

石狮外贸企业有“家”了 从此告别孤军奋战

本报讯 对于石狮乃至泉州所有外贸企业而言,2018年1月11日是一个极其重要的日子,从此开始,大家再也不用孤军奋战了——石狮纺织服装产业联盟(以下简称“产业联盟”)携手厦门建发通商有限公司共同筹建的建发外贸泉州办事处正式揭牌成立,将为石狮以及泉州区域的外贸企业提供“一站式”服务平台,助推石狮外贸板块做大做强。

据了解,产业联盟在2017年4月18日成立后,马上组织多个团队对品牌、面料、辅料、染整、童装、休闲裤、外贸等多个行业进行深入且细致的走访,并形成较为详尽的调研报告,做大做强石狮外贸行业,是石狮外贸企业共同的心声,也是他们的期望。作为石狮产业经济发展的重要组成部分,长期以来,石狮外贸企业都是靠自己发展,就连到广交会拿一个比较好的位置都没有办法,本区域也没有外贸龙头企业,拥有多个千亿产值的泉州板块也没有一家有话语权和影响力的外贸龙头企业,而福州有骏宏、顺邦这样集业务采购一体化的外贸龙头企业,厦门也有建发、建

宇这样具有国资背景的大型外贸出口企业,显然,聚势打造外贸龙头企业以及拥有强势话语权的外贸板块是当务之急。较之泉州其他区域,石狮的供应链优势明显,汇集了从纺纱、织造、染整到整个物流供应链的所有生产要素,这也是厦门建发会把外贸泉州办事处设在石狮的重要因素。

“石狮外贸企业有自己的‘家’了,办事处将会为联盟会员企业争取更多的好政策、好资源。”产业联盟秘书长林荣银介绍,建发外贸办事处的业务主要涉及三个方面:一是进出口业务流程咨询与培训,包括提供进出口业务流程、国际结算与融资方式、出口退(免)税理论与实务、进出口业务会计处理等方面的咨询与培训;二是进出口代理业务操作,包括提供一般货物进口代理业务、一般货物进口自营业务、商务办证业务、国际及国内货运、仓储业务、国内异地外贸代理及报关业务、离岸公司境外业务服务等业务;三是进出口业务操作,以工厂名义申报进出口,建发打包单证和操作流程服务。(记者 杨江)



1月11日,厦门建发通商有限公司泉州办事处在石狮国际轻纺城举行揭牌仪式(流星 摄)

2016-2017年度省市级守重企业申报开始

本报讯 近日,记者从石狮市市场监督管理局获悉,“2016-2017年度省市级守合同重信用企业”公示工作开始,有意参加公示的企业请进行申报,相关详情请登录福建省“红盾信息网”(www.fjaic.gov.cn)和泉州市工商红盾网(www.qz.fjaic.gov.cn)查看。

据了解,申报福建省守重企业的基本条件为:在福建省工商局登记注册,自成立之日起至申报之日满三年以上,具有一定规模,较好效益,较高信誉度的企业;2014—2015、2016—2017连续两年泉州市级“守合同重信用”企业(含本届推荐申报中的企业)。申报泉州市守重企业的基本条件为:自成立之日起至申报之日满三年以上,具有一定规模,较好效益,较高信誉度的企业;2012年以来三届“守重”公示中至少获得一届县级以上“守重”的企业。

申报企业须根据申报级别下载并填写《2016—2017年度福建省守合同重信用企业申请表》或《2016—2017年度泉州市守合同重信用企业申请表》,连同相关材料,报送至石狮市市场监督管理局705室,统一考核,统一推荐报送,联系电话:88886127。(记者 周进文 通讯员 余颖)

2018年省智能制造重点项目征集工作启动

本报讯 1月9日起,福建省经济和信息化委员会全面开展2018年度福建省智能制造重点项目摸底调查和征集报送工作。我市有符合条件的相关智能制造企业应于2018年1月31日前将企业项目申请表和推荐汇总表(相关表格可在门户网站www.fjetc.gov.cn上下载)报省经济和信息化委员会装备工业处。

