



“玉雕大师+网红”组合直播

创新求变 化危为机

河南镇平玉雕加速产业“云”转型

□ 本报实习记者 贾陶文

河南省南阳市镇平县早在1995年就被国家命名为“中国玉雕之乡”。镇平现有玉雕专业村50个,玉雕专业户近1.5万户,从业人员近30万人。年产值200亿元,年销售额230亿元,是中国最大的玉石加工销售集散地。

今年,一场突如其来的疫情,为玉雕之乡带来了不小的压力,当地的玉雕从业者面临着原料紧张、供需不畅、物流受阻、资金周转不开等经营难题。如何化危为机,成为当地政府和玉雕从业者亟待破解的难题。

实体销售线上转型

“村村机器响,家家琢玉声”是镇平的真实写照。

当地从事玉雕加工的商户李诚在电话中告诉记者:“咱们这里家家户户都做玉石加工,家庭式小作坊的经营模式非常简单,男人在家做加工,女人去市场摆摊卖货。卖了货,拿回钱,再去买原材料做加工,周而复始。干我们这行,钱是流转的,客商来不了,货卖不出去,料就进不来,作坊就得停工。”

镇平从事玉石代购的主播张涛在接受记者电话采访时表示:“咱们玉雕之乡,说到底还是一个小镇,玉雕产业虽大,但是经营模式多数还是停留在实体交易的层面。很多商家都是一手交钱,一手拿货的经营模式。我在2017年开始做直播的时候,有些商家根本就不理解,他们觉得直播就属于‘空手套白狼’。近几年,随着直播的火热,许多商家开始重视线上营销,尤其今年情况特殊,不少来进货的外阜客户放弃了远途出行计划,这个时候直播的销售优势就体现出来了,客户只要说出玉雕款式、价格区间、原料要求等相关信息,通过网络就可以直观的选货。我觉得未来‘云进货’一定会成为玉雕销售的新趋势。”

河北邯郸如意玉坊的掌柜在电话连线中告诉记者:“相比去产地进货产生的高昂差旅费和食宿费,‘云进货’只需要10%的直播代购费,大大降低了经营成本。网络平台第三方支付监管的模式,也为货源品质提供有力保障。”

政企合力 多平台“云上”联动

2020年让所有企业意识到了全渠道覆盖、全场景营销的重要性。电商直播在疫情下展现出的强劲生命力,社群带货、短视频直播成为了新的营销高地。

记者从镇平政府网站了解到,今年首场云上玉雕节采用“线上直播+录播+实展”的全新模式举行,取得了圆满成功。据不完全统计,通过各平台连线到开幕式直播的人次超过1200万,活动期间镇平全县电商销售额近2亿元。

与此同时,当地政府与经营者联合淘宝、拼多多、快手、抖音、微拍堂、对庄翡翠、玩物得志等直播线上交易平台,共搭建22个中央直播间,集中展示和销售镇平玉雕产品。在“玉雕大师走进直播间”环节,几十位中国玉石雕刻大师作为玉雕行业顶尖影响力人物,联合主播创造了观看流量300余万人次,销售额700多万元的喜人成绩。

中宝协会副会长、秘书长毕立君在接受记者采访时表示:“现阶段,要进一步弘扬玉文化、做大玉文化产业,需要我们不断地创新求变。”他说,玉文化是中国传统文化,怎样更好地与年轻人对话,需要增强彼此之间的沟通与交流,而新电商、直播等模式的创新恰好搭建了沟通的桥梁。时代一直在变,如果我们不跟着变,那我们所处的行业也只能止步不前。

毕立君指出,一场新冠肺炎疫情给各行各业都带来很大影响,玉石产业也面临着诸多困难与挑战,但挑战也是机遇,谁能紧跟时代变化,求新立异,谁就可以更好地平稳度过危机。

科学教育馆《展品中的科学》系列节目首播

2020年7月11日(周六)21:25,由北京市科学技术协会摄制出品的“科学教育馆《展品中的科学》系列节目”在中国教育电视台 CETV-1《博物馆之夜》栏目首播。

