



年产手套600万打,连起来可以绕地球900圈。中国销往国外的滑雪手套,七成来自这个鲁西南县城。这就是中国最大的手套生产加工基地嘉祥。

30年时间,嘉祥的手套加工厂从江浙沪的外贸企业那里拿订单,到浙沪的企业把加工厂迁到嘉祥;现在,嘉祥的企业又到新疆办产业园。这是一个典型的中国劳动密集型产业的迁徙路线图。

六年后,这个国内最大的滑雪手套生产基地能否分享冬奥会冰雪经济的盛宴?而嘉祥的手套产业能否走出一条类似晋江鞋业的产业升级之路?

本报记者 黄广华 庄子帆 通讯员 薛海波 杜杰



剑华公司车间,这是典型的劳动密集型产业的生产场景。

20年打败江浙沪 而今布局英吉沙

# 一只手套的迁徙路线图

## 外贸订单的转移

说起嘉祥手套产业,不得不提到上个世纪80年代末的三圆手套厂。

三圆手套厂被誉为嘉祥县手套产业的“黄埔军校”,“现在正在从事手套加工的老板,八成都有在三圆手套厂工作的经历。”济宁市剑华中兴滑雪制品有限公司(以下简称剑华公司)董事长陈建华说。

陈建华的另一个身份是嘉祥手套业协会会长,他的企业每年可产各类防寒、运动手套1000万双,占整个嘉祥县总产量的十分之一。

三圆手套厂后来破产了,“但是,三圆手套厂最大贡献就是培养了大批技术工人和销售人才,这些人散落在嘉祥各个村镇,自立门户搞起了手套加工。”陈建华说。

上世纪90年代末,嘉祥手套产业集群效应初显,各种辅料行业开始向嘉祥聚拢,一个电话送货上门,大大提高了效率,停工待料的问题解决了,消化订单的能力也大大增强了。

2000年,嘉祥一些成规模的手套加工企业获得了出口权,外商找加工厂直接对接。这些订单一半放在了村镇一级加工厂,更是降低了成本。

随着劳动力成本增加,江浙沪一带的手套加工厂慢慢失去了竞争力,加速了外贸订单由沿海地区向嘉祥的转移。

目前,沿海一带的手套加工厂要么因招工等问题倒闭,要么将设备拉到嘉祥,与这里的手套厂合作,原来以上海为中心的手套加工厂较之嘉祥的手套产业已失去了竞争力。

从完全代加工到自营出口,嘉祥手套产业用了将近20年,成为这个行业的老大。

## 总部+卫星厂模式

3月5日,嘉祥县卧龙山镇黄庄村,一座两层楼房的庭院被改造成手套加工厂。

150平方米的生产车间内有50多台机器,女工们正熟练地进行手套加工,每年从这里加工成品的手套超过10万双。

这样的手套加工厂,是嘉祥手套加工产业链中最基层的一环。“主要是订

单加工。”工厂老板苏留红说,像这样的加工厂他有两个。

每年,这两个加工厂赚取加工费保守估计在30万左右。现在,苏留红的第三处加工厂正在筹建中。

苏留红这个老板当得很清闲。“剑华公司下订单,我们负责加工,活干完了,钱就到账,不愁没有订单。”他说。

位于疃里镇新挑河的一个手套加工厂,是剑华公司的另一个分加工厂,大约600平方米车间里,近200名娘子军正伏案缝制手套。“2015年我们加工手套31万打,今年目标38万打,这几年产量一直在上涨。”该厂负责人江海英说。

陈建华说,嘉祥县的手套产业是龙头企业园区集聚,乡镇驻地设立加工分厂,再由加工分厂辐射村居,设立村级加工厂,再由村居加工厂带动一家一户为主的加工户,走的是一条总部+分厂+加工户的发展模式。

目前,设在县城有进出口资质的总部公司有30余家,负责接国外订单,包装、裁剪;乡镇驻地骨干企业50余家,负责加工中档手套,完成基本包装与检验;1000多家村级加工厂主要聚焦缝制环节,加工大众化订单。