2018年度福建省智能制造重点项目类型主要包括工信部智能制造综合标准化与新模式应用项目、工信部智能制造试点示范项目、省级智能制造样板工厂(车间)示范项目和省级智能制造试点示范企业项目等4个类型。项目要求为:申报工信部智能制造综合标准化与新模式应用项目应是在建项目,2020年前建成,设备总投资5000万元以上;申报工信部智能制造试点示范项目、省级智能制造样板工厂(车间)示范项目和省级智能制造试点示范企业项目应是已完成项目。(记者 兰良增)

泉州征集企业知识产权需求

本报讯 2018年是泉州市新一轮国家知识产权示范城市工作期限届满,为扎实推进新一轮国家知识产权示范城市工作,提升企业知识产权工作水平,日前,泉州市知识产权局开始征集企业知识产权工作需求。

根据征集企业知识产权工作需求意见,重点对各级知识产权试点示范、优势企业、高新技术企业、规模以上企业等单位的知识产权工作需求进行调查摸底,调查内容主要包括企业是否建立知识产权机制、目前专利数量,是否有开展专利权质押贷款、知识产权贯标、专利信息分析与利用、专利挖掘与布局、知识产权专题培训及高价值专利培育等服务需求。(记者 杨朝捷)

华联模范职工系列

绳章姚:爱较真的小姑娘

在一年一度的模范职工颁奖典上,大家对一位满脸阳光、青春时尚的女孩子记忆犹深,她已不是第一次站上领奖台,在华联,她多次被授予“十佳女职工”“模范职工”等荣誉称号,同时她也是年龄最小的模范职工,她的名字叫绳章姚。

2012年,绳章姚来到华联服装配件企业有限公司,5年多的时间里,在胶鞋车间生产一线工作到现在,一直从事机台操作,她都本着对岗位的执著与热爱去工作。

“不同的岗位要有不同的视野,不同的观察,不同的思考,但对于我而言,万变不离其宗的只有一点:把工作做到位。我觉得,这是我的底线。”绳章姚对自己要求的“做到位”,其实是一个不低的标准。这一点从车间领导对她的二字评价可见一斑:“较真”。

“在我们眼中,她是一个很‘较真’的人,但也正因为这种‘较真’,才最终实现了她一次次的完美呈现。”车间领班感言,绳章姚的“较真”精神影响着整个班组,每个成员都以高标准对待自己的工作。

而除了高标准严要求,对绳章姚来说,“做得快”还是她的行动准则。几年如一日,早已锻炼成车间的操作能手,工作速度快,效率高。(记者 刘晓娟 通讯员 董得华)



2018 童装行业如何玩转“攻守道”



再见,2017你好,2018! 对于当下的童装行业来说,可谓机遇与挑战并存。看的是童装行业迎来政策红利,给童装市场带来前所未有的巨大红利,吹的是童装行业竞争的激烈和市场乱象,已经让童装品牌经营者感到了强大的压力和危机感。竞争与机遇并存,童装企业是选择继续进攻,还是守住“一亩三分地”?童装企业该如何经营?在日前举行的石狮市童装与儿童产业联合会第三届理事会就职典礼上,泉州永品网络科技有限公司董事长以“不约而同”为主题,就童装行业如何玩转“攻守道”进行了主旨演讲,引业界共鸣。

二孩开放引爆童装市场

“这是一个最好的时代,也是一个最坏的时代。”张艺潭指出,与成人服装相比,我国童装行业起步较晚。随着家庭消费习惯的改变,国内专业童装起步于上世纪90年代中期,目前仍处于快速发展的成长期。2013—2017年8月全国200家重点零售企业服装各细分行业的零售额同比增速,除2017年1—8月女装销售增速高于

童装外;在其他时期,童装行业的增速均领先于其他子行业。

从童装市场长期发展来看,童装行业目前仍处于市场建设的初级,全国各地童装市场需求增长迅速,市场需求供不应求。特别是伴随着全面二孩政策落地,2018年童装行业前景可期。2016年作为我国二孩政策开放第一年,见证了1846万新生儿的出生,

