

深度观察·走进市场探冷暖①

从订单骤降到成交额破千亿元,上半年浙江桐乡濮院镇羊毛衫产业集群化危为机

形成大中小企业融通发展的产业生态

本报记者 韩鑫

今年以来,应对超预期因素影响,稳经济一揽子政策措施加快落地,帮扶中小企业纾困解难,助力实体经济企稳回升。

今年起,本版推出“走进市场探冷暖”系列报道,聚焦一个产业集群、一条运输路线、一群创业者,展现千行百业市场主体迎难而上、主动作为,反映今年以来各地区各部门持续助企纾困的生动实践。

——编者

量大面广的中小企业是稳经济的基本盘。习近平总书记指出,要千方百计把市场主体保护好,激发市场主体活力,弘扬企业家精神,推动企业发挥更大作用实现更大发展,为经济发展积蓄基本力量。

浙江桐乡濮院镇羊毛衫市场,一场迟到的冬季新品订货会终于如约而至,吸引客商纷至沓来。这座销量占全国75%的羊毛衫集散中心,两个多月前摆脱疫情影响恢复生机,如今,市场内的1.3万多间门市正全力备战秋冬市场,不远处,6000多家羊毛衫生产企业开足马力赶制订单。

作为全国最大的羊毛衫集散中心和产业基地,每年有近7亿件羊毛衫从濮院销往全国各地。今年以来,受疫情等因素影响,企业市场订单骤降,一度生产停摆。经过复工复产后,再次步入正常轨道。毛衫产业集群的纾困企稳路成为我国经济恢复向好韧性强的一个生动缩影。

挑战之下,企业如何奋力突围?怎样更好助企纾困,实现承压增长?记者调研采访了濮院镇羊毛衫产业集群,探寻他们迎难而上、化危为机的实践。

直面压力的奋力转型

持续发力线上直播,加快数字化升级

“桑蚕丝面料短袖,拍一发二,只要98元……”

清晨6点多,千柏年品牌的直播间里,主播已开始吆喝。从早上一直到晚上12点,几个主播轮番上阵,带货几乎不断档。“任何一个时间段,都可能有人下单。”看着后台下单数上涨,品牌创始人俞永祥长舒一口气。

今年3月底,受疫情影响,市场遇冷。一边是订单量大幅下降,另一边则是库存量越积越高。“最难的时候,积压了超过3000万元的货,半个足球场大小的仓库里堆得满满当当。”俞永祥回忆。

面对困难,俞永祥并不慌。4月中旬复工复产,到6月初便完全恢复元气,7月的销售额已追平去年同期水平。

“跨年直播赛道是我们迅速恢复的关键。”俞永祥介绍,两年多前新冠肺炎疫情发生时,企业意识到直播不仅是风口,更是突破口,“当时库存积压,现金流吃紧,不转型没办法活下去。”

转型,说干就干。短短两年间,从试水第一场品牌直播到在平台坐拥580万粉丝,如今,千柏年的线上销售占比已从50%提升到95%,市场规模也越做越大,去年公司营收实现翻倍。“直面消费者,不仅销售成本更低,还能更好拓展市场。”俞永祥信心满满,上半年营收略有下降,但全年有望实现增长。

当压力从销售端传导到生产端,不少羊毛衫企业也很快给出自己的“解法”。

走进浙江圣奈尔服饰公司数字化工厂,偌大的车间里,几乎看不见人影。48台一体成型智能电脑横机整齐排列、有序运转。只见纱线来回穿梭间,一件件羊毛衫渐次成型。与此同时,车间一楼显示屏上,订单数量、产销情况等数据实时跳动,为即将到来的生产旺季提供决策参考。

