



浙江嘉兴力推两大行动——

智造优品站上全球货架

最近，位于浙江嘉兴秀洲区的福莱特玻璃集团股份有限公司格外忙碌，企业自主研发的光伏玻璃在东盟市场销售火爆。“订单排到今年四季度，出口额同比翻了一番多。”该企业外销部经理高杰说，企业乘着中国—东盟自贸区3.0版升级的政策东风，满足东盟国家清洁能源的旺盛需求，光伏玻璃由此成了抢手货。

数据显示，今年一季度，嘉兴市进出口额达1325.7亿元，同比增长12.8%，其中对东盟进出口393.5亿元，同比增长60.4%。在全球贸易格局深刻重塑的当下，嘉兴市以数智赋能与品牌出海双轮驱动，闯出一条外贸新路。

不产羊毛的嘉兴，却是全球毛衫贸易的重要集散地，如何运用新技术进一步促进毛衫贸易提质增效？在嘉兴市秀洲区洪合镇一家时装公司生产

车间，一根纱线进入智能横机，30分钟后一件一体成衣便顺利下线。“从AI设计打版到柔性生产出货，最快3天。”企业行政经理戴伟说。

从昔日的“马路市场”到如今的“世界衣橱”，洪合镇正经历一场数字蝶变。当地打造一站式跨境B2B平台“毛衫派”，整合设计、生产、质检、物流全链条资源，引入“AI+VR”技术，上线数字人直播和虚拟展厅，让全球采购商足不出户便能“云上看样”“云端洽谈”。

今年4月，“毛衫派”平台携手浙江省跨境电商协会与韩国电商平台，合力打造直达韩国市场的智能出海通道；洪合毛衫还与海宁皮革、平湖羽绒服等区域品牌签署战略合作协议，从单打独斗迈向集群出海。依托嘉兴南湖机场的“机场+市场”优势，产品已进入50多个国家和地区，平台累计销售额

突破1.8亿美元。

从产品出海到品牌出海，嘉兴市外贸企业注重从研发设计端发力。位于嘉兴经开区嘉北街道的侨资企业嘉兴丽豪制衣有限公司，是全球快时尚巨头的重要供应商，依托侨商资源与国际视野，搭建起覆盖研发、生产、品控的全链条出海体系，每年超800万件成衣出海。

“出海过程中，我们完成从贴牌代工到自主研发设计的关键转型。”丽豪制衣负责人张驰说，企业组建国际化设计团队，开发千余款原创面料与成衣，深受海外市场欢迎。凭借严苛的品控体系与良好的口碑，公司去年产值突破6.17亿元。

“作为制造业大市，嘉兴具备打造区域品牌的坚实基础。”嘉兴市商务局副局长黄小晓告诉记者，当地对外贸

易有三大特征：生产制造能力强、产品品质优、消费占比高。为此，嘉兴市大力参与浙江千团万企拓市场争订单行动，打造“嘉贸全球”区域品牌，以统一的形象集中展示嘉兴制造，鼓励企业在海外重点展会进行品牌宣推，支持行业协会组织企业抱团参展，形成品牌合力。

今年，嘉兴市预计组织220个以上团组出境参展拓市，在重点展会、品牌建设、新业态创新等方面加大政策支持力度，让企业出海底气更足，让“嘉贸全球”品牌更响。

“深化数智赋能和品牌出海两大行动，推动更多传统产业带人跨境电商平台和AI应用，加快布局东盟、拉美等新兴市场直销渠道，让更多‘嘉兴制造’以品牌姿态站上全球货架。”黄小晓说。（经济日报）

本报记者 宋春勇 □ 李宇涵

近年来，河南省周口市淮阳区市场监管局践行“监管就是服务”核心理念，坚持以人民为中心，以党建为引领，以问题为导向，以规范为目的，不断加大执法力度，严惩违法行为，激发市场活力，优化营商环境，助推淮阳经济高质量发展。

