

建设“三区三城” 打造“富美宁江”

江阴-睢宁工业园位于徐州市睢宁县,是江苏省南北共建园区,有着得天独厚的优势。其地处宁宿徐高速公路睢宁出口,规划11.48平方公里,目标打造成为苏北纺织服装产销基地。

园区依托突出的综合交通优势,借鉴江阴高新区成功经验,统筹利用各类资源,强化区域协调,逐渐发展成以纺织服装产

业、机械配件产业为主导,现代物流、电子商务、商务办公等新兴产业为辅助,独具特色有极具竞争力的工业园区。

建园以来,在“诚信包容、合作共赢”理念的指引下,园区布局成形,以纺织服装产业集聚区、机械配件产业集聚区、电商物流产业集聚区为引领,景湖新城、联群新城、全圩商贸城为配套,形成了“三区三城”的

格局。

在未来的发展道路上,江阴-睢宁工业园将坚持以纺织服装、机械配件为支柱产业,深入挖掘产业发展潜力,结合当前产业发展趋势,合理确定产业发展路径和发展策略,促进产业转型升级,实现“外向宁江、科技宁江、生态宁江”战略目标。



宏峰纺织 行业寒冬中对质量的无限追求

2014年,纺织这一传统行业遭遇了前所未有的寒冬,由于棉花价格持续下跌,有数据显示,2014年以来棉价已经下跌了30%,严重影响了整个行业的业绩。不过,在睢宁县宏峰纺织有限公司(下称宏峰纺织),还是一片欣欣向荣的景象,毫无“冷气”袭入。这一切或许可以归因于自2012年以来,公司实行的一系列改革创新举措。

本超过电力成本。”一线员工月工资从当时的2200元上涨到如今的3000元,作为劳动密集型行业,如何控制人力成本是所有企业面临的难题。

“我们将所有环节模块化,由管理人员牵头,分块承包。比如生产车间,公司每个月会下达任务计划,明确激励措施,激发员工的积极性。”如今,企业用工减少了10%,但产量不减。“质量稳定,产量有保证,单体消耗下降,这对于企业来说至关重要。”

围绕市场需求开发新品

宏峰纺织的产品,以供应规模企业为主,最终基本用于生产出口牛仔布料。“以往产品比较单一,这几年我们根据市场变化,研发了更多适应市场需求的产品。”

目前,该公司主要生产混纺氨纶包芯纱、竹节纱、竹节弹力节纱,以及纱线中的特殊品种。因为产品质量过硬,供不应求。“正如我们的企业那样,‘质量恒久、信誉如金’,虽然只是一家中等企业,因为这么多年来我们对企业理念的坚持,宏峰纺织在业界已经成为一块金字招牌。”王雪辉说。

对质量的无限追求是企业立足之本

王雪辉告诉现代快报记者,如今的棉花市场是供小于求,尤其是国际棉。“我们在采购的时候,全部都是全额现款,但是卖纱的时候,又不能及时拿到货款,这就带来很大的资金压力。”更为严苛的问题是,宏峰纺织为了追求产品的高质量,坚持使用异性纤维含量较少,但需要国家配额支持的国际棉,“如果使用内地棉,或者是一些质量有限,品质较差的棉花作为原料,成本肯定会下降很多,但质量就得不到保证了。”

2014年,宏峰纺织继续保持园区纳税冠军的姿态,并实现全年销售额两亿多元,未来还将继续推行国际化、全球化理念,紧盯市场变化采取灵活的运营策略,不断加大产品开发和技术改造力度,调整产品结构,让公司在生产管理、市场运营以及国际化竞争中保持领先优势。

现代快报记者 刘清香 文/摄

行业寒冬中平稳发展

宏峰纺织规模中等,位于江苏省江阴-睢宁工业园。2002年建厂以来,“最初几年因为管理不善,业绩很难看。”宏峰纺织副总经理王雪辉告诉现代快报记者,当初建厂时由公司总经理陈曦和几位同行共同出资,“当时陈总并不参与管理,但运行几年后发现公司业绩很差,就收购了其他人的股份,独资经营。”

到2006年,宏峰纺织开始走上正轨,稳步向前推进。2008年,全球遭遇金融危机,纺织行业亦未幸免,陷入一片低迷。2010年,“棉价持续上涨,每吨价格高达3万元,整个行业又是一片欣欣向荣。”王雪辉告诉记者,实际上好景并没有持续太久,仅仅是一年之后,棉花价格再次回落,“直到目前,每吨价格已经跌到了1万5千元左右。”

