

应对贸易战 温岭鞋业如何亮出“六脉神剑”

■ 盛建勇

“冬夜漫漫,危机四伏”。2019年,美国违背共识,宣布启动对中国输美的商品加征关税的程序。在中美贸易战越演越烈的背景下,鞋业必将被推向风口浪尖。凛冬将至,温岭鞋业怎么办?

凛冬将至,寒夜漫长。雪莱《西风颂》有句名言:“冬天来了,春天还会远吗?”唯物辩证法认为,矛盾是普遍存在的,矛盾是事物发展的动力和源泉。面对美国强加于我们的贸易战,温岭鞋业应变被动为主动,积极应对,深练内功,敢于亮出以下六脉神剑,主动迎接春天的到来。

华山剑:坚定信念

罗曼·罗兰说:“最可怕的敌人,就是没有坚强信念。”目前,虽面临寒冬,但温岭鞋业突破、发展的信念并未改变,温岭鞋业的创业者就是中国发展的“守夜人”。

这是《权利的游戏》中守夜人的誓言箴箴:“长夜将至,我从今开始守望,至死方休……将忠诚职守,生死于斯。我是黑暗中的利剑,长城上的守卫。我是抵御寒冷的烈焰,破晓时分的光线,唤醒睡者的号角,守护祖国的坚盾。我将生命与荣耀献给祖国。”

敢闯敢拼、重诺守信、勤奋务实、吃苦耐劳是温岭人的“创业精神”,也是温岭鞋业人的创业“传统基因”,只要信念不变,温岭鞋业创业者就会敢闯敢拼,跨越漫漫寒冬。

6月7日,在第二十三届彼得堡国际经济论坛上,习近平在致辞中再次呼吁,群策群力、合作共赢来面对世界百年未有之大变局。由此看来,中国应对贸易战的信念坚定,发展的趋势不会逆转。

将生命与荣耀献给祖国。温岭鞋业创业者一直都是意志坚定的。踏实做事、幸福生活、创业报国,就是他们的价值观,就是他们的创业梦,更是他们作出不懈努力的信念。有了这把信念之剑,光明正大,何惧妖魔鬼怪、凛冬漫漫?

玄铁剑:创牌

以前,温岭鞋业没有叫得响的品牌,大多数鞋企依然以OEM(贴牌生产)为主,靠低价取胜。那时,代加工根本忙不过来,顾不上品牌的塑造,但没有品牌,温岭鞋根本卖不起价格,只能是永远为人“打工”。

近期,美国鞋鞋经销商协会估计,高关税下的一双运动鞋的售价会到150美元(约合人民币1036元)增加到206美元(约合人民币1423元),其他种类的鞋子售价也会有类似的涨幅。由此可见,贸易战深入,关税增加,美国消费力下降,外贸订单势必减少。再加上原料



●作者近影

价格在上升、人工成本在上升,使贴牌加工本来的微薄利润荡然无存,贴牌甚至会亏损。温岭鞋业必须亮出“创牌”之剑,提气运劲,造就中国知名品牌,提高温岭鞋品的附加值和品牌价值,摆脱温岭产品低价标签和为“别人做嫁衣”的尴尬局面。

浙江卓凌鞋业有限公司原是一家出口型制鞋企业,成立于1996年,代加工产品远销韩国、德国等60多个国家和地区。2018年,浙江卓凌为创牌做了积极的探索,实施了“切割战略”,选择做时尚健步鞋,将卓凌“时尚健步鞋”与其他老年鞋“切割”开来,开始了在“红海”畅游。有了品牌,浙江卓凌的底气足了很多。

细分市场产品,做精做专,是温岭鞋企摆脱“创牌”的顶峰。继迪士尼与必克体育签署品牌代理许可协议后,台州足友与中国皮革制鞋研究院合作组建全国首家学生鞋研究中心,研制适合中国学生穿着的鞋类,推动学生用鞋的规范化、专业化;浙江卓凌携手陕西科技大学成立卓凌中老年鞋设计研究院,并签约金马影帝陈建斌,致力打造中国时尚健步鞋行业的标杆品牌;几米熊鞋业与瑞士一家实验合作,开发、生产中高端的儿童机能鞋;欧港鞋业计划研发食品级材料,专业生产婴幼儿孕妇鞋。