深化党建引领 筑牢思想根基

党建工作是一切工作的生命线，更是市场监管执法工作锚定方向、凝聚力量、严守底线的坚强保障。当前，全国上下正在开展树立和践行正确政绩观学习教育，淮阳区市场监管局紧扣“立党为公、为民造福、科学决策、真抓实干”总要求，紧扣执法工作，聚焦监管为民，以执法队伍“清风铁纪”教育整顿为纪律抓手，持续深化党建与执法业务工作深度融合。利用党组中心组理论学习、“三会一课”、主题党日等载体，扎实开展集中学习、个人自学和交流研讨，不断筑牢党员干部的思想根基。引导全体执法人员深刻把握“为民造福是最大政绩”，深刻厘清市场监管执法“为谁执法、为谁监管、为谁服务”这一根本问题，坚决摒弃重处罚轻服务的错误导向，始终把群众满意度、市场安全感、发展获得感作为衡量执法工作成效的根本标准，为规范市场秩序、守护民生福祉、优化营商环境奠定坚实的思想基础。截至目前，共计开展各类学习9场次，培训人员1000余人次。

严惩违法行为 守护市场秩序

法治是最好的营商环境，规范是发展的坚实基础。2025年以来，淮阳区市场监管局坚持监管为民、执法惠民的工作理念，立足部门职责，统筹严监管与优服务、守底线与促发展，聚焦食品、药品、产品质量、特种设备、知识产权、价格等重点领域精准查办违法案件，严惩违法行为，既有力维护了公平有序的市场秩序，又用心呵护市场主体发展活力，以高质量市场监管执法为地方经济高质量发展筑牢法治屏障，注入强劲动能。

聚焦执法办案，以刚性监管筑牢市场安全底线。市场秩序是经济健康运行的命脉，唯有严厉打击各类市场违法行为，才能营造稳定的发展环境。2025年以来，全局累计查办各类市场违法案件247件，用执法利剑斩断违法链条、清除市场乱象、守护一方平安。针对群众关切的民生领域和经济发展关键环节，精准发力开展专项整治。紧盯群众“舌尖上的安全”，围绕学校食堂、养老机构食堂、网络餐饮等重点单位，开展专项检查，严厉打击食品领域违法违规行为，查办食品类案件73件，进一步压实了食品安全主体责任，守护了民生消费安全；聚焦农业生产命脉，严查化肥产品质量违法行为，办理化肥案件4件，有效保障了农资产品质量安全，护航农业生产和乡村振兴；紧盯群众出行安全，整治非法改装电动车乱象，查办电动车案件6件，消除了道路交通安全隐患；守护市场秩序，严查计量作弊、计量器具不合格等违法行为，查办计量案件5件，维护了计量市场交易公平正义；紧盯群众用药用械安全底线，规范药品、医疗器械、化妆品经营使用秩序，查办药械化案件40件，筑牢了医药领域安全防线。其中，淮阳区北环羲皇加油站使用破坏计量器具精准度案被国家市场监督管理总局列为“2025年守护消费铁拳行动第四批典型案例”；淮阳区某幕墙门窗有限公司假冒专利案被河南省市场监管局列为“河南省2025年知识产权保护十大典型案例”。一系列靶向性、精准化的执法行动，有效震慑了市场违法违规行为，净化了市场发展生态，为各类市场主体公平竞争、健康发展扫清了障碍。

推行柔性执法 激发市场活力

优化营商环境、激发经济活力，既要严守法律底线，更要把握执法尺度。淮阳区市场监管局坚持处罚与教育相结合、惩戒与引导并重，积极推行包容审慎监管，全面落实从轻、减轻、免于处罚相关规定，让执法既有力度更有温度。2025年以来，在查办的247件案件中，落实从轻处罚102件、减轻处罚45件、免于处罚21件，柔性执法占比68%，对非主观故意、危害后果轻微、及时整改到位的轻微违法行为，坚持教育优先、惩戒适度，避免“一刀切”式执法对企业正常生产经营造成不必要的影响。对初创企业、小微企业、个体工商户等市场主体，推行“首违不罚、轻微免罚”机制，通过行政指导、普法教育、责令整改等方式，引导经营者树立守法经营意识，帮助企业及时纠正问题、规范经营行为，既守住了法治底线，又最大限度降低执法活动对市场主体经营发展的冲击，让大市场主体真正感受到监管的温度、服务的力度，进一步坚定守法经营、安心发展的信心和决心。某加油站负责人激动地说：“刚开始对你们的执法行为极其愤怒、非常不满，但是在你们的指导下帮助下，我们进行了停业整顿，更换并检定计量设备，恢复了正常经营，真是太感谢市场监管部门了。”