其中二孩及以上出生人口占比超过45%。可以预见,在国家政策的大力扶持下,中国即将迎来新一轮的婴儿出生潮,二孩放开将给童装市场带来巨大的红利。据权威机构预测,未来我国每年新生儿数将介于1780万—1950万人,儿童人口总数将维持在2.2亿—2.5亿之间。

此外,在消费升级的大背景下,

随着国民可支配收入每年以10%的速度增长,越来越多的“80后”“90后”已经成为父母,先进的消费理念让这些家长更倾向于选择高品质的生活方式,更愿意加大为孩子购置服装等生活用品的支出,促进童装消费。预计2018年,我国童装市场规模将突破2000亿元,每年还将以2位数增幅提升。

“一带一路”带来发展机遇

在国家“一带一路”政策的推动下,中国传统服装业的发展不仅吸引了越来越多的世界同行的瞩目,更为童装企业“走出去”提供了重要平台。张艺潭指出,“一带一路”囊括海、陆,沿线经过60多个国家和地区,横跨亚欧非三大洲,拥有广阔的市场和无限的商机,共享开放、共享市场和共同发展,将带来前所未有的新机遇新动力。

以石狮本土童装品牌季季乐为例,该品牌自从2012年回归国内市场实施品牌推广战略之后,短短两三年时间就在全国27个省份布局超过1200多家实体店,线上实现全网络平台覆盖,目前已在上海、广东、辽宁、重庆、浙江、广西、贵州、江西、福建等各大区域建立专卖网点。2016年,季季乐童装进驻宝岛台湾,成为我

市首个登陆台湾的本土童装品牌,一年时间内开店超过10家,分布在嘉义、桃园、台北、新北、台南、高雄等城市。据悉,继台湾之后,季季乐童装开始把海外终端布局锁定在与石狮渊源颇深的菲律宾。

全球范围内来看,品牌童装潜力同样不小。一方面,高端童装逐步发展成为馈赠礼品,童装

礼服销售量提升;另一方面,随着健康生活观念深入,品牌童装需求将迎来爆发。这当中,尤其是随着电商平台、物流产业的高速发展以及移动互联网时代的到来,线上购物越来越便利,线上交易仍将保持高速增长。张艺潭认为,随着中高端收入家庭增多,高端品牌童装市场在未来几年内有望迎来爆发式增长。

拥抱新机遇迎接新挑战

“虽然存在无限机遇,但挑战也同样并存。”张艺潭分析指出,当前的童装行业遇到的第一大挑战是来自行业的竞争,近年来,AN-TA、特步、太平鸟、江南布衣、E-land等成人装品牌延伸,进军童装领域的步伐不绝于耳。与此同时,NIKE、ADIDAS、ZARA、GAP、H&M、优衣库等国际童装品牌的

涌入,也让不少本土童装品牌叫苦不迭,挤占了原本有限的市场空间和份额。

此外,随着专业童装品牌强势上升以及国家对儿童产品的监管加强、童装设计缺乏儿童设计元素、店铺租金成本的提升、品牌管理成本的提升、服装制造成本的上升,更让以生产销售“市场货”为主

的童装企业倍感“压力山大”,这也加剧了行业竞争,形成了目前国内外多品牌混战的局面。

“打铁仍需自身硬!”目前我国童装市场参与者众多,质量参差不齐,市场仍不成熟,集中度较低。张艺潭指出,童装企业要想在2018年成功玩转“攻守道”,必须要做好“4个W”,第一个“W”为“Who am I?”我是谁?我到底想做什么产品,跟别人有什么差异性;第二个“W”为“Where is my home?”市场重新定位;第三个“W”为“Who is my client?”我的客户群体是谁;第四个“W”为“What should I do?”我要做什么。如此,你将拼出一个绚丽的2018。(记者 周进文/颜华杰/图)

企业实施无纸化申报,惠及辖区100多家企业;对所有产地证备案企业实施备案免年审、签证免费用、领证零周期等惠企便利措施。三是实施重点帮扶。根据企业信用和出口产品情况,确定重点帮扶企业,制定“一对一”方案开展精准帮扶,强化个性化指导服务。(记者 周进文 通讯员 郭玉英)