北京市科协将在中国教育电视台《博物馆之夜》栏目推出《展品中的科学》系列节目。

科学教育馆《展品中的科学》系列

节目通过深入挖掘仰望星空、俯瞰大地和自然生态等9个领域内,36项科学教育场馆展品展项中所蕴含的科学思想和科学方法,发挥展品展项在科普工作中的重要作用,提升展品展项的科普内涵,以更贴近公众的形式践行科技创新与科学普及“比翼齐飞”的指示精神,推动科普理念与实践双升级,提高公众科学素养。在全社会营造学科学、爱科学、用科学的良好氛围,为北京建设全国科技创新中心提供服务和支撑。

科学教育馆《展品中的科学》系列节目通过电视台和网络的形式,为广大公众介绍了科学教育场馆中的优质展品展项和科普资源,让青少年足不出户就可以畅游科学海洋、启迪科学思想、传播科学方法、感受科学魅力。

遗失声明

石家庄尚感电子科技有限公司营业执照副本丢失,法人:宋宗泽,代码:91130102347721624P,发证日期:2018年10月31日,特此声明。

石家庄尚感电子科技有限公司
2020年7月15日

特色区域

河北辛集:创新激发活力 传统皮革产业焕发生机

辛集市皮毛业历史悠久,发轫于殷商,繁荣于明清,素有“辛集皮革甲天下”之美誉,可以说辛集的历史是皮毛业的文化史、发展史。作为辛集市的传统优势产业,辛集拥有从制革到制衣、制鞋、皮具等为主要产品的较为完整的产业链条,实现了就地转化深加工,形成了皮革机械、皮革化工、毛领加工、皮革辅料等近十个配套行业,催生了原辅材料、毛皮交易、物流配送等专业市场。

创新驱动 皮革产业走出发展新路径

在河北辛集,有这样一家企业,它凭借自身实力,走出了一条独具特色的经营之路,在国内制革行业普遍不景气的情况下,依旧能够保持平稳的发展态势,它就是东贞皮业。东贞皮业坚持“以创新促转型、以创新促发展”,力推产品创新、服务创新,凭借牛皮凉鞋这一特色产品,东贞皮业在行业中迅速占领了一席之地。企业相关负责人王银龙表示:“现在彩绘皮凉鞋已经成为东贞的主打产品,我们也收到了众多知名家纺品牌的订单。未来,东贞要把更多精力投入到打造自有品牌和提供定制化的凉鞋设计服务上来,让消费者能够享受到优质优价的个性化产品。”

位于辛集国际皮革城4楼辛集市工业设计创新中心的九丁端布言科技

(河北)有限公司,是一家致力于研发非遗布艺与科技时尚材料相结合的箱包服饰、家居软装、科技文创产品的企业。它们将传统的非遗布艺和皮革相结合,并与河北省内多家院校和文化机构联合开展产品创意设计服务,随着企业知名度的扩大,吸引了更多知名设计师与公司进行深度合作,发展前景也更加广阔,创新融合给九丁端带来了巨大收益。

文化引领 辛集打造皮毛文化新名片

在辛集市名花文创旗舰店里,华丽的皮质立体画、精巧的皮革首饰盒……店里近千件琳琅满目的皮革文创产品令人目不暇接。如今在辛集,皮革制品早已不是大家印象中单纯的皮衣、貂皮大衣,而是有上百种特色优质的文创产品供大家选择。这些文创产品以皮革制品为基础,通过皮革制品本身所蕴含的文化元素转化成设计要素,并运用创意形成符合现代生活形态的系列新产品,赋予了辛集皮毛以更多的文化内涵,也让“辛集制造”吸引了更多年轻消费者的目光。