“近两周,企业销售额已超越去年同期,不少订单也开始回流,7月订单量实现同比持平。”在公司负责人夏连根看来,这得益于一直以来的数字化改造和技术提升。

3月正值订货季,圣奈尔刚准备大干一场,便遭遇了新一轮疫情。“尽管很快复工复产,但客户的订货模式却由过去的一次多订转变为少订多补。”夏连根说,新模式要求生产线具备快速反应能力,数字化生产的优势一下子显现出来,“数字化改造后,生产效率大幅提升近20%,订单交货周期从原来的7天缩短至4天,新增订单不降反升。”

无论是转向线上直播,还是引入智能生产线,坚定转型成为濮院毛衫企业奋力突围的关键词。“面对疫情等因素挑战,更多企业加速了数字转型的步伐。”濮院镇副镇长查剑斌介绍,为支持直播电商转型,濮院成立了时尚产业直播电商联盟,集中优势资源进行平台联手、



产需稳定恢复向好

今年上半年

|              |        |            |         |          |        |
|--------------|--------|------------|---------|----------|--------|
| 濮院镇实现规上工业总产值 | 29.6亿元 | 羊毛衫市场实现成交额 | 326.7亿元 | 工业投资累计完成 | 6.69亿元 |
|--------------|--------|------------|---------|----------|--------|

数字化转型步伐加快

今年上半年

|               |       |      |                  |
|---------------|-------|------|------------------|
| 濮院抖音电商直播已服务商家 | 500家  | 截至目前 | 超过40家企业实现产线智能化升级 |
| 累计销售额         | 超10亿元 |      |                  |

纾困举措落实落细

截至目前

|             |          |            |     |      |    |
|-------------|----------|------------|-----|------|----|
| 已提前拨付财政奖补资金 | 6.58亿元   | 今年力争新增规上企业 | 30家 | 亿元企业 | 4家 |
| 惠企          | 1.36万余户次 |            |     |      |    |



活动联动,带动众多羊毛衫企业完成直播“触网”,实现市场快速回暖。今年上半年,濮院抖音电商直播已服务商家500家,累计销售额超10亿元。截至目前,超过40家企业实现产线智能化升级,小批量定制化生产能力更强。

眼下,1.5平方公里的濮院镇羊毛衫产业集群,300间直播间已然就绪,智能生产中心、智慧物流云仓实现快速响应,1万平方米摄影基地服务一应俱全。“更加完善的基础配套,有利于促进集群内中小企业加快数字化转型,助力羊毛衫产业巩固恢复向好势头。”浙江省羊毛衫协会会长吴炳明说。

“信心比黄金更重要。”濮院镇党委书记王海波说,这次企业家座谈会是一场稳企帮扶的政策解读会,摸清楚企业存在的困难,把助企纾困的政策讲透了;这也是一次全镇转型升级的提振会,鼓励企业转变发展模式,更好提升自身竞争力。

“这段时间忙着复工抢单,没留心有这么多惠企政策。”夏连根记忆深刻,座谈会上,到会的企业负责人拿到了一本“稳企帮扶”专项行动政策汇编。经过部门负责人现场解读,发现可以申请数字化改造补助,预计能为圣奈尔服饰公司省下数十万元。

“亮出贴心服务,坚定企业投资信心。为持续增加优质产能、提升承接订单能力,前不久,蒂维时服装有限公司准备投资1亿元引入无缝一体成型机。”多部门网上联审联批,审批效率大大提升,目前已在办理最终备案手续。”公司董事长沈卫国说。

座谈会搭起信息桥,纾困按下“加速键”。5月底,濮院镇召开政银企对接会,组织金融机构对相关企业的融资需求开展一一对个性化服务;6月,桐乡市发布惠企纾困44条政策举措,涉及加大中小微企业所得税减力度、延续降低费率和社保返还政策、降低企业融资和用能成本等举措。为鼓励支持企业稳产增产,桐乡市已提前拨付财政奖补资金6.58亿元,惠企1.36万余户次。今年以来,国网桐乡供电公司累计走访服务纺织企业154次,为用户节约用能成本145.58万元。

