

文旅商融合发展 河北枣强裘皮产业逆境突围

产业兴则县域兴,产业强则县域强,特色产业是县域经济发展的助推器。今年年初,受疫情影响,以外贸出口为主的枣强裘皮产业面临滞销库存严重、生产成本上升等问题,发展受阻。面对危机,枣强县大力推动产业转型升级、创新销售方式,推动文旅商融合发展,为裘皮产业发展提供了强有力支撑,实现裘皮产业“突围”。

瞄准高端需求 加大研发力度

10月20日,位于枣强县大营镇工业园区的兴宏裘皮有限公司的生产车间里,制板、钉皮、车缝、定型、修样……工人们有条不紊地忙碌着。

“这是我们自己的设计团队设计的新款式,采用了‘皮毛+时装’的组合形式,一面是皮毛,一面是时装版型,中间有扣子可拆卸,两面都可穿,款式新颖,又兼具时尚品位,特别受年轻消费人群的喜爱。”总经理魏占福拿起一件衣服介绍道,因为特别受欢迎,产品供不应求,现在公司全部是订单生产。

原来,兴宏裘皮公司的产品主要出口俄罗斯。今年受疫情影响,出口受阻。“穷则变,变则通。”面临经营压力,魏占福想到了“变”,想到了“创新”。于是他加大了研发力度,提升设计研发水平,瞄准高端需求,主打国内市场,重点打造品牌。

“在研发创新上,今年已经投入了100多万元,效果也是立竿见影的,截至目前,已经开发设计30多种新产品。虽然受疫情影响,今年的前几个月有亏损,但是后来的销量很好,总体来说,今年的效益比去年更好。”说起下一步,魏占福信心满满,“产品受欢迎,业务增加,准备上一条西装流水线,主做‘皮



毛+时装’,同时,引进人才,增强研发团队的力量,在产品、工艺制作上加大研发力度。”

一项项产品创新,技术创新、工艺创新让大营镇裘皮产业摆脱了过去低端低效的产销模式。同时,大营镇毛皮协会牵头,扩大整体品牌对外宣传推广。2018年1月,由协会申报的“大营裘皮”集体商标获国家知识产权局审批通过。尤其是大营裘皮服装被评为省著名商标之后,效益比往年增长了3至4倍。

目前,全镇拥有皮毛加工类一般纳税人企业1400余家,其中规模以上企业28家,拥有外贸进出口企业537家;自主皮草品牌263个,其中国内外知名品牌23个,研发创新技术、工艺300余项。产品涵盖裘皮服装、服饰、工艺品、半成品等十大系列4000多个品种,年加工各类裘皮服装400多万件,畅销世界48个国家和地区。

因势而动 直播卖货 创新销售方式

“这是最新款派克服,衣服内胆是水貂绒,活里活面可拆卸,多个颜色可选,在直播间6折就可以拿到……”10月20日,枣强县大营镇西亚皮草新城安吉皮草店内,主播正在直播卖货。

“今年,实体店上半年没有开张,幸好有直播。”安吉皮草总经理李伟说,通过直播,卖了货,还扩大了知名度,有的时候一天卖五六十件,比实体店的销量还好。

2020年以来,大营镇高度重视电商产业发展,不断夯实电商产业基础,下大力气扶持和培育电商新业态,把电商产业发展作为推动经济实现高质量发展的重要突破口,实现了产业发展和电商销售的“互促”良性循环。

如今,在枣强县大营镇各大商城及皮草门店,一部手机、一个支架,四五个人就能形成一套“直播——运营——售

后”的电商直播产业链闭环,传统皮草产业与电商新业态已实现完美对接,大营镇各电商经营主体与淘宝、京东、抖音、快手等线上电商平台和视频平台开展广泛合作,网络促销、线上引流等活动不断,年交易额超10亿元。

