

纺织服装周刊

中国纺织工业联合会会刊 国际标准刊号: ISSN 1674-196X 国内统一刊号: CN11-5472/TS

2019.02.18 | 第05期 | 总第917期



官方网站

微信公众号

电子杂志

微博

手机报

《纺织服装周刊》
新媒体全覆盖

提供便捷、及时、
高效的信息服务

招商热线: 010-85872630
联系人: 李江敏

中国纺织工业联合会会刊

纺织服装周刊
TEXTILE APPAREL WEEKLY

WITNESS
POWER OF
TA

影响改变认知 服务创造价值

《纺织服装周刊》官方网站: www.taweekly.com

新闻热线: 刘磊 010-85872640 广告热线: 万晴 010-85872646



当地时间 2 月 5 ~ 7 日, 第 28 届米兰国际面料展 (Milano Unica) 在米兰新国际展览中心 (RHO Fiera Milano) 举行。

纺织服装周刊

TEXTILE APPAREL WEEKLY

年度十大 共襄盛举

精锐榜

◎致敬榜样先锋 荣耀终归这里◎

2018中国纺织服装行业年度精锐榜颁奖典礼
暨中国纺织服装精英论坛

3月12日

上海国家会展中心

在充满不确定性的2019年，为了探寻新一年的行业发展方向、学习先进企业的成功经验、促进产业链上下游的协同合作，2018中国纺织服装行业年度精锐榜颁奖典礼暨中国纺织服装精英论坛将于3月12日在上海举办的中纺联春季五展上举办。

2018年12月24日，中国纺织工业联合会会刊——《纺织服装周刊》连续第九年公布了中国纺织服装行业年度精锐榜，揭晓了“十大新闻事件、十大年度人物、十大创新企业、十大优势品牌、十大特色集群、十大服务平台、十大活力市场、十大装备先锋”共计八大奖项。

在这当中有哪些品牌实现了逆势飞扬？哪些集群为区域经济插上了腾飞的翅膀，哪些市场与平台引发了模式的变革，又有哪些技术创新改变了行业发展？3月12日，上海国家会展中心，让我们共同见证。

颁奖礼暨论坛商务合作、申请参会请致电

《纺织服装周刊》杂志社



010-85872646/2640/2625



中国轻纺城
CHINA TEXTILE CITY

2019绍兴柯桥 中国轻纺城窗帘布艺展览会 (春季)

2月27日—3月2日

敬请期待

GRAND OPENING

万众瞩目

生产基地家门口的展览会

浙江萤火虫会展有限公司
Zhejiang Firefly Exhibition Co., Ltd.



咨询热线

0575-81169717

展会地址：中国轻纺城国际会展中心

主管：中国纺织工业联合会
主办：中国纺织工业联合会 中国纺织信息中心

编委会名单

主任 王天凯
副主任 高 勇 孙瑞哲 徐文英 杨纪朝 夏令敏 陈伟康 王久新

委员（按姓氏笔画排序）

王加毅 王树田 叶志民 叶体亚 冯国平 朱北娜 乔艳津 许吉祥 孙晓音 孙淮滨 李进才
李陵申 李斌红 杨永元 杨兆华 杨 峻 陈大鹏 陈志华 张庆辉 张慧琴 郑伟良 倪阳生
袁红萍 徐迎新 钱 晋 徐 峰 梁 勇 黄淑媛 彭燕丽 端小平 翟燕狗

社长	钱 晋
常务副社长兼总编辑	徐 峰
副社长	刘 萍
副总编辑	葛江霞 刘 嘉
社长助理	郭也可 赵学君
高级顾问	胡晓玉 赵媛媛

总编助理	万 晗 袁春妹
采编中心	
主编	郭春花
主笔	郝 杰
副主编	徐长杰 徐 瑶
	墨 影
副主任	董笑妍
编辑/记者	李亚静 陶 红
	余 辉 武筱婷
	徐盼盼 廖小萱
	夏小云
美编	郭 淼
资深摄影	关云鹤
新媒体部	
主任助理	李江敏
美编	李举鼎
行政管理中心	
总监	郭也可（兼）
办公室	
主任	黄 娜
副主任	刘 萍
财务部	
主任	崔淑云
专员	张 艳
产业服务中心	
总监	吕 杨
副总监	李 芳
项目主管	赵大伟
品牌推广中心	
总监	郭也可（兼）
副总监	罗欣桐
主任	王振宇
市场发展中心	
总监	万 晗（兼）
副总监	章 简
媒介主管	雷 蕾
客户经理	张灼琨
浙江运营中心	
总监	赵玲玲
副总监	赵国玲
主任助理	邹莹颖
记者	王 利 张 颖

热线电话
总 编 室：010-85872680 新闻热线：010-85872640
发行热线：010-85872668 传 真：010-85872601

国际标准刊号：ISSN 1674-196X 国内统一刊号：CN11-5472/TS
广告发布登记许可号：京东工商广登字20170146号
本刊广告总代理：中纺网络信息技术有限公司
出版发行：《纺织服装周刊》杂志社
地址：北京朝阳区东四环中路39号华业国际中心 B 座207二层(100025)
定价：每期人民币12元
欧洲合作媒体：textile
印度合作媒体：Inside Fashion
日本合作媒体：纤维News
台湾合作媒体：纺织周刊
承印：北京中科印刷有限公司
法律顾问：大成律师事务所

同场竞技看品牌

春节假期，笔者慕名去逛了加拿大鹅在北京三里屯开的旗舰店。这家旗舰店开业已经一个多月了，虽然没有了开业之初的火爆，但店内人流依然熙熙攘攘，笔者也是排了会儿队才得以进入。试穿了一款黑色中长款羽绒服，从做工到款式都感觉不错，只是号型不全了，店员说很多号型已经卖断货了。

笔者观察，店里有些人已经不是第一次来逛了，买过了羽绒外衣，再来看看羽绒背心。

要排队进店，并且从不打折，这在大牌林立的三里屯也不多见，但人们就是要来逛逛。

加拿大鹅火了，国人自然会联想到国内品牌。有权威检测机构曾对国内外十几个羽绒服做过检测，13个样品中品质最高的羽绒来自中国。显然，经过40年的改革开放，“中国制造”已转变成“中国质造”，中国的本土品牌经过行业洗礼，已后来居上。上市公司波司登日前发布公告，披露了其2018/2019财年前九个月的最新财报数据，其中核心品牌波司登羽绒服零售额相较上年同期增幅达30%以上，雪中飞等其他品牌羽绒服业务较同期取得20%以上的增幅，在市场环境变化、竞争日益激烈的传统服饰行业中逆势突围。