市场监管执法的最终目标，是规范市场秩序、保障群众权益、服务经济发展。淮阳区市场监管局始终将执法办案与服务发展深度融合，紧扣淮阳经济发展重点任务，围绕关键领域，找准监管执法与经济发展的结合点、发力点。一方面，通过严厉打击制假售假、不正当竞争、侵害消费者权益等违法行为，倒逼市场主体规范生产经营行为；另一方面，依托执法办案深挖行业共性问题，通过以案释法、普法宣传、行政指导等方式，引导行业强化自律、补齐发展短板。在守护民生安全的同时，持续优化营商环境，降低制度性交易成本，激发市场创新活力，助力各类市场主体茁壮成长，为地方经济持续健康发展提供坚实的市场监管保障。

奋进新征程，护航新发展。下一步，淮阳区市场监管局将全面贯彻落实法治政府建设工作部署，结合全国市场监管系统执法队伍“清风铁纪”教育整顿专项行动，聚焦民生关切、紧盯市场乱象，以党建引领纪律建设，以“铁纪”规范执法行为，以严管守护市场秩序，以规范促进经济发展，以服务改善民生福祉，着力打造一支政治坚定、纪律严明、作风过硬、清正廉洁的市场监管执法铁军，为全区经济建设高质量发展做出新的更大贡献。

河南省周口市淮阳区：执法为民强担当 履职尽责促发展

江苏新沂：AI管家发号施令 收麦种稻“无缝对接”

俗话说，“麦熟一响，蚕老一时”。每年夏收夏种，种粮人最揪心的就是天不等人、地不等人。可在江苏省新沂市马陵山镇陈楼村，这个难题却被一位特殊的“管家”轻松化解。它不拿镰刀，不下水田，甚至不流一滴汗，只凭“掐指一算”，就能让金黄的麦浪和嫩绿的水稻秧苗像老朋友交接班一样，谁也不耽误谁。这位“管家”，是一套名叫“慧耕耘”的农业大模型。村民们叫它“AI管家”，它的“办公室”，就在村里的智慧农事平台里。

走进陈楼村育秧基地，一条自动化播种线正开足马力。基质填充、精量播种、覆土保湿——传送带上行云流水，一气呵成。智能传感器像个细心的老会计，每盘用种误差控制在0.5克以内。每分钟15盘，一小时就能育出800多盘秧苗。种植大户李蒙站在

旁边，脸上堆满了笑：“过去人工育苗，几十号人天天在地里忙活；现在人手少了五分之一，一亩地光人工费就省下50多块钱。”更让他高兴的是，育秧周期从30天缩短到了20多天，成活率和出苗率双双超过95%，田里的秧苗齐刷刷的。

往年这个时候，李蒙最头疼的就是“麦稻接力”的时间差。等麦子熟透了再育苗，水稻的最佳秧龄就错过了；育早了，麦子没收，苗在地里等成了“老小苗”，插下去去分蘖力弱，产量上不去。今年不一样了。他掏出手机，点开“慧耕耘”，输入地块位置和小麦品种，点击“茬口预测”。系统几秒钟就给出了答案：“当前小麦预计6月8日前后3天进入最佳收割期，建议5月21日前完成首批播种，秧龄控制在20天左右，避免插7月秧。”李蒙乐了：

“这模型就像给小麦和水稻开了个视频会议，它俩自己商量好了啥时候交接班。”

在育秧田里，每个区域都立着一张“身份证”，清清楚楚地标着水稻品种和育秧日期。但真正发号施令的，是背后的智慧农事平台。这位“AI管家”不仅会预测小麦的最佳收割窗口，还能科学倒排育秧批次，让水稻秧龄刚好配上麦茬，一天也不浪费。更绝的是，它还像一位经验丰富的老植保专家，能智能推荐最合适的浸种药剂配方，指导秧苗“带药下田”，从源头上就把病虫害挡在田外。

陈楼村农事服务中心的技术员王炜打了个比方：“以前是‘人催地’，现在是‘地算人’。我们在模型里植入了专用算法。不是光看日历，而是实时模拟小麦籽粒的脱水过程。如果预报