数据显示,尽管受疫情影响,今年上半年,濮院镇实现规上工业总产值29.6亿元。市场持续回暖,上半年羊毛衫市场实现成交

两轮疫情,市场需求疲软,一些采购商处在观望状态,订单总数和每单订货数都出现不同程度的下降,导致部分羊毛衫企业由主动出击转入被动退守,投资意愿有所减弱,上半年全镇亿元以上服装企业技改项目降至个位数。

“落实减负政策,助力企业轻装上阵。”“这段时间忙着复工抢单,没留心有这么多惠企政策。”夏连根记忆深刻,座谈会上,到会的企业负责人拿到了一本“稳企帮扶”专项行动政策汇编。经过部门负责人现场解读,发现可以申请数字化改造补助,预计能为圣奈尔服饰公司省下数十万元。

“亮出贴心服务,坚定企业投资信心。为持续增加优质产能、提升承接订单能力,前不久,蒂维时服装有限公司准备投资1亿元引入无缝一体成型机。”多部门网上联审联批,审批效率大大提升,目前已在办理最终备案手续。”公司董事长沈卫国说。

座谈会搭起信息桥,纾困按下“加速键”。5月底,濮院镇召开政银企对接会,组织金融机构对相关企业的融资需求开展一一对个性化服务;6月,桐乡市发布惠企纾困44条政策举措,涉及加大中小微企业所得税减力度、延续降低费率和社保返还政策、降低企业融资和用能成本等举措。为鼓励支持企业稳产增产,桐乡市已提前拨付财政奖补资金6.58亿元,惠企1.36万余户次。今年以来,国网桐乡供电公司累计走访服务纺织企业154次,为用户节约用能成本145.58万元。

数据显示,尽管受疫情影响,今年上半年,濮院镇实现规上工业总产值29.6亿元。市场持续回暖,上半年羊毛衫市场实现成交

额326.7亿元,电子商务交易额突破156.9亿元,占比近50%。投资不断攀升,全镇完成固定资产投资25.2亿元,同比增长18.7%,完成年度目标的51.4%。

“波动只是一时的,只要做到人无我有、人有我精,再难的坎也能跨过去。”沈卫国语气坚定,有了政策帮扶,接下来的步子要迈得更大一点,快步向打造无人车间、建设未来工厂的目标迈进。

“虽然只是一次座谈会,但实际上给远方的客户传递出一个鲜明的信号,那就是我们准备好了,欢迎随时过来。”夏连根说,座谈会是一个新的起点,公司正在研发新产品,努力把失去的时间抢回来。

“随着市场逐渐转暖,公司在全国的2400多家线下实体店销量也在回升,目前产能已恢复到去年同期的九成左右。”公司负责人孙公科说。

大河有水小河满。作为一家集研发、制造、销售于一体的时装品牌龙头企业,乐尚美意全面复苏,也带动产业链上的中小供应商渐次恢复生机。

两公里外的嘉兴慕丽服饰有限公司率先感到“暖意”。由于公司主要市场在长三角地区,受疫情影响,今年产品销量下降近30%。“最犯愁的时候,作为主要客户的乐尚美意非但没有减少订单,反而加派了订单。”公司负责人周红说,线下展销会开不了,他们就带着设计师团队来我们厂房指导款式开发,很大程度弥补了我们的损失,目前公司产能已基本恢复。

再向外看,5公里外的思梵服饰有限公司也开足马力赶订单。“服装交货周期通常有3到5个月,往往需要厂商先行垫款生产。受疫情影响,现金流变得更加紧张,对小企业来说,按时回款就是及时回血。”公司负责人伍洪刚说,虽然行情不好,但乐尚美意的每笔账款总能及时支付,帮助企业扛住风险、持续运转。

小河有水,也让大河丰。“同处一条产业链,倘若上游主力供应商不给力,我们的研发销售体系也难以有效运转。”孙公科说,“公司有40多家供应商,疫情发生以来,货款一天不差,防疫物资及时共享,上下游同频共振、以点带线,促进整个产业链的快速复苏。”