“加工户自己做老板,积极性高。早上总部将裁片送到村镇级的加工厂,晚上将成品收回送到总部检验包装,加工户赚加工费。”陈建华说,这种模式有效避免了同行之间的恶性竞争。

从2008年开始,嘉祥手套产业采取这种总部+卫星工厂的模式,效率大幅提升,而且专业化分工后质量也提高了。

“2006年以前,手套加工行业同质化竞争很严重,出现了恶意压价。现在嘉祥手套产业更像是一条美食街,虽然都是饭店,但有做川菜的,有做鲁菜的,客户各取所需。”陈建华说,滑雪类手套一共有1000多种,每个加工厂根据自己的优势接单,基本上不产生竞争,聚集到手套产业园还起了抱团发展的效果。

陈建华也注意到,国内不少行业发展到产业集群这个阶段后反而没有生存下来,原因就是同质化竞争太严重。

## 用工荒目前还未出现

目前,嘉祥县手套生产加工及配套企业200多家,农村加工户1500多户,覆盖全县85%以上村居。从事这一行业的

7万多人大部分都是农村妇女。

在苏留红的加工厂里,72岁的王兰英坐在马扎上用剪刀仔细找手套上的线头。活多的时候,王兰英每月可以挣到900元,少的时候也能挣到500元。

剑华公司新挑河分厂聚集了方圆十里的农村妇女,最小的18岁,最大的54岁,她们当中每月最低收入1500元,高的5000多元,一天工作8小时,农忙时可以请假,逢年过节还会发福利。这样家门口的就业机会,对当地妇女相当有诱惑力。

2008年之前,每年正月初六到正月十五,总能在(嘉祥县)曾子像那里看到这样一幕:每天有十几辆客车载着几百名农村妇女去南方打工。“一看到老人和孩子含着眼泪目送亲人远去,总让人感到心酸。”陈建华说。

江海英这十年来则明显感到,村里外出打工的年轻人逐渐出现了回流,特别是姑娘结婚后回来的很多。

这种回流现象对陈建华这样的企业主而言是一大利好消息,至少他现在不用像东南沿海那些老板一样,为招不到人发愁。现在,他下面的这些分厂老板都在尽力开发着农村加工户,只有他这个大老板手里有的是订单。

但对未来,陈建华还是感到一种隐忧。

“当年,三圆手套厂培养的几万名技术人员,至今还发挥着作用。在嘉祥农村,戴着老花镜伏在缝纫机上干活的很常见。”陈建华说,几年前,他们靠劳动力的优势干掉了南方人,但“用工荒”这个击中长三角劳动密集型产业命运的致命伤,几年后会不会在嘉祥出现?谁也说不好,因为现在农村对年轻人的吸引力越来越弱,他们更愿到大城市长见识。

## 公司成立三年

### 光刺绣机器就升级了两次

陈建华的公司总部设在嘉祥手套产业园里,剑华公司是这个产业园里规模最大的企业。

这个产业园里还有印刷、刺绣等车间,百事汇通、圆通等物流公司也入驻产业园。

手套加工一般需要20多道工序,多的40多道,所需原材料涉及到刺绣、袖口、填充物、吊牌、印刷、包装等10个行

齐鲁晚报  
B01-B03

周刊  
2016.3.11  
星期五

引领市场风尚  
启迪财富智慧

# 创富

业。除了高档面料需要从江浙沪一带或国外购买外,其他所有物料都可以就地取材。

2012年,嘉祥县投资12亿元规划建设了这个占地500亩的手套产业园,全部建成后吸纳1.3万人就业,形成年产手套400万打,销售收入20亿元的规模,目前已有20家企业入驻,2015年产业园出口创汇2500多万美元。

据嘉祥县经信局长王明新介绍,目前,全县手套产业带动了60多家相关产业的发展,下一步要提升滑雪运动类手套的品种、档次,同时重点发展其它类体育运动手套,并积极引进劳动保护、医疗卫生、服饰礼仪、家庭作业、军事科技等各类手套。

今年,嘉祥县也把手套产业未来的发展规划写进了政府工作报告以及十三五规划中。在手套产业升级转型这方面,“以区域品牌为核心,进行自主品牌研发,参与国内外重大、知名的展会及活动推广品牌,扶持骨干企业,集中合力打造国内知名品牌,与国内大品牌合作经营,利用名牌打市场等策略。”嘉祥县副县长王从奇说。

