

创新发展看鲁企

这家企业高管感叹,“再过5年,东南亚就可能赶上我们!” 代工20年,即发还有多少机会

“现在有一些订单他们还做不了,你再过5年看看。”谈到东南亚地区对中国服装代工市场的冲击,青岛即发集团控股有限公司副总经理孔祥娟感到危机重重。

今年,即墨纺织服装产业集群被国家工信部列为第三批产业集群区域品牌建设试点,即发是该产业集群中的重点企业之一。品牌打造显然是要企业迈开腿走另一条路。对于一个有20多年代工历史的企业来说,它会放弃长久以来路径依赖下的惯性思维吗?

本报记者 任磊磊

打开即发官方微信公号,最新的一条信息是4月21日发布,头条信息是《即发自选式服装超市“自然衣品”4月22日华彩绽放!》。点开,是位于即墨的一家新店开业,图片上显示,限时特惠的衣服最便宜9.9元,还有19.9元和59元。

即发的官方微信公号显示,即发服饰旗下有三个品牌:即发、JASFEEL、JUSTFIT。工作人员告诉记者,即发旗下还有一个子公司的品牌叫琴鸥。这个诞生了三年的互联网基因的品牌,官微上写的是做高品质的平价休闲服装。微信公号比母品牌更为活跃,一个月推送信息达十多条,不过内容较为单一。

即发并不是做成衣的著名企业,但它却是国际著名的OEM厂家。“我们是优衣库、阿迪达斯、耐克、A&F、黛安芬、Under Armour安德玛等诸多世界名牌的指定制造商,与5家世界500强企业伊藤忠、双日、丰田通商、东丽、丸红和上百家国外公司都有长期合作关系。”孔祥娟自豪地说。

齐鲁晚报记者在即发车间还看到墙上贴了一张迪士尼给合作商的《制造商行为准则》。看来,迪士尼也是即发的合作伙伴之一。

即发的一位业务员说,有的客户与即发合作40多年,上一代的客户下一代仍然在与即发合作。

不过,这家著名的代工厂现在却面临着来自东南亚地区的竞争。



这种可被皮肤吸收的伤口敷料是美国大兵急救包必备品,如今即发已掌握了这种材料的提取和生产技术,并向英国出口用这种材料做成的医用辅料,每贴高达200元。



这是即发刚升级的生产线,劳动生产率能提高20%。这条生产线正在为优衣库代工,从上面显示的返工信息可以看出,即发的产品质量无可挑剔。任磊磊 摄

“我们的人力成本太高了,现在年轻人都不愿意干缝绉这一块,国际大牌已经在往东南亚转,东南亚的工厂干不了的才放在我们这里。”孔祥娟说,现在还凑合,再过5年就不行了。

中国正在失去“世界工厂”的地位。从生产手包、衬衫到生产基本电子元件的各个领域的制造商都在把业务外迁至东南亚等成本更低廉的地区。据媒体报道,2008年以来,东南亚分流中国30%的订单,已经对国内1900万鞋业从业者产生影响。2014年,CEIC全球经济数据库显示,服装和纺织品在越南制造业中的占比达9%,外资正积极流入越南服装行业。今年年初,耐克的美国代工厂停产引起业内关注,这家名为东莞兴昂的工厂是NIKE、PRADA、ROCKPORT等世界知名品牌的

的代工厂,已经经营了13年。

现在,即发也正在向自主品牌和高精尖技术转型,由出口为主的企业转型为国内、国外市场两条腿走路。即发除了稳定现有的国际订单,在国内要抢占中高端市场,通过研发、设计和生产高新产品,作为品牌建设重点。鉴于人们消费习惯的改变,即发母品牌也正在减少保暖内衣等服装的生产,转型做时装。

即发擅长与国内重要外事、重大赛事活动的合作来打造品牌影响力,即发的履历上有一长串的合作方:亚洲合作组织第三次外长会议,和平使命2005中俄联合军演,2007青岛国际帆船赛,2008达沃斯论坛,2008奥运会帆船比赛嘉宾和安保专用服装等。

国际战略上,即发还与众多业内顶尖企业和机构联手开

发智能服装。在即发陈列馆里,记者看到了他们与日本联手打造的纳米导电纤维智能衣服。这种纳米导电纤维制成的衣服可实现多次洗涤而仍保持其性能。智能服装可以实时测定人体心率、呼吸频率、疲劳度、睡眠状态等多项内容,并通过低能耗蓝牙无线发射器,与智能设备联动,为使用者清楚呈现生命体征信息。

“即发一件175的T恤,怎么穿上像185的号。”一位年轻男士拿到即发的T恤后,穿上又去又肥又大,遂发出如上感慨。

“不可否认,即发确实是中国纺织行业的隐形冠军,但是提到即发很多人还是只想到保暖内衣。”中国品牌研究院食品饮料行业研究员朱丹蓬表示,即发的自有品牌建设还有很长的路要走。