以文促商 以商兴城 文旅商融合发展

“我们在大营感受到了浓厚的裘皮文化,这里的衣服性价比比较高,还可以定制,终身保修,终身保养,感觉物超所值、不虚此行。”在西亚皮草城里,从北京来大营游玩购物的高女士正在买衣服。

受疫情影响,今年裘皮产业线下和外贸受阻,大营镇不断创新经营方式,采取“企业+旅行社”的旅游营销模式,帮助企业拓宽销售渠道。

在推动裘皮产业快速发展的同时,大营镇围绕裘皮产业转型升级,不断做强做深文化特色,做优功能特色,做美生态特色,着力打造裘祖文化、红色文化等重点文化品牌,建成了裘皮文化馆、中国裘都非遗传习所,设为旅游路线,积极打造商贸文化旅游中心,推进了大型商业综合体——“西亚”风情商业街等项目,培植旅游购物、创意展示、体验消费等新业态,并连续七年开办了中国大营国际皮草交易会暨裘皮文化节,吸引了八方游客纷至沓来。

这是枣强县探索文旅商融合发展的一个新模式。

近年来,枣强借助得天独厚的文化资源优势,找准文旅产业发展与县城经济的结合点,把文化元素融入产业发展,提升产品文化含量,延伸文化产业链,提高产品附加值,提升传统产业的内涵,探索出一条以文促商、以商兴城、文旅商融合发展的新路径。(冯丽娜)

产业带数字化转型 义乌外贸工厂从「被动接单」到「拥抱市场」

□ 本报记者 王洋

在义乌泽熙日用品厂的生产车间内,现代化生产设备正在开足马力运转,工人们有条不紊地忙碌着。厂区内挂着不少印有“备战‘双11’,迎接历史性转变”字样的条幅。热火朝天的场面令人完全看不出,这是一家曾因疫情影响而几近停工的义乌外贸工厂。

“今年是我们参加的第一个‘双11’,对于外贸工厂而言,这是我们转型过程中很关键的一步。接下来,工厂的外贸业务基本都会为内销业务让路,全面拓展国内业务。”义乌市泽熙日用品厂厂长方昊在接受记者采访时说道。

“作为后疫情时代的第一个‘双11’,其承受的社会关注度及承载的经济意义远远高于往年。”中央财经大学数字经济融合创新发展中心主任陈瑞告诉记者,本次“双11”已经成为集中观测后疫情时代新场景、新消费、新业态等商业生态结构性变化的一个窗口。以义乌为代表的“打通线上线下、联动内外外贸”的数字化产业带集中亮相,成为今年“双11”供给侧的一大亮点。在内外双循环互促、新消费全面复苏的新形势下,产业带数字化将成为传统制造高质量赛道发展的新引擎。

从“被动接单”到“拥抱市场”

今年,随着疫情在全球范围爆发,各国经济都受到了不同程度的影响,一向以出口贸易为主的义乌外贸工厂更是遭受了前所未有的打击。

“我们原来的日子很好过,天天坐在家等着订单,再进行生产,完全不了解消费者的需求。但是今年疫情开始,所有的订单的不是取消就是无限期延迟,我们至少损失了价值1000万元的外贸订单,工厂的日常运营也陷入了停滞状态。”方昊在谈及疫情对外贸业务影响时无不失落地说道。他告诉记者,尽管泽熙日用品厂在失去外贸订单之后也在积极的开拓国内贸易,但是由于其产品大多是在外贸订单的基础上进行修改而成的,与国内消费者的实际需求差距较大,闭门造车出来的产品的市场反应大多不尽如人意。