可以说从产品质量、材料方面衡量，波司登已经达到很高的水平，但离人们心目中的高端品牌定位还是有一定的距离。

之前，一位知名服装品牌的老板曾对波司登与加拿大鹅的差距做过一番点评，他认为，人们还习惯用做工、面料衡量一款服装的价值，在这些方面波司登做的并不差，但服装最体现价值的其实是品牌，这也是中国服装最大的短板。不要光是说消费者崇洋媚外，市场和消费者对品牌的认可，才是产品的成功。

针对自身的短板，从去年以来，波司登在主品牌产品聚焦战略的驱动下，逐渐关闭男装、童装和家居线，陆续剥离羽绒服之外的非核心主业，重新聚焦羽绒服领域，并对产品进行时尚化改造、升级品牌形象。新战略提出之后，波司登以年轻一代主流消费人群的需求为导向，携手国际一流供应商以及国际著名设计师，一改此前传统老派形象，将前卫流行元素融入羽绒服设计，不仅为消费者带来了源源不断的惊喜，也让自身的羽绒服业务焕发全新生机。

加拿大鹅进入中国市场是件好事，或许未来还有更多的国际大品牌进入中国，这让我们有了近距离学习国际大牌的机会，有竞争才能促使我们不断进取，不断激发消费热情，做大市场。

节前，发改委、工信部等十部门联合印发了《进一步优化供给推动消费平稳增长促进形成强大国内市场的实施方案(2019年)》，其中提出要打造中高端消费载体，加快国际消费中心城市培育建设。

国际消费中心的建设，一定要有相适应的国际大品牌云集。同一个竞技场，未来也应该会有越来越多的中国品牌崛起。

郭生

CONTENTS

6 资讯 INFOS

供给侧改革持续推进，2018 年纺织行业经济运行总体符合预期
纺织离退休老同志载歌载舞迎新春
传承永续 师道匠心
2019 中国国际服装设计创新大赛启动
立圣丰推出大圆机智能化制造方案

10 关注 ATTENTION

消费升级，纺织服装迎来新机遇
2019 年地方两会“小目标”，为纺企送出哪些“大礼包”？
大国向强国转型路上又一里程碑
推进产业工会工作创新发展

18 柯桥·中国轻纺城专版 CHINA TEXTILE CITY

奔跑吧，纺城追梦人！
窗帘布艺行业探索新路

22 大唐专版 DATANG

翻篇归零再出发

24 行业 INDUSTRY

百家争鸣论纱线 集思广益谋发展
为全球时尚贡献中国力量
侠客黄立震：仁义攻心，德以配位

30 展会 EXHIBITION

无配饰，不时尚
新 ODM 时代，看杭州时尚“带货力”

32 地方 REGION

7 位书记县长共话河南服装产业发展
“五大工程”揭牌！辽宁纺织服装行业剑指高质量发展

34 一线 FRONTLINE

旷视发布“河图”，为高质量发展赋能
嵊州巴贝集团成功推出工厂化养蚕技术

40 数据 DATA

零售量额降幅环比收窄



8 关注 ATTENTION

这个春节，我们在岗！

春节是一家人团聚、共享快乐时光的日子，当大家都沉浸在吃年夜饭、看春晚、走亲访友的喜悦当中时，总有一些人放弃节日休假，坚守岗位，为企业的发展付出自己辛勤的劳动，成为春节里最美的一道风景线。



14 特别报道 SPECIAL

Milano Unica
让全面可持续行动成为可能

在今天，可持续发展也许并不是什么新话题，但无论是上游企业还是下游企业，重新思考和审视整个纺织服装产业的可持续性是非常必要的。随着新兴消费者对可持续的逐步了解和关注，他们对可持续商品有着前所未有的热情，并愿意支付更高的价格。可持续发展不仅可以让企业的运营模式更新换代，也能助力他们走向更宽广的未来。

聚焦 | FOCUS

供给侧改革持续推进，2018年纺织行业经济运行总体符合预期

中国纺织工业联合会产业经济研究院 / 供稿

2018年，我国纺织行业面临的外部形势总体较为复杂，发展压力有所加大。全行业坚持贯彻稳中求进的工作总基调，积极深化供给侧结构性改革，大力推动高质量发展，着力化解各种外部风险。全年，纺织行业经济运行态势基本正常，与行业所处外部环境及自身发展阶段总体相符，主要运行指标增长水平大体符合预期，企业景气情况较为平稳，高质量发展特征逐步显现。

纺织行业主要经济运行指标均实现正增长。根据国家统计局和中国海关数据，2018年，全国限额以上服装鞋帽针纺织品零售额同比增长8%，增速较2017年提高0.2个百分点。纺织品服装出口总额（50～63章）达到2767.3亿美元，同比增长3.5%，增速较上年提高2个百分点。全国3.7万户规模以上纺织企业实现主营业务收入53703.5亿元，同比增长2.9%，增速较上年放缓1.3个百分点；实现利润总额2766.1亿元，同比增长8%，增速较上年加快1.1个百分点。根据统计数据推算，全行业固定资产投资完成额同比增长5%，较上年略放缓0.2个百分点。

纺织行业供给侧改革持续推进，成效逐步显现。内需市场继续发挥首要支撑作用，网上零售增势尤

为良好，2018年全国网上穿着类商品零售额同比增长22%，增速高于2017年1.7个百分点。产能利用保持较高水平，化纤业和纺织业（不含服装、纺机）产能利用率分别达到81.8%和79.8%，均高于全国工业76.5%的平均水平。企业盈利能力有所改善，规模以上纺织企业销售利润率为5.2%，同比提高0.3个百分点。产业用、家纺、服装三大终端产业全年运行态势保持平稳，化纤、纺机对全行业经济发展贡献作用增强，其中化纤行业主营业务收入、利润总额、投资完成额同比分别增长12.4%、10.3%和29%，均明显高于全行业平均水平。企业景气状况平稳，根据中国纺织工业联合会调查数据，2018年四季度，纺织行业景气指数为57.8，较三季度回升4.7个点；全年行业景气指数均处于50以上的扩张区间。

2019年，纺织行业面临的外部环境更趋复杂严峻。一方面，国内外市场需求增长仍具有一定支撑基础。中央经济工作会议做出了我国发展仍将处于并将长期处于重要战略机遇期的重要判断，表明我国总体平稳的宏观经济环境与持续升级的内需市场仍将为纺织行业创新发展提供基本动力；促进形成

强大国内市场任务的提出，也为纺织行业指出了重要发展方向。全球经济持续增长的动力依然存在，推动共建“一带一路”的引导措施，将促进纺织行业进一步开拓多元国际市场。另一方面，各种不确定不稳定因素明显增多。美元流动性收缩及国际贸易保护主义加剧，增加了全球经济的下行风险，我国宏观经济也因国际环境风险上升面临较大压力。特别是中美贸易摩擦进展曲折，短期内难以彻底解决，大大增加了纺织行业国际贸易环境的不确定性，不仅直接影响出口订单以及相关生产、就业，也将对国际采购格局以及我国纺织行业的国际分工位置、投资布局结构等产生潜在影响。

