,走在乡村小道上,晴天还好,雨天手脚一旦配合不好,人滑倒事小,货物掉到水田里就麻烦了。

“我们村有一条长1.5公里、宽0.8米的泥路,是通往马曹公路篁社路段的。每次原料到了,车停靠在公路边,我们或挑或扛,一件一件弄回厂里;成品外送时,也是一包一包地或挑或扛送到车上。”蔡钟亮说,直至1984年10月,几个厂凑了3万元,把小路拓宽,铺上小石子,这才用上了拖拉机和架子车,结束了挑扛的困境。

挑扛是身体上的辛劳,另一份辛苦,是跑腿磨嘴拿合同。

上世纪八九十年代,企业生产依赖合同,用合同组织生产,以合同销售产品。据当年的推销员介绍,合同分三种:第一种是先打款后供货。这是最理想的合同,企业最喜欢;第二种是验货后付款,如果产品质量没问题,付款也很顺利,如果质量有瑕疵或碰到难缠的客户,收款时会被打折扣;第三种是先供货,货卖掉多少结帐多少,这种合同回款慢,产品积压风险大,还可能出现拖欠款,甚至赖账问题。

当年,马屿150家棉被厂,每天都有大量棉被成品发往外地百货公司和

商场,这得益于奔走在广东、广西、福建和云南大地上的400多名棉被厂推销员。

推销棉被是个苦力活,也是个技巧活,“十八般武艺”,哪招管用使哪招,千言万语,千方百计,直到合同拿到手。

中国南方寝饰集团董事长谢安成专程从江苏南通赶回来参加座谈会。据他回忆,1982年夏天,他刚满21岁,被棉被厂派往广东汕尾地区推销棉被。“第一次到这个完全陌生的地方跑业务,身上揣着500元生活费,提着长60厘米、宽40厘米的棉被样品,辗转于海丰、陆丰和陆河三地,跑了上百家百货公司和大小商场,由于产品无知名度,一扇又一扇大门在我面前无情地关上,眼看手中的生活费就要用完,我身上不服输的劲儿爆发了,又回头重新找到曾经拒绝过我的单位,一次又一次上门游说,终于在两个月之后,拿到了自己生意场上的第一份合同。”

很多推销员坦言,他们注意把功夫下在平常私谊的培育和积累上,以求长期合作,长期受益。虞金齐也曾是老牌推销员,他告诉笔者:“当推销员,除了要不怕吃苦受累,与客户保持良好的关系也很重要。我把他们当亲戚走动,不定期地打电话问好,客户生日、传统节日邮寄马屿本地土特产,人到客户驻地,请客户全家一起坐坐,吃顿便饭,叙叙家常。关系好了,话就顺了。那几年,我先后拿到了30多份订单。”

这种事例俯拾皆是,它既可能发生在推销员走过的路上,也可能发生在拿到的每一份合同中。



当年棉被厂老厂房

辉煌13年创业精神值得礼赞

如今,说起马屿棉被产业,年轻一辈的“90”“00”后可能印象不深,特别是拿它与马屿眼镜业相比较,更是显得它生命周期有点短。

业内人士事后分析,为它的衰微找到了原因。原来,马屿这批棉被厂大都创办于改革开放初期,创办人与工人大都是洗脚上岸的农民,他们刚开始凭借胆量,瞅准市场物资紧缺,挣到了第一桶金。但随着经济形势的发展变化,人才缺乏、资金不足、对市场反应迟缓等问题慢慢暴露出来。尤其是一批科技含量高、款式新颖、品牌硬、信誉好的棉被产品进入市场后,马屿生产的棉被在市场上销售越来越困难。合同签不到,让市场代销,货款回笼慢,还经常因结账拖拉、短款等问题发生矛盾。

上世纪90年代开始,马屿棉被厂曾派人到广州和深圳市区租柜台或在一些人流量大的公共场所摆摊,自卖自销,但因产品外观不美,柔软度欠佳,销售举步维艰。

俗话说:“货到地头死。”马屿厂家犹豫后,果断压价销售,甚至低价抛售,以免造成更大损失。这个时候,温州永嘉一批“弹棉人”嗅到商机,杀到了市场前沿,向马屿“弹棉人”市场阵地发起冲锋,给予致命一击。他们在广州和深圳郊区低价租地,购买设备,招收外地务工人员,就地办厂,现做现卖。由于他们与市场“短兵相接”,信息准,出产品快,成本又低,优势明显,

很快占据了低中高端市场。从此,马屿棉被产品被排斥在市场之外。

企业难以为继,有的动起了歪脑筋,用偷工减料的办法,企图用低价格打败对方,结果是饮鸩止渴,工厂先行倒闭。一些厂在亏损中苦苦支撑,等待时机,图谋东山再起。无奈市场无情,回天乏术。到1993年,除南方寝饰一家企业有幸存活,并做强做大外,其余均被市场抛弃。

瑞安本地人熟知的南方寝饰,1985年创办时叫南方被服实业有限公司(后改称中国南方寝饰集团有限公司),针对变化了的市场,投巨资技改,从国外购买先进生产线,引进人才,在产品做新做精上下功夫,并在逆风翻盘后,大力开发喜庆类新产品,先后在全国开出1000家专卖店。

那些棉被厂关闭后,从业人员去了哪里?他们纷纷转行搏击其他行业,继续去圆财富梦想。有的在广州生产制造美容美发产品,如沐浴液、洗发精等;有的在广东佛山做印花布生意;还有的开店经销眼镜……

马屿棉被产业淡出人们视线已经30年,事过境迁,回望1981年至1993年那段不长不短的创业路,座谈会上,大家给出一个相对客观的评价,那就是:马屿棉被产业富了一方百姓,培育了一批搏击市场的能人,也涵养了一种激励后人的创业精神,值得世人礼赞!

(本文配图由蔡钟亮提供)



扫一扫,看电子版



位于瑞安的中国南方寝饰集团有限公司