在线下经济还未完全恢复的形势下,C2M作为一种新型的工业互联网电子商务的商业模式,助力传统企业转型,实现自救突围,引起了极高的社会关注度。在C2M模式下,消费者直接通过平台下单,工厂接收消费者的个性化需求订单,然后根据需求设计、采购、生产、发货。而电商平台则利用其自身的大数据优势,给工厂提供有针对性的用户画像分析,在产品选品、改造以及营销环节给工厂提供有的放矢的支持,帮助其打开市场、降低库存。此外,电商平台还可通过其规模化的订单帮助工厂降低其产品的边际成本,提高其产品的利润率。为了快速响应工厂的诉求,线下零距离与产业带所属工厂对接,阿里巴巴于今年三月份正式推出了C2M淘宝特价版,帮助各产业带所属工厂企业解决转型过程中遇到的电商操作问题、选品问题、营销问题以及如何打造爆款产品等问题。

“我们已经完全驻扎在义乌产业带园区了,希望能够通过淘宝特价版的推出,让原来没参加过‘双11’的外贸工厂能够真正感受到这次盛况空前的线上节日,通过更多的爆款产品零距离触达消费者。”淘宝C2M产地发展中心负责人玄晨在接记者采访时说道。

据介绍,今年三月便正式入驻淘宝特价版的泽熙日用品厂在阿里巴巴大数据的加持和助力之下,情况发生了根本的转变。方昊表示,和淘宝特价版接洽之后,阿里会给工厂很精准的数据,会帮助工厂分析目前市场上这款产品大概的市场需求是多少,以及未来走势是多少。同时,在这7个月的时间里,阿里巴巴的数据还帮助工厂根据消费者的需求进行产品的研发和落地,这对于打造爆款产品极具意义。以粘毛刷为例,泽熙日用品厂根据阿里巴巴提供的消费者数据反馈,对原先的产品进行了创新改造,实现了三天50万销量的傲人战绩。“双11我们预测会有100万单的销量,这是在做外贸是根本不敢想的。”方昊无不感慨的对记者说道。

全国产业带数字化转型助力“双循环”

在深化供给侧结构性改革,充分发挥我国超大规模市场优势和内需潜力,构建国内国际双循环相互促进的新发展格局下,中国的零售市场规模正处于呈几何式的快速增长期。根据市场研究公司eMarketer的数据显示,2019年中国的零售市场规模预计将增长7.5%,达到5.636万亿美元,其中在线消费达到1.989万亿美元,占到整个零售市场规模的35%以上。同时,中国作为全世界最大的制造业国家,通过数字化转型,挖掘内部消费潜力,打通线上线下通道,帮助制造业走出困境,业已刻不容缓。

根据阿里巴巴旗下多平台的数据统计,全国目前已经形成了145个数字化产业带,其中13个产业带在淘宝上的年销售额超过10亿元。而义乌作为传统的电商重镇更是在这次转型中扮演的十分重要的角色。

据商城集团创新业务发展部副总经理王正超介绍,在中国经济进入“双循环”新发展格局的重大时期,义乌商贸城集团在今年6月与阿里巴巴展开战略合作,通过共同成立eWTP合资公司,共建数字综合报,共同在全球拓展数字贸易;共建义乌综保区数字监管系统,联通200多个国家的采购商、生产商、贸易商,联动进口、出口、转口贸易,形成以国内大循环为主题,国内国际双循环相互促进的新发展格局;线上化义乌小商品城,帮助商家完成线下批发向数字化零售的转型等一系列数字化手段实现产业转型升级。

柳州螺蛳粉辅修班开课



统一品尝螺蛳粉的辅修班学生。杨琳摄

11月2日上午,柳州职业技术学院柳州螺蛳粉产业学院辅修班正式开课,第一节课的内容就是品尝螺蛳粉。在品尝完螺蛳粉后,学生在于巧玲博士的引导下,通过舌头、眼睛、鼻子对螺蛳粉进行感官体验,根据柳州螺蛳粉地方标准,在辣、酸、臭等多个方面,对螺蛳粉进行评价。学生在校期间辅修,可以掌握两个专业的技能,提高就业竞争力,结业后可以优先进入柳州螺蛳粉企业相关岗位就业。