让龙头企业开起来、转起来,带动更多中小企业活下来、留下来,成为濮院镇羊毛衫产业集群恢复向好、提升产业链供应链稳定性的重要一招。

“历经寒冬和疫情影响,服装行业整体承压,上半年全镇规上工业产值同比下降4.6%。”查剑斌介绍,通过成立22个服务专班,与辖区内的126家规上企业结对,收集梳理了100多个急难愁盼问题,以清单形式将责任落实到人并逐项化解,更好助力企业尽快动起来、好起来。今年力争新增规上企业30家,亿元企业4家。

携手渡难关后,在濮院镇羊毛衫产业集群,大中小企业协同发展并未止步,而是通过融通创新,释放出更为强劲的创新活力。

作为主力供应商,伍洪刚最近成了乐尚美意的“常客”。“我们受邀联合开发明年春季的新款,几乎每天都要杭州、桐乡两头跑。”伍洪刚说,过去大多是来样加工,跟客户配合度不足,如今深度参与产品设计,让公司稳定发展更有保障。今年底,公司计划新增一批智能化设备,届时不仅日产量将大幅提升,产品开发能力也会更强。

“经过多年的发展,濮院已经拥有8000多家中小企业和超过120家规上企业,形成集设计、生产到销售于一体的完善的毛衫产业体系,这构成了应对风险挑战的信心底气。”濮院镇党委书记、濮院羊毛衫市场管委会主任虞武君表示,依托产业链优势,下一步将发展“以大带小、以小托大”的模式,由以前的单点企业竞争逐步转向产业链的生态竞争,更快形成大中小企业融通发展的产业生态。

“经过多年的发展,濮院已经拥有8000多家中小企业和超过120家规上企业,形成集设计、生产到销售于一体的完善的毛衫产业体系,这构成了应对风险挑战的信心底气。”濮院镇党委书记、濮院羊毛衫市场管委会主任虞武君表示,依托产业链优势,下一步将发展“以大带小、以小托大”的模式,由以前的单点企业竞争逐步转向产业链的生态竞争,更快形成大中小企业融通发展的产业生态。

“经过多年的发展,濮院已经拥有8000多家中小企业和超过120家规上企业,形成集设计、生产到销售于一体的完善的毛衫产业体系,这构成了应对风险挑战的信心底气。”濮院镇党委书记、濮院羊毛衫市场管委会主任虞武君表示,依托产业链优势,下一步将发展“以大带小、以小托大”的模式,由以前的单点企业竞争逐步转向产业链的生态竞争,更快形成大中小企业融通发展的产业生态。

“经过多年的发展,濮院已经拥有8000多家中小企业和超过120家规上企业,形成集设计、生产到销售于一体的完善的毛衫产业体系,这构成了应对风险挑战的信心底气。”濮院镇党委书记、濮院羊毛衫市场管委会主任虞武君表示,依托产业链优势,下一步将发展“以大带小、以小托大”的模式,由以前的单点企业竞争逐步转向产业链的生态竞争,更快形成大中小企业融通发展的产业生态。

“经过多年的发展,濮院已经拥有8000多家中小企业和超过120家规上企业,形成集设计、生产到销售于一体的完善的毛衫产业体系,这构成了应对风险挑战的信心底气。”濮院镇党委书记、濮院羊毛衫市场管委会主任虞武君表示,依托产业链优势,下一步将发展“以大带小、以小托大”的模式,由以前的单点企业竞争逐步转向产业链的生态竞争,更快形成大中小企业融通发展的产业生态。

“经过多年的发展,濮院已经拥有8000多家中小企业和超过120家规上企业,形成集设计、生产到销售于一体的完善的毛衫产业体系,这构成了应对风险挑战的信心底气。”濮院镇党委书记、濮院羊毛衫市场管委会主任虞武君表示,依托产业链优势,下一步将发展“以大带小、以小托大”的模式,由以前的单点企业竞争逐步转向产业链的生态竞争,更快形成大中小企业融通发展的产业生态。