在宏观环境“稳中有变、变中有忧”的形势下，纺织行业的发展压力进一步加剧，继续保持好平稳发展态势、充分发挥对国民经济应有贡献作用的使命也更显紧迫而艰巨。纺织行业将深刻领会并把握好当前的重要战略机遇期，进一步深入推进供给侧结构性改革，大力推动高质量发展，有效满足国内市场，积极激发内需潜力，努力稳定国际市场份额，继续保持经济运行态势基本平稳、健康，以良好的发展成绩献礼祖国70华诞！

直击 | DIRECT

纺织离退休老同志载歌载舞迎新春

1月29日，国资委纺织离退休干部局2019新春团拜会在京举行。国资委人事局副局长黄文玉，国资委管理局副局长周勇，中国纺织工业联合会原会长杜钰洲、副会长李陵申、原副会长徐文英，国资委纺织机关服务中心主任周增根、中国纺织出版社党委书记董清松等领导，以及在京的纺织老同志参加了团拜会。

国资委纺织离退休干部局局长李战红表示，在中国纺织工业联合会、国资委纺织机关服务中心的支持下，长期奋斗在纺织战线上的老同志无时无刻都感受到组织和集体的温暖。她希望在新的一年里，广大离退休老同志积极发挥政治优势、经验优势和威望优势，做改革开放成就的传播者和传承者，不断为党和人民的事业凝心聚力，增添正能量。

李陵申在致辞中介绍了纺织业一年来的形势并表示，在新的一年里，行业要认清形势，坚定信心，摆脱数字依赖，向质量效益转变。他希望老同志要继续关注行业、发挥政治、



歌舞、朗诵展现了老同志积极向上的风采，表达了对祖国的爱恋。

经验、威望优势，用自己的优势和专长服务行业、奉献社会。

周勇在讲话中说，离退休老干部是党和国家的宝贵财富，国资委管理局坚持在政治上尊重、思想上关心、生活上照顾、精神上关怀老同志，把党和国家的关怀送到老同志的心坎上。他希望老同志发挥自己的优势，永葆革命本色。

最后，老同志为大家表演了文艺节目，《欢乐中国年》、《我爱你，中国》、《祖国之恋》……豪迈的歌声、翩翩的舞姿、激情的朗诵，展现了老同志积极向上的风采，表达了对祖国的爱恋。（郝杰）

山东省协会双百扶贫送温暖

1月29日，山东省纺织服装行业协会相关负责人来到临沂市莒南县大店镇，开展“双百扶贫”对口扶贫送温暖活动，走访慰问薛家窑村、街疃村部分贫困户，并为他们送去羽绒服等过冬衣物。国人服饰股份有限公司、德州恒丰集团有限公司等山东企业为本次扶贫送温暖活动提供了大力支持。

近年来，山东省纺织服装行业协会本着因地制宜、发挥优势、激发内力、多元参与的原则，立足当地纺织服装产业基础及产业扶持政策，充分发挥行业引领作用，以及龙头企业的带动作用，将纺织服装产业发展作为留守妇女脱贫致富的重要抓手，助力当地走出一条政府、行业、企业协作的就业脱贫、产业扶贫之路。这次走进大店镇，主要就是要了解当地的产业发展和扶贫需求。在今后的对口扶贫工作中，山东省纺织服装行业协会将与大店镇特别是两个对口扶贫村庄，进一步协商产业扶贫相关事宜，争取帮助贫困户通过产业劳动早日脱贫，共同为乡村振兴做出应有的贡献。（万晗）

现场 | SCENE

传承永续 师道匠心

隆庆祥 2019 开工大典暨拜师仪式举行



开工大典暨拜师仪式让宾客看到了隆庆祥 400 年来保有的独特匠心与品质。

2月10日，大年初六，一个充满新春韵味兼具文化传承的喜庆日子，隆庆祥开工大典暨拜师仪式在京隆重举行。社会各界宾朋受邀参加，每个人带着期许与迎贺，共同见证了一场匠心永续的视觉盛宴！

上午9时许，隆重威仪的开场让人赞叹，明前古装充分张扬着华夏衣冠的华美和端庄，迎面而来的击鼓传声，雄雄舞狮腾气象，充分展现了“传承之道，推陈出新”的魅力所在。司仪以规范而又典雅的姿态，严肃端庄地向在场宾朋起词，宣告着隆庆祥开工仪式正式开启。

祭祀嫫祖，隆重而又雅致。随着礼官的读祝，现场气氛开始热烈起来，每位宾朋怀着恭敬而又虔诚的心，遵循传统文化礼仪规范，进行奠币敬祖。每份虔诚饱含着人们对隆庆祥这个百年老字号品牌的坚守与传承，也蕴含着匠人对传统工艺的追求与坚守。

随后，隆重盛大的揭匾仪式开始，这一分钟的揭匾，揭出的是隆庆祥在未来一年的光辉

前程，揭出的是隆庆祥对华夏传统的坚守与传承，揭出的更是大国匠心的老字号品牌自行独创的魅力！

主礼官师傅登台，怀着恭敬之心，祭祀隆庆祥先祖。身着汉服的司仪，用丰厚的美礼与婀娜多姿的佾舞进行献礼。将拜师礼最核心环节融入亚献礼之中，在这个热烈而又威仪的气氛中，在视觉冲击与音乐感染的共同作用下，宾客见证的不仅仅是华丽气派的场面，更被隆庆祥老字号品牌的匠心所打动！

热烈的古典舞蹈与互动表演博得众位宾朋欢呼，现场气氛再度活跃。整场仪式以华夏传统祭祀礼为全程主线，糅合拜师礼，同时在端庄严肃中又设计出“古典祭祀乐舞”的开工大典中，让宾客更加看到了隆庆祥400年来保有的独特匠心与品质，也看到一针一线中匠人的细心雕琢。

开工大典预示着隆庆祥全网店铺在新的 一年全面开业。新的一年，隆庆祥将开启新的征程，秉承百年匠心，跬步致远！（雷蕾）

赛事 | COMPETITION

2019 中国国际服装设计创新大赛启动

1月29日，2019中国国际服装设计创新大赛新闻发布会召开，宣布2019中国国际服装设计创新大赛正式启动，该项赛事以“未来时尚”为主题，“创新科技”为依托，以“文化传承”为根基，总决赛将于4月20日在上海登场。大赛组委会由中国服装协会和上海时尚之都促进中心等权威机构组成。组委会已邀请全球顶级服装设计院校学生选手参赛，大赛将汇聚全球“名校”、“名师”、“名家”、“名企”，共同推动服装新锐设计力量的崛起，培育服装设计行业的“未来新生代”。值得一提的是，本次大赛将安排一位“神秘”的AI人工智能选手参赛，人类设计师将与人工智能在服装设计领域同场竞技。大赛主要面向全球优秀服装