“比干制革广川郡,回龙镇上买轻裘。这句谚语反映了辛集远在殷商时代即有皮毛业……”在名花皮毛文化博物馆,河北名花皮业有限公司总经理李

占生正在“兼职”博物馆的讲解员,给游客讲述辛集的皮毛文化故事。凭着多年来对辛集皮毛历史文化的研究和热爱,李占生对每件展品都如数家珍,充满情感。在这家辛集首个以皮毛文化为主题的博物馆里,近1100件与皮毛有关的馆藏展品让人大饱眼福。名花皮毛文化博物馆开馆2年多来,已经成为辛集传承地域皮毛文化的重要旅游景区之一,文化对辛集皮毛业的引领作用也日益显现。

科技赋能 产业转型升级再添新动力

疫情发生以来,电商带货让辛集的不少皮革企业在“云”上突围化危为机。拥抱电商、危中寻机,直播为辛集皮革制衣企业打开了另一扇门。辛集工业设计创新中心主任潘光毅告诉笔者:“辛集皮革产业将实现‘电商+实体’的无缝对接,目前辛集电商直播基地即将投入使用,届时各服装品牌将不再受空间和时间限制,可以随时发布新品,打造‘云上时装周’以拉动销售,让辛集皮革产业从‘一季卖’到‘四季火’,实现淡季不淡,旺季更旺。”

位于辛集国际皮革城4楼的辛集市工业设计创新中心,2019年揭牌成立后便吸引了众多创业者的目光。图休服装设计有限公司便是首批入驻工

业设计创新中心的的企业之一。公司设计师王超正盯着电脑屏幕,对客户私人订制的服装进行最后的设计完善,随后他按下播放键,一场3D时装秀开始上演,这正是图休公司推出的3D服装设计服务。王超说:“3D服装设计已经实现了与真实服装材料配色、用料、质感完全相同的显示效果,客户满意了再正式制作,设计效率提高了,客户的成本也降低了。”科技创新正在赋能辛集皮革产业。

近年来,随着市场多元化、消费升级、环境治理等因素的不断放大,辛集皮革服装产业发展遇到了诸多的困难和问题,面对前所未有的机遇和挑战,辛集市制定了《皮革服装产业发展振兴计划(2019—2022年)》,明确了以特色产业振兴为根本任务,以质量和效益为中心,以环境保护为生命,以科技创新为动力,坚持生态发展、从工艺、设计、制造、排放等方面全面体现生态绿色理念,通过将工业设计、“互联网+”、大数据、个性化定制等融入皮革服装产业,做强骨干企业,做优主导产品,做靓知名品牌,进一步壮大产业规模和整体实力,繁荣辛集国际皮革城和国内市场,拓展海外市场,努力打造国内一流、世界知名的“中国皮革皮衣之都”。

(河北)

广东开平:小小水龙头撑起超三百亿元产业集群

术企业。

当记者问他为何选择回到水口创业时,他向记者分析道,做水暖卫浴这一行到水口镇最合适,这里有全中国最完善的五金水暖卫浴产业链。

他指着一套最新研发的恒温式大淋浴设备说,一套大淋浴设备就涉及大大小小70多个零配件,需要找40多家供应商来配套。“水口很多企业都是做水龙头起家的,而一个小小的水龙头也有多个相关配件,而设计出一款全新的水龙头,在这里能很快地组装出来,保证不出两个小时就能找到不同的零配件厂家送来所需要的配件。”

司徒广鹏告诉记者,水口已形成从原材料供应、零部件和专业配套加工、成品装配,到技术研发、产品设计、质量检测、物流配送、进出口代理、金融服务、电子商务等集生产、研发、销售为一体的庞大产业集群。“我们这里聚集的相关企业1300多家、个体工商户600多家,年产值超亿元的有10多家,从业人员6万多人,其中专业人才4000多名。”

完善的产业链,成为水口镇发展水暖卫浴的重要优势所在。李建海告诉记者一个真实案例:当地有一家

外资企业,前几年考虑到制造成本尤其是工人成本的增加,把企业转移到海外,但是转了一圈,后来又回来了。“海外配套太高了,找一个水龙头塑料圈都还得回水口找。”