“经过多年的发展,濮院已经拥有8000多家中小企业和超过120家规上企业,形成集设计、生产到销售于一体的完善的毛衫产业体系,这构成了应对风险挑战的信心底气。”濮院镇党委书记、濮院羊毛衫市场管委会主任虞武君表示,依托产业链优势,下一步将发展“以大带小、以小托大”的模式,由以前的单点企业竞争逐步转向产业链的生态竞争,更快形成大中小企业融通发展的产业生态。

“经过多年的发展,濮院已经拥有8000多家中小企业和超过120家规上企业,形成集设计、生产到销售于一体的完善的毛衫产业体系,这构成了应对风险挑战的信心底气。”濮院镇党委书记、濮院羊毛衫市场管委会主任虞武君表示,依托产业链优势,下一步将发展“以大带小、以小托大”的模式,由以前的单点企业竞争逐步转向产业链的生态竞争,更快形成大中小企业融通发展的产业生态。

“经过多年的发展,濮院已经拥有8000多家中小企业和超过120家规上企业,形成集设计、生产到销售于一体的完善的毛衫产业体系,这构成了应对风险挑战的信心底气。”濮院镇党委书记、濮院羊毛衫市场管委会主任虞武君表示,依托产业链优势,下一步将发展“以大带小、以小托大”的模式,由以前的单点企业竞争逐步转向产业链的生态竞争,更快形成大中小企业融通发展的产业生态。

“经过多年的发展,濮院已经拥有8000多家中小企业和超过120家规上企业,形成集设计、生产到销售于一体的完善的毛衫产业体系,这构成了应对风险挑战的信心底气。”濮院镇党委书记、濮院羊毛衫市场管委会主任虞武君表示,依托产业链优势,下一步将发展“以大带小、以小托大”的模式,由以前的单点企业竞争逐步转向产业链的生态竞争,更快形成大中小企业融通发展的产业生态。

“经过多年的发展,濮院已经拥有8000多家中小企业和超过120家规上企业,形成集设计、生产到销售于一体的完善的毛衫产业体系,这构成了应对风险挑战的信心底气。”濮院镇党委书记、濮院羊毛衫市场管委会主任虞武君表示,依托产业链优势,下一步将发展“以大带小、以小托大”的模式,由以前的单点企业竞争逐步转向产业链的生态竞争,更快形成大中小企业融通发展的产业生态。

观察台

翻看中国服装业的半年报,“衣柜里永远少一件衣服”定律似乎失效了。上半年,全国服装、鞋帽、针纺织品零售总额为6282亿元,同比下降6.5%。

今年以来,遭遇需求收缩与供给冲击的双重压力,服装业的日子不大好过。上游原材料价格大涨,制造环节既要复工稳岗,又要化解劳动力成本压力,下游则需应对疫情多点散发带来的超预期冲击。这种罕见的压力,从行业上市公司的业绩预告里可见一斑:美邦、太平鸟、歌力思等大品牌,企业上半年利润均预计出现不同程度的下滑。

将行业观察的周期拉长,就会发现中国服装业已承压多时。从2018年开始,中国服装、鞋帽、针纺织品类市场增长遭遇了瓶颈期,不少时尚品牌相继关闭门店。

那么这是否说明中国服装市场已经饱和,并即将迈入衰退期呢?

仔细观察,产业不乏佼佼者:特步、361度等运动品牌利润高速增长,户外品牌牧高笛预计上半年盈利翻倍,世界知名运动品牌露露乐蒙加速在中国布局。

同样的市场,透过变量看常量,中国居民可支配收入持续增加的趋势没有改变,人们对美好生活的向往没有减弱,中国消费市场的发展潜力依然巨大。就像露露乐蒙在财报中所言,“尽管中国的一些城市受到疫情防控的影响,但该市场的销售额仍然实现了两位数增长,过去3年的年均复合增长率超过六成。”中国市场的高成长性有目共睹。