设计高等院校在校生成和毕业生征集设计作品。参赛服装界定为女士礼服、裙装、套装组合，每个参赛选手需根据主题设计制作一个系列4～6套服装（含配饰、鞋帽等）。

作为专业性的行业赛事，2019中国国际服装设计创新大赛将在公平、公正、公开的原则下，创新性地引入真人秀评选模式，采用5名专家评委+50名专业评委联合评审的方式，邀约50位服装行业权威时尚媒体、服装设计师、服装制造企业、服装品牌企业、国际时尚买手参与评选。众多国内外时尚行业精英参与其中，将进一步扩大本次大赛的行业影响力，评选出更多可落地的创新设计作品，引领服装设计潮流风向。（刘嘉）

企业 | COMPANY

立圣丰推出大圆机智能化制造方案

1月18日，厦门立圣丰机械有限公司在福建厦门举行发布会，正式系统提出大圆机智能化制造与针织智能制造（Intelligent-knit）方案。这也是国内首次发布引领针织机械智能化制造的解决方案。

针织大圆机的智能化水平对于针织行业的高质量高效发展至为关键。厦门立圣丰机械有限公司是国际化针织大圆机制造商，本次发布是对大圆机智能化专业制造的诠释。该方案的主要技术包括：实时监测监控技术，对产品生产过程进行全程监控；进一步推出大圆机制造及针织生产的数字化、网络化、智能化，改进信息搜集、储存、处理、分发及共享方案；利用物联、互联完善远程控制及节能、完善管理等。

有关专家指出，本次发布为国际领先水平，是行业发展的重要导向。加速大圆机设计与制造的智能化，为针织生产、研发、物流、管理等提供方案，这是大圆机制造与使用的导向。（马丹）

中复神鹰通过江苏省科技成果转化项目验收

近日，连云港市科技局组织专家召开了由中复神鹰碳纤维有限责任公司承担的江苏省科技成果转化项目“SYT55(T800级)高性能碳纤维工艺技术研发及产业化”验收会议。该项目由中复神鹰于2015年4月承担，建设周期3年。通过技术研发与创新，实现千吨级T800级高性能碳纤维生产线的建设及产业化应用。

验收会上，验收委员会听取了项目技术负责人关于项目的总结汇报，并考察了项目实施现场，通过质询答辩，一致认为该项目完成了合同规定的目标任务，同意项目验收通过。

据了解，该项目对于中复神鹰的发展具有重要意义。中复神鹰将依托此项目，扩大T800产能，满足国内碳纤维市场需求，积极开拓航空航天应用市场，进一步扩大国产碳纤维的替代比例。（刘文）

台华新材投资 1.5 亿元加码创新研发与全球销售

浙江台华新材料股份有限公司近日发布公告称，公司以自有资金及自筹资金1.50亿元在上海投资设立全资子公司台华实业（上海）有限公司，主要从事信息科技、商务信息咨询、服装服饰、纺织、化学纤维制造批发、零售等业务。

台华新材表示，设立全资子公司旨在利用上海的区位优势、人才优势以及资讯优势，设立公司的创新研发中心与全球销售中心，从而进一步提升公司的研发水平及市场营销能力，继续强化公司在锦纶纺丝以及功能性面料领域的竞争力和领先优势。

台华新材是国内锦纶领域的领先企业之一，业内人士认为，作为国内为数不多的锦纶全产业链生产企业，台华新材在品牌、产品质量、成本等方面形成一体化优势，而锦纶面料强度高、质量轻、吸湿性好、耐磨耐寒性强的特点也将使其在休闲运动及户外用品规模高速发展的趋势中获得更大市场。（邓井）



本刊记者 _ 董笑妍 通讯员 _ 陈文慧 冷丛美 杨玉凡 毕科研 岳凤仙

春节是一家人团聚、共享快乐时光的日子，当大家都沉浸在吃年夜饭、看春晚、走亲访友的喜悦当中时，总有一些人放弃节日休假，坚守岗位，为企业的发展付出自己辛勤的劳动，成为春节里最美的一道风景线。



春节期间，吉林化纤集团公司生产有序进行。



新疆纺企职工奋斗在生产一线。



恒天中纤早早进行了周密的技改计划，利用春节假期全面检修。



宜宾丝丽雅集团各公司春节不停工、不停产。

“一家人在一起，在哪里过年都一样。”今年，江苏恒力化纤股份有限公司的陈德伟和尹亚芹夫妇又是在恒力过了年，丈夫陈德伟是长丝车间主任，妻子尹亚芹是行政部业务员。2007年，俩人大学毕业后双双来到恒力化纤工作，一干就是12年，在这12年里，有10个春节他们是在恒力度过的。

当被问起没有回家过年是否有遗憾时，陈德伟只是笑着说：“一家人在一起，在哪里过年都一样。”陈德伟话虽不多，但对工作和家庭的付出却一点都不少，他非常热爱自己的工作，勤勉恳恳，并且积极研发新产品、新技术，目前已经申请了多项专利。他深知化纤行业的特殊性，既然选择了这个职业就必须坚守岗位，妻子尹亚芹也非常理解和支持他，把公婆都接过来尽心安排好，一家人在恒力过了个热闹年。

当大多数人还沉浸在节后综合征中，挣扎着不想上班时，可曾想过有这么一群纺织人，当春节的大红灯笼高高挂起，他们没有放假回家，仍坚守着工作岗位，为企业、为行业贡献出了人生中这一宝贵时刻……

独在异乡非异客，每逢佳节尽职责

每一个在春节坚守岗位的背影都值得歌颂，但更有这么一群人，在远离家乡千万里的异乡甚至异国度过了这个春节，当春节的鞭炮响起，遥望家乡的方向，他们心中不无遗憾但绝不后悔。

2月2日晚，新疆阿克苏纺织工业城（开发区）锦华城纺织厂的文化活动中心座无虚席，该厂2019年迎新春节联欢晚会正在进行，大家在欢声笑语中迎春纳福。

“留在纺城过年挺好！”这是锦华城纺织厂职工夫妻刘子辉和段启瑜的心声，两人整日穿梭在厂区内，直到迎新春晚会开始，才匆匆放下手头的工作，带着女儿来到文化活动中心观看节目。

2017年，刘子辉夫妇从四川省南充市来到了新疆阿克苏。刚来时，厂区还是一片荒滩，如今却成了自己的“家”。现在刘子辉是锦华城纺织厂前纺车间主任，段启瑜是工段长，“工厂业务繁忙，春节期间没有停止生产，