有强降雨或干热风，系统会催着抢收入库；如果接下来都是好天，它就建议适当晚收，让籽粒更饱满，同时还把育秧成本最低的时间窗口自动算出来。”眼下，陈楼村采用新型有机基质育出的秧苗，株高均匀、根系发达，长势喜人。微风一吹，绿油油的秧苗像一片绒毯。今年，新沂市计划种植水稻42万亩。目前，全市已建成130多个智能化育秧中心，能满足当地80%左右的优质秧苗需求。农业部门提前谋划、及早部署，从种子到秧苗，从收割到插秧，一环扣一环，稳稳当当地把丰收的希望种进土里。

金黄的麦浪还在田野里翻滚，而嫩绿的秧苗已经排队等着“接班”了。有了这位“AI管家”，新沂的夏收夏种，正变得越来越从容、越来越智慧。（蔡思祥）

河北衡水 工业品直播间“上链接”

安平丝网的工程师在镜头前讲解不锈钢网过滤精度；景县橡塑的“产业大脑”根据直播间的询盘调整生产计划……在河北省衡水市，越来越多的工业品像农副产品一样走进直播间。没有刻意的话术设计，有的是基于专业的专业讲解和生产质检过程的实景展示。这种交互方式丰富了工业品销售形式，提升了产品销量，让消费需求更快触达生产端，促进产销更适配。目前衡水市规模以上工业企业中开展电商直播的有近900家，占比66.8%。

车间变直播间

衡水市武邑县是“中国金属橱柜之乡”，传统的线下销售模式遇到瓶颈，用户看不见生产线，摸不着工艺流程，对产品难以深入了解。公司跑展销会、租门店，业务员广撒网、搞地推，获客成本高、效率低。如今，武邑县将封闭的生产车间变为透明的直播现场，技术骨干成为专业主播，为解决这一难题提供了新方案。

走进武邑工业品直播基地，没有美颜滤镜，镜头直接对准保险柜的自动化切割与焊接生产线，企业技术工程师现场演示电钻暴力开柜、高温火烧板材，用直观的方式展示产品防性能。“过去客户要看厂，得专门安排行程、报销差旅费，现在点开直播间就能‘云验厂’，决策周期大幅缩短。”河北虎牌集团奥彪电器有限公司董事长李会民说。

赵彩梅从2021年开始从事金属橱柜电商直播。“一开始也是摸不到门道，工业品直播不像一般消费品的直播带货模式，这里没有太多娱乐属性，粉丝一般是带着需求来的，都是潜在客户。”赵彩梅说，不过于追求粉丝量，把重点放在专业解说与直观展示上，获客效果更好。如今，她每月海外销售额达15万美元。

2026年以来，武邑县工业品直播销售额达5.2亿元，其中虎牌保险柜单月直播销售额超2000万元，询盘量同比增

长近七成，带动全县金属橱柜企业线上订单占比提升至45%以上。全县250余家工业企业实现常态化开播，55家适合直播的规模以上企业实现直播全覆盖。

在故城县，许多主营汽车摩擦材料的企业将生产过程全链条直播，4月以来工业品网络销售额达5000多万元；枣强县依托9号仓物流枢纽新建12个专业化直播间，销售收入较开播前提高15.6%；衡水高新区推动规模以上企业打造“车间实景”等多维场景，线上询盘量增长65%，订单转化率提升30%。

景县是重要的橡塑管业基地，液压增强软管占据国内四成市场份额，过去主要依赖线下销售。“今年我们线上营销额已经占到订单额的70%左右。”建弘筑工（河北）有限公司总经理师建平介绍，通过直播直观展现样板间实景，激发消费需求，让绿色民居成为当地及周边农村地区的“网红房”。河北云仓智能科技有限公司将智能货架的承重测试、自动化存取功能通过高清镜头展现在采购商面前，公司总经理刘少杰介绍：“通过直播，我们的销售业绩实现约16%的增长。”

产业抱团取暖

单打独斗难成气候，衡水以县域产业为单元，通过统一流量和品牌支持形成线上规模优势；以专场带货解决中小企业不会播、获客贵的痛点；以共享直播基地建设、区域品牌推广、统一培训主播，实现工业企业抱团取暖。