去年9月7日,温岭鞋业品牌卓凌专程去了北京,签约央视,约定卓凌新一代时尚健步鞋在CCTV-2、CCTV-7播放广告。我们都知道,央视广告不仅仅是广告,更是一种影响力。浙江卓凌鞋业公司希望借助央视平台,努力使卓凌成为鞋业强势品牌。

随着中美贸易战深入,温岭鞋业“创牌”之剑将越磨越亮。

伏魔剑:机器换人

温岭鞋业每年都缺工上万人,温岭鞋企什么招都使过了,总是治标不治本。物价上



●卓凌鞋业与CCTV签约

扬,房价奇高,新个税出台增加了企业20%人工成本,使原本利润较低的温岭鞋企捉襟见肘,对此,温岭鞋业使出了伏魔剑——机器换人。

温岭鞋业是省级“机器换人”创新试点。这几年,温岭市委市政府针对温岭鞋业产业特点,对鞋企技改项目补助金额较一般技改项目提高一倍,准入门槛降低一半,鼓励引导鞋企运用智能制造技术和自动化装备开展改造提升。日前,温岭市出台了《关于扶持鞋业企业提档升级的十条政策》,支持企业技改升级。

温岭鞋企在成套鞋业生产设备改造、部分生产环节改造和单台自动化设备改造三个形式中开展先试先行。必克、正标、欧港、浙诺尔、卓凌、福德隆等规上鞋业2018年分别采购了100多万的新设备,如电脑针车、激光雕花机、激光切割机、自动刷胶机、红外线定型机等,不但提升鞋类产品的档次和技术含量,同时也为企业节约了人力和成本,有效缓解了招工难。飞鹰鞋业有限公司自引入智能化设备后,4条流水线可以日产量1万多双童鞋。

窃以为,时代造英雄,未来,温岭鞋业“机器换人”已成必然,并会带来新一轮产业革命,削弱贸易战带来的影响。

高山剑:应用新材料

人类文明的发展史就是材料的发展史。中美贸易战与新材料息息相关,可以说,谁拥有了新材料谁就赢得了贸易战的主动权。稀土被誉为“新材料之母”,稀土作为中国的优势战略资源,已成为中国对美反制的重要筹码。这不由让我们联想到能让温岭鞋业“妙抄纷着”的高山剑——新材料。

从二次橡胶到PVC材料、橡塑合成、聚氨酯,最后到EVA底,温岭鞋底材料的变迁,折射出温岭鞋业的发展之路。

目前,温岭鞋业正积极探索新材料的运用和创新,2018年博洋、一休等鞋业引进横机加工针织鞋帮面;福德隆鞋业率先从福建等地引进鞋帮底替换原来的切片,带领一大批品牌童鞋企业进行材料更新,改变了童鞋有刺鼻气味的不良印象;台州欧港鞋业与上海一家科技公司合作,研发一种菌棉材料,用于鞋内衬,起到很好的物理防臭抗菌作用;浙江卓凌时尚健步鞋为了满足“防滑、舒适、透气”等功能,鞋面采用高科技飞织面料;鞋底用橡塑,鞋垫用的是欧信材料等材料,卓凌时尚健步鞋业得到了消费者的青睐。实践证明,只要引用和创新好的新材料,就可能创造好品质的产品,就会赢得市场,赢得贸易战的主动权。

太极剑:掌握核心技术

太极剑法是张三丰所创绝学,其法圆转如意,生生不息。温岭制鞋业起步于上世纪70年代,初期,大多鞋企为手工作坊,生产以模仿为主,技术、设备都比较落后。21世纪,“温岭鞋”以贴牌为主。

温岭鞋曾一度被人们鄙之为“礼拜鞋”:穿一个礼拜就破。历经30多年成长,温岭鞋从过去的注塑鞋为主,发展到运动鞋、冷粘鞋、童鞋、飞织鞋等十大类上千个系列产品,我们还给国际知名品牌做贴牌,或直接向沃尔玛、欧尚等超市供货,还在德国代卖、美国直销。核心技术大多掌握在他人之手。