今年女儿放寒假从老家过来，我们一家三口在这里团聚了。”刘子辉说。

锦华城纺织厂负责人介绍说，春节期间，厂里在岗工人600余人，其中内地工人60余人。“这么多来自五湖四海的兄弟姐妹聚在一起，心里特别温暖，比回家还开心。”设备维修工艾克拜尔·吐尔逊说，现在他完全融入了厂区生活，节日大家一起过。

今年，身为辽宁人的宋刚却在东南亚国家莱过了春节，宋刚是恒逸文莱PMB石化项目的仓储主管，带领团队负责整个项目物资的收验存发。

他说：“加入恒逸集团就赶上文莱PMB这个大项目，能够见证恒逸奇迹，我很幸运。”今年春节适逢项目冲刺阶段，他坚守在了岗位，保证项目物资供应顺畅。他每天最开心的时间就是与家人视频，待项目竣工，他准备接家人过来一睹亲手参与建设的恒逸。这个春节，恒逸文莱PMB石化项目上1000多名员工留在了异国。

订单追得紧，企业全马力

订单排满，供不应求，是多少纺织企业梦寐以求的事情，春节期间，这些行业口碑好、质效双优的企业们就在加班加点满负荷运行，争取2019年的开门红。

春节期间，吉林化纤集团公司生产有序进行，广大干部员工坚守岗位，各生产线更是开足了马力。人造丝生产线持续提产提速，这条1万吨差别化高性能人造丝生产线，是刚刚试运行的一条全新生产线，已经安装完毕的86台纺丝机生产稳定，产品质量达到双A级标准，新老双线并行，节日期间，人造丝平均日产达161.6吨。

碳纤维生产也在坚持提速提效，节日期间制定产销计划，主导产品25K碳纤维原丝重量满筒率达99.49%，2号线2000吨碳化生产线设备已安装完成90%。

这个春节，吉林化纤集团采购中心督促设备厂家尽早发货，确保新项目如期顺利开车；销售中心坚持产销融合，制定客户走访计划；物流

中心大年初四已经开始发运成品货物，公司坚持每时每刻为客户提供价值更高的产品和服务。

春节期间，宜宾丝丽雅集团体系内的各公司也不停工、不停产，保持满负荷运转。节日里的生产车间仍是一派忙碌景象，各项生产计划有条不紊地开展，工人们坚守岗位，助力企业实现新年开门红。

赵龙作为浙江双兔新材料有限公司纺丝D车间的新进大学生工艺员，临近春节，为了维持车间的正常生产与工作安排，他毅然决定留在公司，认真地完成每天工艺管理工作。2019年这个春节是他参加工作以来第一次在外过年。

于玲是浙江恒逸石化有限公司一名车间品管，节日里她每天穿梭在加弹机间，修锭位、拉网点、查丝路……当问到她为何能如此坚持时，她微笑着说：“过年期间机器不停歇，产品在生产，那么产品质量就需要人来把关，这是我的职责，我要对公司负责。”

其实，除了部分企业在春节加班运行外，几乎所有企业都有这么一群人，是每个春节都不能离岗的，正是他们的“不得团圆”，保证着企业乃至社会的安全。

“作为一个儿子、丈夫和父亲，过年也没回家看看他们，心里确实觉得挺对不住的。”嘉兴逸鹏化纤有限公司保安队班长王永索有些自责：“但是，作为一名安保人员，在春节期间更要坚守岗位，做好安全保障工作，让企业没有后顾之忧，也是我的工作职责。”

自2017年嘉兴逸鹏建厂投产至今，他已连续2年在春节期间坚守安保岗位，每天反复巡检，及时处理各种突发紧急情况。

王万永是宿迁逸达新材料有限公司的一位车间机修保全，负责生产装置的日常保养与维修工作，春节期间，为确保生产装置的稳定运行，让其他同事能够回家过一个安稳的团圆年，工作6年来，有5个春节他放弃了与家人团聚。

就是这样一位位企业基层人员，在时时刻刻保证着企业的平稳运行、行业的稳定发展。你会发现，当他们专注工作的时候是最美的。

抓住时机，为企业竞争加码

而对于另一些人而言，这个春节成为了难能可贵的机会，他们早早就为这几天的工作进行着周密打算，就等着春节的到来。

春节期间，在悦达纺织有这样一群人，正是利用春节假期，对设备进行了全面检修、改造升级，以便春节假期结束后第一时间进入紧张的生产状态。春节棉纺车间放假停车是最佳时机，他们对高低压变电所内的配电柜、变压器、母线排、车间动力箱等实施地毯式检查升级，为了干好这项工作，大家在节前就进行了多次研讨。

章君军是浙江恒逸工程管理有限公司的施工管理员。今年的春节假期不同于往年，趁着这个机会集团旗下高新公司决定把困扰车间多年的坑洼地坪进行彻底翻修。为了保证检修完成车间开车后地坪能正常使用，这个假期他每天奋战在现场，进行工作调配和监督。

为提高现有产品的质量，满足市场竞争的需求，恒天中纤纺化无锡有限公司在年初就决定在2019年春节期间对年产2.5万吨的聚酰胺切片生产线进行技改。为确保技改工作顺利完成，公司自上而下做好精心策划，并于1月14日成立了“2019技改工作领导小组”，由公司董事长赵岭担任组长。

一次技改，就是一场战役，这个春节里，无论是公司领导还是普通员工都步调一致，稳步扎实地按照技改检修计划开展各项工作。“细节决定成败，安全高于一切”，这是公司对这次技改检修秉持的中心原则。公司针对现场作业项目整理出危险性大的重点作业项目，重点进行监督检查，面对一项工作及技改项目，采取多项举措，大处着眼、小处着手，力争通过本次技改使产品杂质更低，光热稳定性更好，档次明显提高。

自1月16日起至春节期间结束，时间短、任务重，公司相关部门都放弃了休息日，最终如期完成。本次技改的新产品名为HT801，1月28日开车投料，经过工艺的不断调整，从2月4日除夕开始，产品的各项指标达标，当天就运到下游客户车间内纺丝，断裂强度、满卷率都有明显提升，经过春节期间连续使用，产品质量稳定，技改圆满完成。

这个春节，坚守岗位的纺织人有千千万万，这样的故事讲不完，在每一位忙碌的坚守者背后，都是他们对企业、对行业的使命感与责任心，也是一个乃至几个家庭的默默支持和奉献，他们是最美的“敬业福”。TA