重庆铜梁打造400亿元美妆产业集群

“重庆铜梁正在打造‘西部美谷’,项目建成投产后将形成一个400亿元的美妆产业集群。目前引资金额已超200亿元。”中国化妆品科学技术专业委员会第一届第四次委员会议10月31日在重庆铜梁举行,铜梁“西部美谷”招商组组长廖金龙称,万洋集团、广州索柔生物科技、广州扬意化妆品等23家企业已签约落户“西部美谷”。

我国化妆品行业市场规模近年来增长迅速。数据显示,2019年,中国化妆品行业市场零售额(限额以上)达2992亿元,同比增长12.6%。西部地区化妆品产业起步晚,但市场发展潜力巨大,2018年对于销售额的贡献占比已接近19%。

为抢抓成渝地区双城经济圈战略

机遇,积极探索东西部开发区优势互补、联动发展新路径。2020年1月,铜梁区与广州开发区合作成立广铜“一带一路”高新技术产业合作区,发展美丽健康产业,打造“西部美谷”项目。项目规划用地8000亩,以高品质生活为,聚焦“美”,构筑“大美丽”产业生态圈,建设涵盖研发、生产、包装、销售及品牌策划、检验检测、展示体验、新品推广、网络传播等全产业链的美谷小镇。项目一期启动800亩,预计将于2021年建成。

2020年8月,铜梁区举行了“西部美谷”首批入驻企业集中签约仪式,与万洋集团有限公司等12余家企业签订了项目投资协议,总投资额150亿元,产值超200亿元。重庆(铜梁)万洋

众创城项目、索柔化妆品生产项目、广东能量堡全膳营养补充剂与防疫物资生产项目、扬意化妆品生产项目、友品化妆品生产项目等5个项目拟于近期落地开工,项目协议引资额130亿元,项目达产后实现销售收入200亿元以上。

“化妆品产业是新兴的朝阳产业,被誉为‘美丽经济’。”中共重庆铜梁区委书记唐小平称,近年来,铜梁大力实施生态优先战略,精心绣美龙乡大地,奋力打造高质量发展先行区、国际大都市后花园。包括前三季度,全区地区生产总值增长3.4%,经济社会呈现加速加快恢复性增长良好势头,打造美妆健康产业生态圈,建设西部美谷将为铜梁之美赋予新内涵、注入新活

力。

“国内外化妆品市场竞争激烈,高端化妆品品牌多集中在欧美日本等国家。中国化妆品要想做大做强,可以依托独特的中草药配方。”廖金龙说,“西部美谷”位于湿润的中国西部,适合金银花、玫瑰花、灵芝等草本植物生长,产品原料丰富,再通过该项目引进引进优质的龙头企业,人才、技术等资源,加强产品研发,中国化妆品行业发展前景广阔。

“颜值经济”正成为诸多西部城市消费增长的重要“生力军”,市场潜力巨大。”廖金龙称,下一步,铜梁将依托“以会招商,以商招商”等形式,做好招商工作,吸引更多化妆品产业相关企业入驻。(马佳俊)

北京“能源谷”初步形成氢能燃料电池产业链

记者从“2020全球能源转型高层论坛”上获悉,经过一年发展,目前北京“能源谷”核心区10平方公里范围内已集聚各类能源研发机构和生态企业198家,初步形成了氢能燃料电池产业链,产业集聚效应初显。

北京“能源谷”坐落于北京市昌平区未来科学城东区。据北京市昌平区人民政府副区长张念木介绍,打造“能源谷”主要有三点考虑:

一是进一步发挥央企技术创新主

力军作用,依托区域央企资源,结合研发投入、地均产出、营收纳税等产业准入标准,持续导入优质资源,布局符合区域发展方向产业;

二是整合央企应用场景、订单需求、研发条件等要素资源,面向中小微企业高水平开放,促进大企业创新效率提升,带动中小微企业发展和新技术新产品应用;