中美贸易战本质是科技战。目前,谷歌、英特尔和高通公司暂停与华为合作的决定,可能标志着中美之间如火如荼的贸易战演变成了一场全面的“核心技术冷战”。

从中兴事件到为难华为、大疆等中国科技企业,美国欲通过在高科技领域将中国拒之门外,抢握核心技术已经是大势所趋,温岭

鞋业更加迫切。核心技术就是产业之心,缺了,整个温岭鞋业黯然失色,抑或生命岌岌可危。要避免中兴被一剑封喉式的悲剧,就要加大科技创新的力度和投资。

目前,浙江卓凌与陕西科技大学深度合作,成立了卓凌中老年鞋设计研究院,专门进行中老年鞋科技研发设计。现已研发出防滑、减震、宽松不挤脚的时尚健步鞋。几米熊鞋业与瑞士一家实验合作,开发、生产中高端的儿童机能鞋;欧港鞋业计划研发食品级材料,专业生产婴幼儿孕妇鞋。

倚仗太极剑,温岭鞋企就能生生不息,再不会受制于人,看别人的脸色吃饭。

全真剑:标准化

标准化能降低生产成本提高产品质量。标准化的范围较广,包括技术标准、工作标准和管理标准,通用和互换是标准化两大性质。美国原总统胡佛曾说过“标准化对工业的极端重要性”,而标准化也在美国的企业身上得到很好的实施。我们在应对贸易战时,也应该使出全真剑。在成品鞋生产线上,标准化能够提高合楦度,无需依赖熟练工人调整不合楦中底,能保证产品质量。虽然此剑法古朴,变化精微,但也能逢战必胜。

近几年来,随着温岭市委市政府倡导的品牌战略不断推进,越来越多的温岭鞋企意识到标准对于企业发展的重要性。他们积极参与各类标准的制修订工作,为推进温岭市鞋企拥有行业规则话语权、促进温岭鞋业品牌和形象提升发挥了一定作用。温岭市东亚塑胶有限公司的《橡胶鞋底》、台州足友体育用品有限公司的《中小学生学习鞋》、台州飞鹰鞋业的《儿童布鞋》均获此立项浙江制造标准。它们的入选实现了温岭鞋企从标准制修订的参与者到主导起草者的跨越。

温岭是“中国鞋业名城”、“童鞋之乡”,但温岭鞋企对外贸依赖程度大,必然要受到贸易战影响。在贸易战硝烟弥漫的战场,温岭鞋业没有退路,必须全力使出以上“六脉神剑”,加快引进、吸收先进技术、先进理念,大力促进自主品牌的创立,大力加强科技创新,掌握鞋业的核心技术,加速产品质量提升,加紧知名品牌培育,加快新旧动能转换。

“竞争力来自苦练内功。”面对贸易战,中国科学院院士许宁生这句名言告诫温岭鞋业,必须祭出“六脉神剑”。

作者系温岭市鞋革业商会会长,浙江卓凌鞋业有限公司董事长、台州市工商联执委、温岭市工商联副主席,台州温岭市第十三、十四届政协委员。

海大集团前三季 营收增15%至355亿

■ 杨玲玲

上市10年后,从小作坊中创业起步的海大集团已成长为饲料行业龙头,公司市值也从上市时的63亿元增长至如今的487亿元左右。

据长江商报消息,近日,海大集团发布三季报显示,前三季度公司实现营收355.13亿元,同比增长15.18%;净利润14.13亿元,同比增长11.13%。

事实上,自2009年登陆资本市场以来,海大集团业绩持续增长,饲料销量从2009年的176.13万吨增至2018年的1070万吨;营业收入从2009年的52.50亿元增至2018年的421.57亿元;净利润则从2009年的1.55亿元增至2018年的14.37亿元。

而在饲料销量冲破1000万吨大关后,海大集团对于产能的拓展并未松懈。今年8月,海大集团公告表示,拟发行可转换公司债券不超过34.21亿元,其中,近30亿元投向饲料生产项目,共增加饲料生产线102条,募投项目达产后,预计将新增总产量298.44万吨。

前三季度经营性现金流升逾43倍

10月22日,海大集团发布三季报显示,前三季度实现营收355.13亿元,同比增长15.18%;净利润14.13亿元,同比增长11.13%。同时,值得一提的是,其经营活动产生的现金流量净额20.01亿元,同比大增4306.26%。