从代工到品牌,传统产业集群升级

“我们公司是1991年成立的,跟水口镇很多水暖卫浴企业一样,也是做水龙头起家。但是经过近30年的发展,我们建成了水暖卫浴全品类的生产线,包括陶瓷生产、低压铸造、数控加工、自动抛光等先进生产线以及标准产品检测实验中心。”华艺卫浴品牌总监宋剑波告诉记者,目前公司的定位是向用户提供整体卫浴解决方案。

以前,华艺卫浴跟水口镇很多水暖卫浴生产企业一样,以代工、贴牌生产为主。但是,因应市场变化,近年来华艺卫浴加大了自主品牌打造力度。“主要是加强产品研发和品牌建设。”宋剑波告诉记者,公司产品已涵盖陶瓷洁具、浴室家具、浴室五金、淋浴房等,研发团队已有200多人,还大力开展产学研合作,成为国内重点实验室博士后、研究生实习基地。

据了解,水口水暖卫浴产品在长

时期内主要以出口为主,产品出口到200多个国家和地区,其中水龙头出口额约占全国的30%,是国内三大水暖卫浴生产基地中外销比例最高的。但是,水口出口产品多以贴牌为主,对外缺乏与世界知名品牌竞争的实力。为此,当地政府和行业组织积极引导企业树立品牌意识,鼓励打造自主品牌,以品牌强工业。

目前,当地越来越多的企业,像华艺卫浴一样都拥有自主品牌。开平金牌(澳斯曼)洁具有限公司有关负责人告诉记者,如果企业仅仅是生产能力强,研发、营销能力偏弱,会让企业处于价值链的低端,企业必须具有高附加值的研发创新,品牌营销这两个环节做大做强,才能长远稳健发展。

据了解,受全球疫情影响,当地企业遭遇新挑战。为了应对疫情对传统贸易造成的冲击,企业转变思维方式,着力发展“云”上经济。司徒广鹏介绍,华艺、希恩、彰洲、伟祥等卫浴企业在3月份就早早开始着手筹备线上广交会,近两个月辖区大大小小的水暖卫浴企业也纷纷开始试水国内外的网络直播,针对性研发新产品,寻求突围之路。(羊城晚报)

广西北海市铁山港区产业集群初步形成

“2020年重点推进的产业项目有56个,其中在建项目14个,上半年开工项目13个,下半年开工项目13个,前期及策划项目16个。”近日,北海市铁山港区主要领导在港区重点项目推进工作会议上介绍,目前港区已初步形成石化、临港新材料、玻璃、林纸四大千亿元产业集群,引领带动海洋装备、港航物流、加工贸易、表面处理等四大百亿元产业发展。

铁山港南临北部湾渔场,有丰富的海洋资源。今年,进港铁路专用线通车,联通内陆大量优质的矿产等资源,潜力巨大。“要依托现有产业,加大项目建设力度,促进临港产业要素集聚,尽快形成4个具有较强竞争优势的千亿元产业集群,做大做强临港大工业。”今年北海政府工作报告描绘了铁山港区的工业发展蓝图。

在临港新材料产业方面,5月18日,铁山港临港新材料产业园开园,一批高附加值不锈钢深加工企业签约入驻。6月16日,铁山港固废循环利用环保综合项目(一期)工程正式投产,二期建成后,冶金废渣年处理量可达260万吨,生产出420万吨绿色环保建筑材料,产值18亿元以上,带来港口吞吐量6万标箱。

在玻璃产业方面,重点推进信义玻璃项目一期建设,第一条生产线于去年10月28日点火投产,第二条生产线于5月18日点火投产,力争其余3条生产线于今年底全部投产。同时,以信义玻璃