上下游协作的团体作战 龙头企业带动中小企业复苏,融通创新释放发展活力

探出新路子 过上好日子

陆娅楠

抓住市场消费升级的大机遇,谁能把握潮流趋势、刺激潜在需求,谁才能在质量型、差异化为主的竞争中取胜

同样的周期,利用差异找差距,中国服装业缺少的不是需求,而是有效供给。以羽绒服为例,我国羽绒服产量从2016年的3.34亿件下降到去年的1.26亿件,产能减少了约60%,其间不少人认为羽绒服市场难见增长。然而,通过苦练内功,转型升级,中国羽绒服市场规模从2016年的858亿元增长到去年的1562亿元,增长了近一倍。国产羽绒服品牌波司登则实现连续5年复合增长率达39.4%,创历史新高。不少国际高端品牌纷纷抢滩中国市场,不断加大在华销售。当国人更加注重高品质、个性化的消费体验时,谁能把握潮流趋势、刺激潜在需求,谁才能在质量型、差异化为主的竞争中取胜。

换言之,外部环境变了,内在需求变了,探出新路子,把供给端的短板补足、弱项夯实,企业才能过上好日子。

新路子在消费者的烦恼里。满足女性消费者对于健康舒适的高要求,降低尺码决策焦虑,无钢圈、一码通的内衣品类快速崛起;抢抓冰雪运动热的机遇,以滑雪为核心品牌基因的迪桑特增长迅猛……这些生动的案例都证明消费升级中蕴藏无限市场潜能。向下寻找问题,化解消费者的痛点、填补市场的盲点,让需求牵引供给,增强供给对需求变化的适配性,企业才能顺应潮流成主流。

新路子也在生产者的困惑里。普通T恤、针织衫产能过剩,但反复洗涤后依然防蚊抑菌的衣裤、高温暴晒下速干酷爽的制服、无需漂染却色彩艳丽的生态印花等产品,甫一问世就供不应求。企业产品从“大路货”升级到“抢手货”,离不开面料的攻关、纤维的研发、纺织机械的迭代。向上游求答案,突破企业转型的难点、畅通产业升级的堵点,让创新优化供给,提升供给对需求潜力的刺激,企业才能打破僵局开新局。

“明者因时而变,知者随世而制。”抓住市场消费升级的大机遇,变中求新、新中求进、进中突破,中国纺织服装业更好的日子还在后头!

资讯速递

国家能源集团上半年煤炭产量达3亿吨

本报电 上半年,国家能源集团发挥煤炭的主体能源作用,完成18个煤矿5800万吨产能核增,自产煤月均突破5000万吨。同时,强化火电设备运维和精细化检修,建立电力供应预警机制,火电发电量约占全国的17%;持续推动煤电“三改联动”(煤电节能降碳改造、供热改造和灵活性改造),机组供电煤耗同比降低1.1克/千瓦时,供热机组占比达到63.4%。总体看,上半年国家能源集团煤炭产量达3亿吨,同比增长6.2%,销量3.9亿吨;发电量5264亿千瓦时。(丁怡婷)

工业互联网数字人才实训基地落户晋江

本报电 日前,中国工业互联网研究院与福建省晋江市人民政府签署协议,共同在晋江建设工业互联网产业数字人才实训基地。据介绍,基地将聚焦鞋服、纺织、陶瓷等重点产业数字人才需求开展产业数字人才实训,面向规划设计、技术研发、测试验证等岗位,计划建设万名产业数字人才培养能力,有效缓解产业数字人才短缺问题。据测算,预计2023年,我国工业互联网人才需求总量约为235.5万人,产业人才缺口数量将达到168.5万人。(晓寒)

本版责编:韩鑫 版式设计:张丹峰

图①:濮院镇一家毛衫品牌电商主播在线带货。 陈建忠摄(人民视觉)

图②:浙江圣奈尔服饰公司的数字化车间内,智能电脑横机正开足马力生产。 陈建忠摄(人民视觉)