此外,前三季度,海大集团综合毛利率同比提高0.19个百分点至11.97%,主要得益于禽饲料毛利率提升和水产饲料毛利率保持稳定。

业绩丰收的同时,海大集团正不断扩充产能。近日,海大集团公告表示,与广东省罗定市人民政府、恒健投资共同签订了《合作框架协议》,拟参与投资建设清远市100万头生猪养殖、屠宰加工项目。

而此前不久,海大集团还与广东省清远市人民政府、恒健投资共同签订《合作框架协议》,拟参与投资建设清远市100万头生猪养殖、屠宰加工项目;与广东省韶关市人民政府、恒健投资、双胞胎(集团)股份有限公司共同签订《合作框架协议》,拟参与投资建设韶关市年出栏300万头生猪养殖、屠宰加工项目。

另值得一提的是,今年8月,海大集团公告

称,拟发行可转换公司债券不超过34.21亿元,其中,29.91亿元投向饲料生产项目,4.30亿元用于偿还银行贷款。饲料生产项目中,海大集团共增加饲料生产线102条,其中膨化饲料生产线42条,合计占总生产线的41.18%。

海大集团认为,膨化饲料产能建设能较好解决公司近几年高端膨化饲料产能紧张的局面,支撑公司大力发展特种鱼饲料市场。本次募投项目达产后,预计将新增总产量298.44万吨,将进一步增加畜禽和水产饲料产能。

饲料销量超1000万吨

作为国内饲料龙头之一,海大集团2009年便登陆深交所中小板,以水产、畜禽饲料的研发、生产、销售为基础,并向动保、优质种苗、禽畜养殖、健康食品等全产业链发展。

而海大集团的发展历史,可追溯到1998年。彼时,28岁的海大集团董事长薛华决定从广东农科院辞职“下海”,筹集到18万元,与几个志同道合者在简陋的仓库中,凭借简单的两台搅拌机,以赊欠原料的方式建立了海大。

随后,海大乘着时代和产业的风口一路发展壮大。上市10年,海大集团的市值从上市时的63亿元,增长至目前487亿元左右,增幅接近7倍。

同时,自2009年登陆资本市场以来,海大集团业绩持续增长,饲料销量从2009年的176.13万吨增长至2018年的1070万吨,增长5倍;营业收入从2009年的52.50亿元增长至2018年的421.57亿元,增长7倍;净利润则从2009年的1.55亿元增长直到2018年的14.37亿元,增长8倍。

值得一提的是,海大集团是国内唯一一家在水产、猪和禽饲料都进行布局的综合型头部企业。去年以来非洲猪瘟疫情爆发并未给企业造成太大影响,其2018年的饲料销量达到1070万吨,同比增长26%。

同时,在猪肉饲料出现销量下滑的背景下,鱼虾饲料、鸡鸭饲料等则增幅明显。数据显示,今年上半年,占营收比例达到79.44%的饲料销售业务中,海大集团猪肉饲料销量同比下降6%,水产饲料销量却同比增长16%。此外,禽饲料销量同比增长30%。

据悉,未来,海大集团还将在全产业链上进行布局和培育,形成多点支撑,整体发展,从而能实现抗周期、乃至逆周期成长的良性发展。

重庆能源巨能川九公司 掀起组织观看《榜样4》热潮

为传承榜样精神力量,10月21日,重庆能源巨能川九公司倡议全体干部员工晚上20:00观看CCTV-1首播的《榜样4》专题片,机关及各项目部党支部积极响应,纷纷号召干部员工准时观看。

机关各党支部干部员工分别在家自行观看,达州项目部党支部、五阳项目部党支部、第一项目部等组织了全体党员干部及员工在会议室进行了集中观看。

该专题片聚焦“不忘初心、牢记使命”主题,通过典型事迹再现、嘉宾现场访谈、重温入党誓词等形式,集中彰显优秀共产党员坚定信念、担当作为、服务群众、无私奉献的精神风貌,深刻诠释中国共产党人不忘初心、牢记使命的执着坚守,是“不忘初心、牢记使命”主题教育的重要学习内容,是开展党员教育的生动教材。

达州项目部入党积极分子周蒙说:“让



奉献的精神风貌,深刻诠释中国共产党人不忘初心、牢记使命的执着坚守,是“不忘初心、牢记使命”主题教育的重要学习内容,是开展党员教育的生动教材。

达州项目部入党积极分子周蒙说:“让

减税降费助力 竹制企业“红”遍全球

“这个竹吸管,是我们研发的新产品,目前美国以及南美等国家已经下了1000万美元的订单。”10月21日上午,在安徽省池州市高新区安徽鸿叶集团有限公司展厅内,该集团董事长殷明亮拿着几根竹制吸管介绍。