原产地证助力石狮企业开拓海外市场

本报讯 来自泉州出入境检验检疫局石狮办事处的统计数据显示,2017年该办事处共签发各类原产地证5841份,货值2.66亿美元,比增19.96%和20.92%;对金砖国家签发208份,金额882.2万美元,分别比增50.72%和46.43%。

2017年,泉州出入境检验检疫局石狮办事处切实落实产

地证简政放权八项措施,多措并举提高原产地证服务水平。一是大力开展宣传。积极参与地方政府举办的各类外贸政策业务培训,利用一切合适机会向外贸型企业宣讲产地证政策,帮助企业了解产地证知识,提高企业利用产地证拓展国外意识。二是简化申办程序。在泉州地区率先对全部信用等级B级以上

企业实施无纸化申报,惠及辖区100多家企业;对所有产地证备案企业实施备案免年审、签证免费用、领证零周期等惠企便利措施。三是实施重点帮扶。根据企业信用和出口产品情况,确定重点帮扶企业,制定“一对一”方案开展精准帮扶,强化个性化指导服务。(记者 周进文 通讯员 郭玉英)

企业实施无纸化申报,惠及辖区100多家企业;对所有产地证备案企业实施备案免年审、签证免费用、领证零周期等惠企便利措施。三是实施重点帮扶。根据企业信用和出口产品情况,确定重点帮扶企业,制定“一对一”方案开展精准帮扶,强化个性化指导服务。(记者 周进文 通讯员 郭玉英)

产业扫描

太平鸟 2017年净利预增1成

曾因库存压力利润下滑的太平鸟将迎来业绩增长。1月9日,太平鸟发布公告称,经财务部门初步测算,预计2017年度实现归属于上市公司股东的净利润4.7343亿元左右,与上年同期相比将增加4589万元左右,同比增加10.73%左右。

太平鸟表示,公司此次业绩预增主要系受主营业务增长影响,报告期内,公司营业收入较上年同期增长约15.4%,收入规模增长带来毛利额增长3.9115亿元左右,费用增长2.7亿元左右,所得税较上年同期增长6000万元左右。同时,报告期内太平鸟通过加强过季存货处理力度,资产减值损失增长得到一定控制,全年减值计提增长3320万元左右。(北京商报)

鼎和服装 闪耀纽约纳斯达克

美国东部时间,2017年12月27日至2018年元旦期间,鼎和服装创始人曾鼎豪带领团队,中国职业形象唯一代表向全球华人致以新年的祝福,巨幅照片登上被誉为“世界第一屏”的纳斯达克大屏幕,在“世界的十字路口”展示团队及鼎和国际品牌的无限魅力。

时代广场位于美国纽约曼哈顿全球人流量最高的广场商圈,号称“世界的十字路口”,纳斯达克大屏幕在纽约时代广场这个标志性建筑物之上,被誉为“世界第一屏”,它见证了无数中国企业的辛勤与梦想,百度、阿里巴巴、格力、加多宝等国内行业顶尖的企业都曾先后登上纳斯达克大屏,唯有真正有实力的企业才能站到这里,登上纳斯达克大屏是鼎和服装里程碑式的目标。(纺织科技杂志)

安踏成国内 市值最大服饰零售集团

据瑞银研究报告指出,安踏体育在过去两年一直加快多品牌策略扩张,去年更收购了韩国品牌Kolon Sport及童装品牌KingKow。该行预期,公司未来3年,透过Fila每年完成两宗收购交易,盈利将获得进一步增长。

从1991年安踏成立至今,丁世忠审时度势,抓住每一个历史节点,积极推进安踏转型升级。2007年7月10日,在安踏董事局主席丁世忠的带领下,安踏在香港联交所挂牌上市,面向全球发售6亿股,仅公开发售部分就获得183倍的超额认购,加上超额配股部分,安踏融资超过35亿港元,创造了中国体育用品行业市盈率及融资金额最高纪录。2017年10月,安踏体育在港资本市场一度突破1000亿港元,在全球体育用品公司排名第三。(东方体育)