春节期间，江苏恒力化纤股份有限公司职工陈德伟（左）和同事在车间一起研究喷丝板。



他们是最美的“敬业福”。



春节黄金周期间，商家加大力度推出主题优惠活动，吸引消费者采购。



消费升级，纺织服装迎来新机遇

2019 春节黄金周消费破万亿亮点纷呈

本刊记者 _ 陶红 / 文 关云鹤 / 摄

春节是中国最重要、最隆重、最具特色的传统节日。在消费升级的趋势下，春节消费体现了消费“从量变到质变”的过程，呈现出消费者选择更加多元化和品质化，4、6线城市消费增速领先，核心消费人群年轻化等趋势。

2019 年春节黄金周期间，全国商品市场保持平稳较快增长。买年货、吃年夜饭、逛庙会等传统消费红红火火，年节礼品、传统食品、新兴电子产品、地方特色产品销售增长较快，网络消费、定制消费、体验消费、智能消费等新兴消费亮点纷呈。据商务部监测，除夕至正月初六（2月4~10日），全国零售和餐饮企业实现销售额约10050亿元，比去年春节黄金周增长8.5%。

服装服饰消费升级明显

今年春节时点较去年有所提前，节假日前消费时长压缩，在一定程度上影响服装销售。但春节期间，气温下降促进冬装消费，提振零售额，服装消费景气度提升，服装服饰消费升级明显。

黄金周期间，换季服饰销售不俗，理性消费逐渐成为主导，越来越多的消费者倾向选择应季、性价比高的商品。在江苏省苏州市，与往年春节黄金周相似的是，服饰与黄金珠宝等商品依旧受消费者钟爱，商家更是加大力度推出主题优惠活动，吸引消费者采购。春节期间，苏州第一百货商店大年夜服装类销售额增长38%，年初一增长46%；2月4~9日，苏州美罗商城服装销售达3852万元，同比增长27%。

值得一提的是，春节黄金周期间，海南省大中型商场、超市等把握节日有利商机，开展形式多样的促销活动，聚拢人气、活跃节日消费市场，海口、三亚、文昌、定安等市县重点商贸企业销售额同比分别增长10.20%、10.17%、10.30%、10.18%。

此外，哈尔滨市消费市场服饰类商品备受青睐，围巾、手套、羽绒衣、棉衣、保暖内衣等服装鞋帽产品销售火爆；兰州市服装鞋帽销售受节日和换季因素

拉动增幅明显，同比增长20%以上；据青岛市商务局发布的2019年春节消费市场统计数据，在节日消费拉动下，服装类依然是热销商品，同比增长9.3%。

商品消费更重品质

春节期间，人们在阖家团圆、走亲访友的同时，消费依然非常红火，且商品消费更重品质。春节黄金周期间，传统年货、绿色食品、智能家电、新型数码产品、地方特色产品等销售保持较快增长。

各大电商平台坚持春节不打烊，让消费者在节日期间也能享受到便捷的网购服务。京东大数据显示，春节期间销售额与去年同期相比，同比增长42.74%，智能手机、中高端家电、家居产品、时尚服饰等商品热销。

安徽、云南重点监测企业家电销售额增长15%左右；宁夏重点监测企业通讯器材销售额增长14.2%；河北保定、湖北潜江重点监测企业绿色有机食品销售额同比分别增长40%和18.6%；集购物、餐饮、娱乐等功能于一体的购物中心、奥特莱斯等新兴业态受到消费者青睐，上海重点监测的7家购物中心销售额同比增长20%以上，安徽重点监测大型购物中心销售额增长11.6%。

春节期间，钟表、手机、珠宝首饰、电脑办公、服饰鞋靴等成为客单价最高的品类。而与去年同期相比，消费者在同类商品中青睐购买更高端的品牌，消费升级的趋势最为明显，品质化消费突出。此外，消费者对生活用品的需求明显提高，据苏宁数据显示，过去，过年家里添置冰箱、电视等大件；现在，中央集成家电品类独领风骚。

据中国银联发布的最新春节消费数据显示，2月4~10日，银联网络交易再创春节长假历史新高，交易总额首次突破万亿元，达1.16万亿元，较去年同期增长71.4%，国人消费升级趋势明显。

90 后成为消费主力

春节期间，80、90后用户是主力消费人群，销售

额占比超过70%。从各年龄段购买各品类商品销量占比来看，90后更加喜欢购买手机、珠宝首饰、钟表等“高单值”商品，90后人群的销量占比均超过30%；80后则更愿意购买母婴类商品、汽车用品和家用电器；70后则在图书、生鲜和酒类商品上购买的更多；50、60后老年人则更爱购买农资园艺、服饰和家居类商品。

从春节期间各性别用户购买各品类商品销量占比来看，83%的男性消费者喜欢购买汽车用品、76%的男性消费者偏爱购买酒类产品、72%的男性消费者喜欢购买数码产品；而60%的女性消费者更加偏爱购买母婴玩具、超过58%的女性消费者爱购买美妆护肤产品、55%的女性消费者喜欢购生鲜类产品。

此外，春节期间，来自低线级城市的消费体现出强劲增长力。其中，4、6线城市的消费增速最高，销售额同比增长超过60%。一方面，在城里打拼的年轻人返乡过年，有效带动了家乡的消费能力；另一方面，电商渠道下沉让越来越多的乡村用户在过节期间也能随时随地享受到电商的便利服务。

体验消费更受青睐

2019年春节黄金周期间，休闲旅游、观影观展、民俗活动等体验式消费越来越受到消费者的欢迎，“北上赏冰雪、南下享温暖”正成为热门旅游选择。

旅游过年已成新民俗，家庭游、敬老游、亲子游、文化休闲游成为节日期间主流的旅游休闲方式。据文化和旅游部消息，经中国旅游研究院综合测算，2019年春节黄金周期间，全国旅游接待总人数4.15亿人次，同比增长7.6%；实现旅游收入5139亿元，同比增长8.2%，文化和旅游市场繁荣有序。

春节期间，北京重点监测餐饮企业销售额同比增长10%以上。许多餐饮企业和网络平台推出成品及半成品年夜饭外卖、厨师上门制作年夜饭等服务。另外，外卖平台年夜饭订单量同比增长107%。

2019 年地方两会“小目标”，为纺企送出哪些“大礼包”？

本刊记者 _ 徐长杰

目前，全国已有30个省区市召开了省级两会。在各省区市的政府工作报告中，能够看到他们过去一年的“成绩单”，2018年，不少省区市的经济规模有了新突破，比如江苏、广东两省GDP首次迈入“9万亿俱乐部”大门，北京市GDP首次突破3万亿元，成为继上海之后第二个GDP超过3万亿元的城市。

而在这些成绩单的背后，各省区市又对2019年工作做出了哪些具体部署？各地政府工作报告为纺织企业发展传递了哪些信号？

2019年，经济发展仍是主线，各地聚焦高质量发展，着力优化营商环境，激活民营经济活力。为此，陆续召开的地方两会上，改善营商环境、重视民营经济发展成为地方政府工作报告的重点阐述内容之一。比如，福建省对106项涉企