若不提高产业附加值,凭什么亮瞎中东土豪的眼 滕州鲍沟镇玻璃拿下迪拜机场大单

本报记者 张玉岩

花六七年从杭州请来“老大哥”引路

国内玻璃产业有两大集群,一是河北沙河,定位是特色工艺玻璃,另外一个就是滕州鲍沟镇,鲍沟镇的定位是玻璃精深加工生产基地。“鲍沟镇的定位是做高品质、高附加值的玻璃。”鲍沟镇招商分局局长张显超说。在玻璃行业,附加值最高的就要数艺术玻璃了,利润甚至能到200%。

2015年11月之前,鲍沟镇的艺术玻璃大多数还只能面向低端市场,一块只能卖到三四百元。“园区里小业户大多以粗加工为主,产品品质上不去。比如说玻璃雕刻,上色这道工艺做不好,即便是做出来也只能面向低端市场。”张显超说。

为提高品质,他们盯上了艺术玻璃界的老大哥,杭州陈饰玻璃制品有限公司。这条引资之路前前后后走了六七年,早在鲍沟镇玻璃城开建之前双方就谈过多次,当时杭州方面顾虑到鲍沟镇的人才和环境等问题,迟迟没有敲定。直

玻璃,生活中天天见面的东西包含着不少门道,复杂的玻璃,中间可达十三四道工艺。附加值最高的艺术玻璃,不仅需要专业艺术设计,还需要多个工厂为其配套生产。传统玻璃粗加工的滕州玻璃城是如何调整产品结构,增加玻璃产业的附加值?



鲍沟镇玻璃城的企业生产的玻璃装饰品附加值很高。张玉岩 摄

到2015年11月,杭州陈饰玻璃制品有限公司才入驻鲍沟镇,成立了山东视界产融玻璃科技有限公司。

视界产融入驻产业园区后,带动了整个鲍沟镇产业园区工艺玻璃品质提升,一块玻璃能卖到七八百元。此外还吸引了重庆、深圳几家工艺玻璃

厂家主动洽谈入驻园区。

记者在采访中了解到,一些企业希望产业园区能引进更加面向高端的品牌企业。这些企业带来的不仅是产品结构升级,产业链上的完善,更重要的是可以带来人才和先进的管理理念,从而提升本土企业的发展。

一块玻璃三家生产

鲍沟镇玻璃产业还得追溯到上个世纪80年代,当时一家辽宁玻璃厂落户鲍沟镇,带动鲍沟镇大多数村民加入到玻璃产业大军中。现在从事玻璃产业的人群中,90%左右都是鲍沟镇人。

目前鲍沟镇玻璃产品由单一的玻璃原片发展到60多个品种,2000多种规格,玻璃制镜产品产能占全国的31.7%,建筑装饰装修玻璃和艺术玻璃产量居全省第一、国内第三。

滕州市丰华玻璃有限公司以生产建筑玻璃著称,曾给迪拜的机场供应玻璃,给苹果的直营店加工过玻璃墙面。丰华玻璃的负责人王伟说,不要小看这样一块玻璃,从毛玻璃到成品,工艺少的三四道,多的十几种。就拿迪拜机场的一个订单来说,需要一种叫做“钢化夹胶无手印背面烤漆”的玻璃,从名字上就能看出来,这种玻璃的生产工序复杂,要经过十三四道工序,仅靠王伟自家的工厂做,无法在工艺上做到极致。王伟把“无手印”和“背面烤漆”这两道工序包给了产业

园里另外两家玻璃厂,光代加工费就近300万元。毛玻璃出厂后,首先要进行“无手印”处理,这道工序由一家艺术玻璃厂进行,需要3到4种工艺;接下来进行钢化夹胶处理,由丰华自己加工,中间需要6到7种工艺;最后需要背面美化,经过三遍背面烤漆后才能算一个成品。

王伟说,这种玻璃每平方米售价300元人民币,已经为迪拜机场生产了7万到8万平方米,还有6000多平方米正在生产中。“总共签了20多万平方米的订单,不光是这种玻璃,还涉及到其他品种的玻璃,总价差不多有几千万人民币。”王伟说。

“玻璃不像大家想的那么简单,分镜面、艺术、雕刻等等,还分为内装玻璃和外装玻璃,内装比如厨房、卫生间用到的玻璃,外装比如门窗玻璃。现在玻璃城200多家工厂,60多种产品,玻璃生产工艺几乎全部涵盖在内。”王伟说。

产业集群也让园区的企业尝到了抱团发展的甜头。“客户来产业园区参观,外出参加展会,费用都会平分。海外客户的拓展,每家企业也各有目标国家,市场打开之后,互相介绍客户。”王伟说。