创新管理下激发员工积极性

如此大环境之下,宏峰纺织如何保持平稳发展,并将企业产品单体消耗、利润保持在行业上游水平?王雪辉说,秘诀在于创新管理,和紧紧围绕市场不断提升新品研发能力。

宏峰纺织主要生产粗支纱,是纺织行业的源头企业,纱线生产出来之后,要经过织布、印染、服装等环节,最后才能投放到公众市场。

2011年,宏峰纺织开始大力实施改革创新,首先需要考虑的就是人工成本。“在2011年之前,除了原料,最大的成本是电力,但是随着工人工资的提高,当年人工成



茉织华服饰 员工至上 和衷共济

徐州“茉织华”服饰总部设在浙江平湖,早在上世纪90年代就已是全国知名的出口创汇服装企业之一。随着产业梯度转移,他们来到徐州看中江阴-睢宁工业园的特殊优势,现在已是拥有700多名员工的“大”公司。

“我们还要继续做大做强,为地方就业、居民收入、税收增加提供保障”,每个成功企业的背后,必然有位成功的企业家。公司总裁江玉勤,凭着多年积累的外贸经验,带领“茉织华”一步步走向辉煌。

埋头苦干做加工

“偌大的加工车间,几百号人,每个员工都是那么聚精会神,以至于有人站在背后都没觉察。”这是现代快报记者在徐州“茉织华”加工车间看到的场景。凭着积累了十几年的服装外贸进出口经验,“茉织华”畅通了出货渠道。“我们的产品全部外销,主要是为日本的知名品牌做加工。”公司副总金丽娟说,多年的合作让相互间彼此信任,“质好价优,是我们的竞争法宝。”

1年前,位于浙江平湖的“茉织华”开始布局向外开拓,最终相中了徐州睢宁这块人杰地灵的地方。“睢宁,劳务输出大县,服装业队伍庞大。”正是这一点,让“茉织华”最终决定入驻江阴-睢宁工业园,并建立了标准化生产基地,也就是今天的徐州茉织华服饰有限公司。

锐意进取不停歇

徐州“茉织华”服饰的客户面向全球市场,外单充足,每一个款式订单数量都在100万件以上。“我们没有特别的制胜秘诀。”金丽娟说,非要说有的话,那么产品看似劣势的“单一”产品,实为我们的优势所在。而所谓的产品“单一”,指的是常年服装的款式并无太大变化,变化的只是面料和尺码。“通常,我们一年只做两三个款式。”

在订单充足、稳定的前提下,徐州“茉织华”以不变应万变,凭着“单一”的优势,

坚守质好价优的承诺,一步步铸就了自己的强大,自身也在服装外贸的道路上越走越远。现在,除了日本外,徐州“茉织华”的产品还远销十几个国家。

在前期埋头苦干的基础上,现在的徐州“茉织华”服饰公司,拥有员工700多人,厂房面积30000平方米。年产高档女式休闲裤400万件,平均每月就生产30多万件,这个数字,在徐州地区也算得上较大的服装生产企业之一。

“和衷共济”同创业

“练好内功才能真正的强大。”在产业链升级优胜劣汰的道路上,“茉织华”坚信唯有自身强大,才能在市场竞争中立于不败之地。而为徐州“茉织华”提供强大动力的,是企业“以人为本,和衷共济”的理念和员工“以厂为家,荣辱与共”的认同感和归属感。

“我们的缝纫、裁剪、后道(后期工序)人员他们上班的时间就是早上7:30—下午6:30,我们更追求科学合理的计划安排,避免大额订单、工期不够的情况。”金丽娟说,这样做的目的还是为了亲近员工,让员工在公司里“做得舒心”。

金丽娟告诉现代快报记者,“茉织华”对员工的重视程度,伴着企业的壮大、社会责任感的升华而一步步提升。“住宿、三餐,均由公司免费提供。”她说,公司尽最大努力让员工在公司找到家的感觉,让她们对公司有认同感和归属感。

“比较轻松,待遇好,平均一个月3000多元钱,当然,最主要的是舒心。”一名员工告诉记者,公司还积极为员工创造个人发展的条件和空间。不定期组织技术比武,筛选出先进小组予以奖励。公司实施“可视化”的创新管理,“我们每个人都知道自己要干什么,需要的东西也在可视范围内,触手可及。”

“今年我们销售、纳税都实现翻番,下一步我们要打造成1500人的企业”。公司总裁江玉勤对未来充满信心。

现代快报记者 李伟豪 图片由茉织华提供