行政审批事项实施证照分离改革，企业开办时间将压缩至5个工作日内；新疆维吾尔自治区巩固“三去一降一补”成果，降低全社会各类营商成本，切实减轻企业负担；四川省全面落实促进民营经济健康发展20条措施，把各地各部门政策落实情况纳入政府激励考核；河南省重点建设民营企业金融服务系统，推广建设银行“云税贷”等新型金融产品；天津市将对民营科技领军企业和领军培育企业实施重大创新项目分别给予最高500万元和300万元补助。此外，湖北省、四川省、江苏省等省也纷纷强调，将倾力打造最优营商环境，增强微观主体活力。还有的省市表示，将降低企业社保费率，以更好地发展民营经济，纷纷为民营企业送上“大礼包”。

两会声音

江苏省政协委员、无锡一棉纺织集团董事长 周晔珺：坚守高质量发展，构建先进制造体系

“江苏省委书记娄勤俭在讲话中提到，要重点在创新引领、产业提升、强企壮企等方面下功夫，加快构建自主可控的先进制造业体系，这为企业发展进一步厘清了思路，坚定了走高质量发展之路的信心决心。”江苏省政协委员、无锡一棉纺织集团董事长周晔珺说道。

周晔珺认为，企业要实现高质量发展，首先要以科技创新为先导，通过技术创新实现产品创新。其次，要加大人才培育和招才引智力度。最后，就是要实施品牌战略，着力打造精品。

近年来，随着消费需求的升级和大量新产品的涌现，无锡一棉正加大对功能性纤维，如发热纤维的研发力度。今年，无锡一棉将与江南大学合作，成立纺织研究院，在纺织材料、工艺、软件等方面开展产学研合作，加大行业共性问题的研究，提升研发实力。同时，还计划与行业内有影响力的央企合作，加强硬件设备的研发创新，为产品升级提供有力的硬件支撑。周晔珺透露，为持续提升科创实力，企业还计划成立无锡一棉纺织大学，加强对技术骨干和管理人才的培养。

深圳市政协委员、艺之卉时尚集团创始人 赵卉洲：打造良好的国际化人才政策环境

“今年是我履职的第5年，我从一名初接触政治的设计师，成长为一名“老”委员了！这次我带来的提案是关于中国品牌走出去过程中国际化人才环境建设的内容。”深圳市政协委员、艺之卉时尚集团创始人赵卉洲说。今年是她本届5年任期内参加的最后一次会议。对她而言，最大的收获是在设计思维、企业经营思维外，多了一份“跨界”思维，增强了政治觉悟，发起了深圳市妇女儿童发展基金会·卉基金，增加了企业的社会责任意识。

赵卉洲建议，要打造良好的国际化人才政策环境。利用深圳高校平台，建立与国际知名院校课程合作平台，此外，还要创新建设国际化人才机制环境，建立灵活的国际化人才追踪机制，及时解决企业在引进人才工作中的实际问题，建立国际化人才研究中心和建立与海外人才猎头等合作，保障企业对国际化人才的需求。

谈到未来，赵卉洲表示，锻造国际化品牌需要时间的沉淀，作为企业家，应该沉淀品牌文化，提炼品牌价值，身体力行为中国品牌代言，不遗余力让世界见证中国品牌的力量，打造让消费者信赖的中国品牌。

河北省人大代表、巨鹿县七夕乞巧土布工艺品专业合作社理事长 邱敬双：传承发扬传统纺织技艺

传统纺织技艺承载着古代农耕科技、艺术、民俗、信仰等传统文化，具有较高的历史文化价值。河北省人大代表、巨鹿县七夕乞巧土布工艺品专业合作社理事长邱敬双表示，在河北省，石家庄、邢台、邯郸等地的传统纺织技艺传承发展较好，有代表性的包括石家庄赞皇土布纺织技艺、衡水冀州手织布技艺、邢台巨鹿手织汉锦技艺等。但由于传统纺织技艺难度较大，加上现代纺织业的冲击，这一传统技艺正面临失传困境。对此，邱敬双建议，应大力实施“非遗+”工程，促进传统纺织技艺传承发展，助力乡村振兴。

比如以“非遗+扶贫”的形式，促进传统纺织技艺非遗资源合理配置与高效利用。传统纺织技艺非遗资源具有带动贫困地区群众就近就业、居家就业的独特优势，是助力精准脱贫的重要抓手。政府相关部门应搭建平台，组织开展各个层次的传统织技艺展示活动，鼓励社会力量利用传统纺织技艺开展扶贫活动。

同时，他还建议以“非遗+旅游”、“非遗+市场”、“非遗+教育”等方式，推动纺织非遗产品满足高品质文化消费需求，增强非遗传承人市场意识，开展传统织技艺非遗进校园等活动。

新疆维吾尔自治区政协委员 李安民：加快培养新疆纺织人才，构建多层次培养体系

在新疆维吾尔自治区政协十二届二次会议上，自治区政协委员李安民建议，要加快培养本地纺织人才，构建多层次纺织人才培养体系。

近年来，在各种扶持政策的推动下，新疆纺织服装产业发展迅猛，然而人才匮乏却始终是一个难题。“新疆的纺织学校在人才培养上存在很多不足，如在专业设置方面，专业基础相对薄弱，培养方向还不全面，在师资队伍方面，总体上存在数量不足、水平不高的问题。此外，招生困难和生源不稳定、就业率低等问题也非常突出。”李安民说。

如何培养高素质的纺织服装人才？李安民认为，新疆要构建完整纺织产业链的人才培养体系，就要调整相关院校专业设置和人才培养规模，推动建设中职、高职、本科教育衔接的人才成长“立交桥”。同时，通过社会招聘、院校培养、对口支援、引进内地高层次人才和专业人才工作机制等方式，加大教育培训力度，提升教师教育教学水平。

“要让校企积极合作，培育出优秀纺织产业技术技能人才，还要通过对高等学校学生实施学费资助政策，出台纺织服装专业就业政策等，将技术人才真正长期留在疆内纺织服装企业，更好地发挥技术骨干作用，为新疆纺织服装产业发展作出贡献。”李安民说。

纺织服装周刊



大国向强国转型路上又一里程碑

山东如意完成收购美国莱卡 LYCRA 品牌

本刊记者 _ 徐长杰

2019 年 1 月 31 日，山东如意控股集团宣布完成收购美国英威达公司服饰和高级面料业务，包括全球知名的莱卡 LYCRA 品牌。此次交易将进一步巩固如意在全球服饰和医养卫生用品市场的领导地位。

