

良性循环孕育勃勃生机

—— 绍兴县庄洁无纺材料有限公司总经理徐熊耀先生专访



总经理徐熊耀先生

绍兴县庄洁无纺材料有限公司位于全球生态500强乡镇绍兴县夏履桥镇，毗邻亚洲最大的纺织品集散地——中国轻纺城。在夏履桥镇，散布着大大小小的纺织企业，庄洁无纺正是从一个传统的纺织企业转型而来，从2006年成立至今，公司的销售状况一直稳步攀升，已经成为行业内知名企业。今年在全球金融危机的影响下，庄洁还进一步扩大生产规模，又引进一条全新的水刺生产线。通过与徐熊耀总经理的一席长谈，本刊将为广大读者揭示庄洁无纺获得成功的秘诀。

本刊：首先，请为我们介绍一下绍兴县庄洁无纺材料有限公司的主要情况。

徐熊耀先生（以下简称“徐”）：绍兴县庄洁无纺材料有限公司隶属于浙江越王控股集团。浙江越王控股集团是一家专业生产经营纺织面料、针织绣花、服装制衣、

无纺材料、房地产开发及进出口贸易的集团企业。

2006年，公司通过长期对水刺无纺布市场的调查研究，决定利用夏履工业园区的各种有利条件以及与东华大学的技术协作关系，从法国引进第一条水刺无纺材料生产线。面对水刺无纺布的广阔前景，2007年公司引进水刺、热扎、热风无纺材料生产线3条，目前正在新上1条水刺生产线。到2009年年底共有3条水刺生产线、1条热风生产线、1条热扎生产线，产能达到20000余吨/年，位于全国的前三甲。

庄洁的产品广泛应用于人造革基布、医用敷料、医用卫生、生活卫生用品、过滤材料、汽车装饰及建筑工程等领域。公司被评为浙江省高新技术企业、绍兴县工业企业综合实力50强、省级AAA资信企业、浙江省科技型企业、浙江省专利示范企业、绍兴市环境友好企业等，并先后通过了生态纺织品国际认证、ISO9001国际质量体系认证及ISO14000环境管理体系认证。

本刊：短短三年不到的时间，庄洁无纺材料有限公司发展到现在的规模，速度相当惊人。请问公司的核心竞争力在哪些方面？

徐：首先，我们拥有国际一流的水刺无纺布生产线及热风热轧生产线。有了高端的生产设备，就为生产高品质的产品提供了保证。第二，我们十分注意人才的利用和新产品的开发。从公司成立伊始我们就聘请了无纺布行业的知名工程师来担任公司的总工程师兼副总经理，主管生产质量，同时我们与东华大学进行产学研联合，从设备引进、内部管理、员工培训、产品开发等方面进行全方位合作，不断提高我公司的整体管理水平，产品质量也不断提高。第三，狠抓内部管理，从人、机、料、法、环等五方面着手，不断降低生产成本，提高台产效率，从而以质优价廉的产品赢得更多客户。

本刊：能否详细介绍一下贵公司在研发创新方面取得的成绩？

徐：庄洁一直注重人才的培养和新技术产品的研发。

2007年,我们成立了无纺布研发中心,该研发中心坚持走自主创新以及校企联合的道路,不断推陈出新,开发出许多无纺布新产品。公司也很重视在这方面的投资,单是2008年投入的科研经费就达570万元。

通过两年多的努力,我们在研发创新方面取得了一些成绩。其中,“加筋水刺复合墙面防裂非织造材料”被评为国家重点新产品、浙江省高新技术产品;产品“天然真丝水刺非织造材料”、“新型抗菌水刺复合非织造材料”、“纸浆复合水刺非织造材料”均被评为省级新产品并先后申请了三项实用新型专利。

在新型导流层复合材料方面,公司目前正在承担浙江省重大科技专项项目“热风穿透粘合复合导流层材料及其产业化”,并已顺利通过中试进入了产业化阶段,该项目已经申请发明专利2项。

同时在功能性产品的开发方面,公司已发明了“可生物降解聚乳酸多功能水刺揩布”产品,已经申请专利1项。

此外,庄洁在开发新产品的同时还不断完善非织造材料的软件环境,到目前为止公司已经申请软件著作权2项。

本刊:刚才徐总提到庄洁正在新上一条水刺生产线,介绍一下这条新生产线的具体情况。

徐:2009年新上的这条水刺生产线是我们的第三条水刺线,是建立在第一、二条水刺线的基础上加以优化和改进而成,主要体现在节能和高产、高效方面,主要产品以卫生材料为主。庄洁的三条水刺线都是从法国引进,热风和热轧是从台湾引进。硬件的高质量为产品的优质提供了强有力的保障。

“目前国内无纺行业正处于蓬勃发展的时期。光浙江省今年就有超过10条新生产线上马。我们夏履镇也在今年被国家命名为“全国水刺无纺布特色小镇”。制造企业的快速发展,从一个侧面反应了行业的勃勃生机。”

——徐熊耀

本刊:在全球金融危机的背景下,庄洁目前业务发展方向是什么,生产重点在什么方面?

徐:从2008年年底到2009年的全球金融危机,对每个企业都有不同程度的冲击,但我们公司无论是产量

还是销售都比往年全面提升。除了今年全球爆发的甲型H1N1流感使得卫材原料需求增加外,我们的几个新产品,如水刺三层木浆复合、竹纤维、蚕丝纤维、玉米纤维等差别化产品已经在市场上形成了相当稳定的客户群。

下一步,我们会加强在外贸方面的销售力度,力求提高外贸业务在销售中所占的份额。目前,我们的产品以内销为主,增大外销额度,无论是从产量还是质量上都对我们提出了更高的要求。

我们一直认为,



生产车间