为龙头,引进一批玻璃制品制造、玻璃纤维、光伏组件等项目,培育形成全产业链玻璃产业园。

在林纸产业方面,支持斯道拉索林纸项目扩张发展,加快推进二期等项目建设;加快建设太阳纸业350万吨林浆纸一体化项目,力争明年7月项目一期建成投产,该项目建成后,将涵盖文化用纸、生活用纸、工业用纸三大类产品的所有品种,成为全球纸业最全、规模最大的单体工厂;投资200亿元的亚太森博林浆纸一体化项目已于4月26日签约。通过大力发展纸制品、包装装潢产业,加快形成制浆造纸及配套深加工相结合的产业集群。

港区一边加快推进现有项目落地,一边加大招商引力度。今年以来,铁山港区在补链延链上下功夫,通过线上线下一体对接项目34个,累计签约项目10个,项目投资总额2166.5亿元。

铁山港区长、铁山港(临港)工业区管委会主任龙起云表示,港区目前正在以产业集群发展为导向,加快产业布局规划和工业区控规修编,并启动工业区铁路、管廊、管线、电力、供热、输送带等专项规划编制,着力解决现有规划对产业发展支撑不足的问题。同时,在招商引资、项目建设、征地搬迁和工业区建设等方面持续发力,为做大做强临港大工业厚植发展优势,增强发展后劲。

(广西)

浙江海宁:发力智能厨电产业 聚力打造百亿集群

冲压、焊接、组装……连日来,在海宁市尖山新区(黄湾镇)的火星厨电股份有限公司车间内,工业机器人挥臂作业,一道道工序有条不紊。“这是我们目前最为先进的激光电焊技术,实现了全自动,一条生产线只配备1名工人。”企业经理尤文勇介绍说。

今年以来,受疫情影响,以火星厨电为例的海宁厨电企业加紧开展自动化改造,同时强化互联网销售。得益于“618”等电商促销活动,一些厨电企业网络销售额逆势上扬,预计同比增长40%以上。

作为全国三大集成灶生产基地之一,海宁厨电产业经历了从无到有、从小到大发展过程,形成了以集成灶为主体,洗碗机、蒸箱、烤箱、厨房净水设备等多产品协同发展的产业格局。数据显示,截至2019年底,全市厨电企业共有规模以上企业14家,实现规模以上工业总产值40.15亿元,其中以集成灶为核心业务的有6家,厨电关联企业8家。今年,海宁又专题谋划,全力打造千亿智能厨电产业集群,打响“高端灶·海宁造”品牌。

从高空俯瞰可以发现,海宁厨电产业主要集聚在袁花镇、尖山新区(黄湾镇)、长安镇(高新区),三地合计占全市厨电产业90%以上。其中,海宁尖山新区(黄湾镇)正在规划布

局智能厨电产业园,主体用于龙头企业,并探索建设研发、设计公共服务平台。此外,划出专门区域引进产业链上游企业,涉及燃烧器、模具、拉手拉篮等目标领域。

海宁尖山新区(黄湾镇)相关负责人介绍,发展智能厨电产业基地,当地有三大优势——一是产业聚集度较高,拥有厨电企业13家,其中集成灶整机企业6家,占海宁总量半数以上;二是研发基础扎实,近年来依托领军企业,加大厨电技术研发力度,并先后与浙江大学等高校、研发机构建立了产学研平台;三是发展导向鲜明,厨电产业作为主导产业之一,政府着力加强要素资源保障和政策引导,促进厨电产业做大做强。

截至去年底,海宁尖山新区(黄湾镇)厨电产业实现产值近20亿元,同比增长45.6%。接下来,当地还将通过出台差异化培育政策,加强产业链招商、加快产业品牌培育、注重创新能力建设等措施,助推厨电产业向集聚化、高端化、智能化发展。力争到2025年,整体产值突破150亿元,累计培育产值亿元以上企业1家、亿元以上企业10家,形成在省内乃至全国有影响力的产业转型培育“海宁模式”。

(浙江)