安徽鸿叶集团有限公司是一家专业从事竹制品深加工和出口销售的国家重点龙头企业,主要生产竹、藤工艺品,工艺竹筷、卫生筷、竹吸管、雪糕棒、牙签、竹炭、竹纤维等各类竹制产品。

“目前我们的产品已经远销东南亚、南美、欧洲、美洲、非洲等地区,多达110多个国家和地区,取得这样的成绩,离不开池州税务部门多年来的支持和帮助。”该集团财务总监阮宜贵介绍,一直以来,池州税务部门对企业的政策辅导都很到位,尤其在减税降费政策宣传方面给予了他们极大的帮助。

“我们集团下面有2个小微企业,受益于税费优惠政策,企业所得税每家企业少缴7万元税费。同时,集团下面还有鸿叶和正隆文化2家公司,受益于增值税税率从16%下降到13%的利好政策,每家减免约80万元。如果从集团层面来算,每年能

够减免300多万元。”阮宜贵详细地给记者算了一笔账,减免的税费直接变成了企业的利润,不仅缓解了资金压力,也为公司产品的升级换代提供了宝贵空间。

“这个项目规划占地面积160亩,总投资10亿元,分两期建设,一期项目建成投产后可实现年产99亿支雪糕棒和118.8亿支竹制吸管,年产值约14亿元,年纳税2亿多。”在竹制吸管智能产业园项目展板前殷明亮介绍,该项目由他们与北京一家环境科技公司合资成立,主要生产开发竹制吸管、竹制雪糕棒等竹制深加工产品。

据了解,随着联合国禁塑令和国家天然林禁伐政策的施行,安徽鸿叶集团积极创新产品,推行“以竹代塑”、“以竹代木”的重要技术革新。“这个竹吸管不仅是一种纯天然可降解的绿色环保产品,而且填补了国际国内竹制吸管市场的空白。仅2018年,我们普通竹制品出口4000多万美元,退税3000多万元,如果竹吸管大规模量产推广后,我们集团很可能占领全球市场。届时,出口和退税额度将非常大。”阮宜贵说。

阮宜贵之所以有这样的底气和美好期望,与税务部门推行的出口退税无纸化申

我印象深刻的是北京市东城区环卫中心十所“三八”女子抽粪班班长李萌——岗位也许比较平凡,但是却干了一件不平凡的事情。我们坚信再小的岗位,只要付出努力,也能发挥不一样的光彩;我们要向榜样看齐,确定目标,立下志向,展现新作为,为更好的明天而奋斗!”

观看结束后,大家结合各自工作实际,交流了观看心得,谈论了今后的工作打算,并纷纷表示,将“学榜样”与“做榜样”有效地结合起来,不忘初心,牢记使命,扎实工作,攻坚克难,为公司的持续发展努力发挥榜样的作用。

(许春艳 彭光淑)

请有着密不可分的联系。他告诉记者,以往出口退税申请需要亲自到税务部门领取单据,填写申请表,不仅耽误时间,更耗费精力。自从推行出口退税无纸化申请措施后,给他们带来了极大的便利。“现在通过电脑就可以完成了,不仅减少了我们的麻烦,效率还很高,最多3天,资金就可全部到账。”

据了解,2015年,安徽鸿叶集团被评为“国家林业产业化龙头企业”;2016年被评为“国家林业重点龙头企业”;2018年集团成为“中国竹藤品牌集群”首批成员。当年,集团全年实现销售收入5.81亿元、纳税1420万元、自营出口4052万美元。目前该集团公司已经成为全国竹制品(竹筷、竹签)领域最大的专业厂商,其中销售收入、纳税额、出口额、品牌知名度、市场占有率以及企业规模等方面均名列前茅。

“下一步,我们将继续坚持自身特色,走符合生态经济的发展道路。我坚信,有了税务部门的帮助,减税降费政策的支持,集团公司的产品一定会‘红’遍全球,成为全球‘网红’产品。”面对未来,殷明亮信心满满地说。(中安)