虽然嘉祥手套产业每年都在壮大,但仍改变不了为国外品牌代加工的现实。

广州人黄健昌在嘉祥开办手套厂已经有10年了。他说,现在原材料价格上涨,订货商不加价,利润空间一步步被压缩,要想获得更多的利润,必须进行产业升级。

这个问题陈建华也一直在思考。“将自动化、信息化融入到传统手套产业进行改造。”陈建华说,原来手套打板需要一天时间,自从使用CAD打板技术后,几秒钟就能做出一个样子。

现在,代加工厂已经参与到设计环节,这一改变带来最明显的变化,是利润空间的增加,“原来一年盈利超过100万就不错了,而公司去年光纳税就达到了360万元。”陈建华说。

“我们希望嘉祥不仅仅是一个代加工生产地,而是能够发展成为一个全球闻名的集科研、生产和贸易为一体的手套产业中心。”陈建华说,现在,外国客户来嘉祥考察时根本不用带翻译,老外很惊叹,这里几乎每家企业都有几名工作人员懂外语。

同时,一些企业开始做电商来拓展国际市场。

李宪庆是一名残疾人,原本做竹器生意,1998年与人合伙买下一个破产的织布厂,织布厂有一个手套加工车间。现在,这个工厂已发展成为济宁天久工贸有限公司,公司吸纳了50多个残疾人就业,还在手套产业园建起了全国第一家多层无障碍设施厂房。

1999年,李宪庆开始触网,偶然机会在阿里巴巴平台上免费发布了几条广告,竟然接到了来自西班牙的一个订单,价值20多万美金。

这一单李宪庆赚了20万元,在当地引发轰动。当时,嘉祥手套加工企业大部分从江浙沪一带的外贸公司接单子,少量订单来自广交会。其他手套厂见李宪庆赚大钱了,也纷纷效仿,在网上发信息。

自2005年以来,李宪庆累计投入50万元搭建国际电商平台。2009年5月,公司签订了美国、西班牙等国家产品订单55万美金,目前,通过电商平台签订的订单占该公司业务的90%左右。

配套产业也在不断调整。手套产业园里的济宁富德工贸有限公司是一家集手套印刷、刺绣、加工于一体的公司,去年11月刚刚花30余万元从韩国进口了刺绣机器。“以前使用国产机器,绣出来的工艺不够精细,一些高端手套的刺绣流失到青岛、北京等地,升级后订单量增加了30%。”该公司生产经理田秀荣说,公司成立三年,光刺绣机器就升级了两次,印刷的油墨也根据面料不同进行了升级。

## 出口三四美元,人家卖三四十美元

记者了解到,加工一副中高端手套纯利润10%-20%,更大的利润空间掌握在品牌商手中。处在这个行业金字塔尖的,是哥伦比亚、耐克、阿迪达斯等国际品牌。

“我们加工一副手套出口价3-4美元,而吊牌上标的售价是30-40美元。”李宪庆说,这样巨大的差距很是刺激他,但没有自有品牌,就只能做代工。

目前,李宪庆已经组建了一个集研发、设计、营销为一体的20余人团队,瞄准国内国际两个市场创建自主品牌,面向国内的是保暖、劳保、医疗等手套,面向国际市场的是滑雪手套。

陈建华的公司有专门的研发、设计团队,自创了“亲谊达”品牌,近期刚与沃尔玛签订了21万双儿童保暖手套的订单。

“手套虽然是传统行业,但要发展,离不开与资本市场的对接。”陈建华说,现在他们正在积极筹备上市,顺利的话,今年7月公司将在新三板上市。

2008年,由嘉祥县制定的滑雪手套标准,正式成为山东省地方标准颁布实施。去年8月,中国针织工业协会和嘉祥县政府正式签署协议,双方将共建滑雪手套行业标准,这将是我国首个国家层面的滑雪手套质量标准规范。今年7月份,由剑华公司参与制定的手套“国标”将正式实施。

(下转B03版)