三是围绕“能源谷”集中布局的关键技术,持续推动形成涵盖科技创新、

产业化和上下游配套的先进能源产业集聚生态,推动创新链、供应链、产业链“三链联动”。

张念木说,目前,能源互联网、可再生能源、先进储能、能源安全控制、化石能源清洁高效利用、能源装备及测试等能源领域的多项关键技术,均已在“能源谷”核心区布局并集中开展科学攻关。特别是在氢能领域,“能源谷”集聚众多研发机构,拥有先进氢能技术和优势产业基础,包括风光互补电解水制

氢、氢气提纯、加氢机与加氢站工艺设计与控制、氢能燃料电池及核心零部件、熔融碳酸盐燃料电池、氢能燃料电池大巴和卡车整车制造等,搭建了具有国际先进水平的检验检测平台,初步形成了氢能燃料电池产业链。

昌平区人民政府提供的数据显示,2019年,“能源谷”规模以上企业实现总收入超过1700亿元,利润合计超过200亿元。

(安娜 董雅俊)

安徽“限塑令”对四类塑料制品说“不”

本报讯 近日,经安徽省人民政府同意,安徽省发展改革委、安徽省生态环境厅联合印发《安徽省进一步加强塑料污染治理实施方案》。其中指出,到2025年底,全省范围所有宾馆、酒店、民宿不再主动提供一次性塑料制品。

《实施方案》按照“禁限一批、替代循环一批、规范一批”的思路,提出了塑料污染治理分阶段的任务目标,对不同类型的塑料制品提出相应管理要求和政策措施。《实施方案》分为6部分,共16条,核心是“提出一个总体要求,聚焦四类塑料制品污染,落实五项重点工作任务”。

聚焦四类塑料制品污染,即以不可降解塑料袋、一次性塑料餐具、宾馆酒店一次性塑料制品、快递塑料包装为重点,分步骤、分领域禁止、限制使用相关塑料

制品。

落实五项重点工作任务即:一是禁止、限制部分塑料制品的生产、销售和使用的,包括禁止生产和销售的塑料制品、禁止和限制使用的塑料制品等两项内容。二是推广应用替代产品和模式,包括推广应用替代产品、促进生物基可降解替代产品研发推广、培育优化新业态新模式、增加绿色产品供给等四条措施。三是规范塑料废弃物回收利用和处置,包括加强塑料废弃物回收和清运、推进资源化能源化利用、开展塑料垃圾专项清理等三条措施。四是完善支撑保障体系,包括严格政策执行、强化制度供给、完善支持措施、加大科技支撑、严格执法监督等五条措施。五是强化组织实施,包括加强组织领导、强化宣传引导等两个方面。

广州工业互联网平台支撑体系基本形成

10月29日,“广州高质量发展”新闻发布会上,广州市工业和信息化局总工程师胡志刚表示,广州工业互联网生态资源居全国前列,工业互联网平台支撑体系基本形成。目前,全市规模以上企业“上云上平台”比例达40%。

广州市工业互联网标识解析体系国家顶级节点(广州)接入二级节点24个,占全国32.4%,标识注册量和累计解析量均居全国五个顶级节点首位,覆盖了17个行业774家企业。

广州先后引进了树根互联、阿里云、海尔科技等20多家国内知名平台。全市128家工业互联网平台商和解决方案服务商,入选广东省工业互联网产业生态供给资源池,数量居全

省第一,广州牵头推进的省产业集群数字化试点数量也居全省第一。

在应用场景的建设方面,广州家居、汽车、服装等领域正在探索大规模个性化定制的工业4.0生产模式,已形成欧派、索菲亚、尚品宅配等领先企业集聚的定制家居产业集群。全市共41个项目入选国家、省工业互联网领域的创新发展、试点示范、应用标杆等。

工业互联网是实现降本增效的重要渠道,也是新一轮工业革命的重点发展领域。接下来,广州将瞄准纺织服装、美妆日化、箱包皮具、珠宝首饰、食品饮料等五大产业集群,组建“1+2+N”供应商联合体,形成集群数字化转型解决方案。

(李鹏程)