安平县是全球最大的丝网生产基地，该县建成2000平方米的“一品一播”电商直播基地。基地刚运营时，安平县安阳丝网有限公司总经理杨丽媛抱着试试看的心态，带着自家丝网产品走进共享直播间，没想到几个月销售额就超过百万。

尝到甜头的杨丽媛成了共享直播间的常客，组建团队拍摄短视频，今年4月以来通过直播拓展了40多个新客户，销售额增加139万元，公司线上成交额

突破200万元。

杨丽媛从门外汉到专业主播的转变源于安平县的统一培训。“以前产品介绍，只会干巴巴说参数，也没那么流畅，好多网友听几句就走了，我心里也着急。”杨丽媛说，多亏县里组织的直播带货培训，现在从容多了，实打实的讲解比花哨套路更有效。

“工业品直播是个技术活儿，仅仅企业有热情还不够，政府还需重点做好扶持、引导、培育工作，解决企业不会播、在哪儿播的问题。”安平县乡村建设振兴开发集团有限公司副总经理郝琦说，目前安平县“一品一播”电商直播基地打造16个共享直播间，提供高清摄像设备、直播控制台等硬件，免费对企业开放，还一站式提供培训指导、产品精选、主播带货等服务。

越来越多像杨丽媛一样的人走进直播间，安平县的工业品直播呈现多点开花态势。今年4月以来，安平县37家规模以上企业进行常态化直播，烧焊网、防护网、高透网等30余款丝网产品销售额获得较大增长。

冀州区围绕医疗器械、康复辅具优势产业，打造“冀州辅具”区域公共品牌，建设官方线上平台。走进河北迈锐医疗器械有限公司直播间，主播正细致讲解多功能护理床的功能与使用场景：“大家现在看到的是专为失能、半失能老人制作的多功能护理床，背腿联动、一键操作，大大减轻了家人照护压力。”这种“集群矩阵+专场带货”模式，让冀州区工业品直播实现规模效应。目前该区聚焦医疗器械、采暖铸造、纺织新材料三大主导产业，开展常态化直播，工业品咨询量提升50%以上，线上销售额达1.3亿元。

产销联动升级

直播的价值远不止销售，更是市场调研手段和指挥生产的“数据大脑”。衡水打通直播销售、订单反馈与生产研发全链条，以数据驱动产销联

动、以播促产。

在景县“双创”基地一楼大厅，产业大脑智慧大屏上，橡塑智能制造一体化平台、供应链集采平台、AI橡塑配方模型等9大功能模块全部上线运行。客户在直播间的询盘、对产品参数的点击，都会被实时汇入产业大脑，并反馈给生产企业，为生产端动态调整排产计划作参考。

“这种前端直播引流、中端品控把关、后端高效配送、全程数据赋能的闭环体系，让传统的橡塑产业变得‘聪明’起来。”景县工业和信息化局局长姜平介绍，景县整合直播数据与仓储动态，为精准引流、订单智能对接和企业决策提供数字化支撑，缩短了从发现需求到满足需求的周期，还通过AI模型帮助企业提升研发能力。

阜城县的集成房屋产业，探索出内外贸双循环的数据驱动模式。河北佰达铭盛集成房屋有限公司主要生产折叠式房屋、模块化房屋及高端定制文旅房屋等，通过建立跨境直播矩阵，将内贸零售中积累的直播经验复制到外贸市场，通过分析不同客户观看与询盘数据，生产与市场需求契合得更紧密。公司负责人耿联林表示，直播间的数据反馈，成为指导车间生产的“数字图纸”。目前该公司的产品已覆盖40多个国家和地区，线上订单占全部订单的30%。

从卖出去到卖得准，衡水市的工业品直播带来的不仅是订单量的增长、销售半径的扩大，更让企业“耳聪目明”，知道用户在哪儿、市场需要什么，促进企业在产品研发、质量管控、品牌打造、服务升级上全面提升。

衡水市工业和信息化局副局长万秋生告诉记者，衡水市以务实举措推动工业品直播，企业获客成本大幅下降，多款工业品已实现常态化线上直播。下一步，将继续推行“实景车间+专家直播”“集群矩阵+专场带货”“政府搭台+共享直播”“数字人+全天候播”“产销联动+以播促产”模式，打通制造与电商的联通链路，推动更多工业品“上云”拓市场，助力工业企业提质增效。（中国经济网）