此次交易标的包括英威达公司服饰和高级面料业务的纤维和品牌组合，包括 LYCRA 纤维、LYCRA HyFit 纤维、COOLMAX® 纤维、THERMOLITE 纤维 / 隔热、Elaspan 纤维、SUPPLEX 纤维及 TACTEL 纤维；TERATHANE 聚四亚甲基醚二醇 (PTMEG)、1,4 丁二醇 (BDO) 及四氢呋喃 (THF) 的生产；同时包括相关的生产资产、研发中心、全球的销售办事处；遍布全球的全部相关技术品牌、产品专利，商业、运营和行政人员。

交易完成后，新公司被命名为美国莱卡集团，如意成为莱卡集团的控股股东，将以独立子公司进行运营，保持其独特的定位、企业愿景、发展战略及组织架构。如意与英威达的原股东美国科氏工业集团将继续保持密切合作，这将协助并确保交易后业务的顺利过渡及交接，更为重要的是将树立新形势下中美企业间经济合作的新典范。

山东如意控股集团董事局主席邱亚夫表示，如意始终保持清晰的发展路线。英威达国际领先的资产和技术及深受消费者认可的品牌，将与如意的面料服饰业务产生显著的协同效应。此次收购顺利完成，为如意致力于全面业务整合，力求从面料服装制造商发展为全球领先的科技纺织和时尚品牌领导者，进一步强化集团国际化业务和品牌组合，树立了新的里程碑。如意自身也生产氨纶，多年来钦佩作为行业标准的 LYCRA（莱卡）品牌。他相信，莱卡集团将为如意的业务增值，其资产和运营能力将成为如意自身业务的完美补充，强化如意作为全球领先的完整价值链纺织服装集团的地位。

邱亚夫表示，作为孔孟之乡的企业，如意为生于山东济宁而自豪，此次收购莱卡得到山东省、济宁市

和济宁高新区各级党委政府的指导和支持，特别感谢山东财金集团、山东省新动能引导基金、山东能源集团、阳光保险集团和济宁高新控股集团对项目给予的鼎力相助。这是各级政府及合作伙伴贯彻落实习近平总书记视察山东重要指示精神，深入落实国家新旧动能转换战略，助力山东省委、省政府新旧动能转换重大工程实施，推动实体经济高质量发展的重要举措。同时，莱卡作为全球纺织第一科技品牌，将对带动我国纺织服装行业技术升级具有重大意义，项目实施获中国工程院院士高度肯定，并得到中国纺织工业联合会的大力支持。

中国纺织工业联合会会长孙瑞哲表示，莱卡作为世界氨纶行业领先品牌，拥有强大的研发和创新能力，掌握行业的议价权。如意集团此次收购的成功，将极大提升中国化纤新材料及其相关产品附加值和竞争力，是我国由纺织大国向纺织强国转型的重要里程碑。本次收购有助于如意集团打造全国领先的新材料及时尚品牌产业集群，促进我国纺织新材料和时尚品牌领域的快速发展，助力战略性新兴产业发展，更加体现“科技、时尚、绿色”的行业新标签。

“被如意收购我们深感荣幸，因为如意和我们有着共同的愿景，都致力于为客户提供优质产品、先进技术以及强有力的市场支持。”莱卡集团首席执行官 Dave Trerotola 说，“莱卡集团会得到如意的持续投资，我们期待和客户合作，为市场带来更多振奋人心的创新产品和技术。我们正在发展差异化纤维业务，消费者已经开始认识到我们纤维的持久性能带来的裨益，这也是消费者对我们品牌的期望所在，我们的新股东如意在纺织品及零售领域的专长将大大助力并推动我们差异化纤维业务的发展。”TA

TIPS

关于如意

如意是中国纺织服装行业综合竞争力领先的企业，也是全球知名的轻奢奢侈品品牌控股集团。建业 46 年来，如意矢志不渝地坚持发展纺织服装产业生态链，坚持“高端化、科技化、品牌化、国际化”的战略，当前，集团的面料科技和智能制造方面均处于世界领先地位，是全球奢侈品行业中拥有最完善的纺织服装全产业链的时尚集团。近年来，如意更通过并购整合国际著名品牌资源，将法国、英国、日本等地逾 30 个时尚品牌纳入旗下。集团旗下公司包括法国泛欧交易所上市公司 SMCPL、日本主板上市公司 Renown Incorporated、香港上市公司利邦控股。目前集团在全球拥有超过 6000 家店铺，遍及 81 个国家和地区，已成为在全球时尚领域最具影响力的中国企业。

关于莱卡

莱卡集团为服饰和卫材行业生产创新的纤维并提供先进技术方案，同时为氨纶和聚氨酯价值链提供特殊化学品。莱卡集团总部位于美国特拉华州威明顿，其创新的产品、技术专长以及强大的市场营销支持享誉世界。公司虽然新成立，但是其业务可以追溯到 1958 年，其独创的氨纶纤维—LYCRA（莱卡）纤维诞生。今天，莱卡集团专注于为客户产品增值，通过开发独特的创新方案，满足消费者对舒适和持久性能的要求。



中国纺织职工思想政治工作研究会秘书长姜国华（右二）荣获“全国优秀工会积极分子”。

推进产业工会工作创新发展

中国财贸轻纺烟草工会四届全委会三次会议召开

本刊记者 _ 陶红

为全面贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想 and 党的十九大精神，学习贯彻习近平总书记关于工人阶级和工会工作的重要论述，特别是在同全国总工会新一届领导班子成员集体谈话时的重要讲话精神，中国财贸轻纺烟草工会第四届全国委员会第三次全体会议于 1 月 23 日在北京日坛宾馆召开。

全国总工会副主席、书记处书记、党组成员江广平，中国财贸轻纺烟草工会主席、党组书记王倩，中国财贸轻纺烟草工会副主席杨冬旭、王双清，兼职副主席邓建军、周国华，副巡视员张晓冬、严红出席会议。会议由中国财贸轻纺烟草工会巡视员芮宗金主持。

积极探索，焕发产业工会生机活力

会议选举了马玉山等 15 名同志为中国财贸轻纺烟草工会第四届全国委员会常务委员会委员，替补、增补马玉山等 30 名同志为全委会委员，并对获得全国优秀工会工作者、全国优秀工会积极分子、全国优秀工会之友的到场代表进行颁奖。记者现场获悉，2018 年，经全委会推荐，17 个单位获得“全国模范职工之家”称号，19 个单位获得“全国模范职工小家”称号，1 个单位获得“全国模范职工之家红旗单位”称号，还有 25 名个人受到了表彰。其中，中国纺织职工思想政治工作研究会秘书长姜国华荣获“全国优秀工会积极分子”。

江广平在致辞中表示，过去的一年，财贸轻纺烟草行业工会积极深入学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想 and 党的十九大精神，学习习近平总书记关于工人阶级和工会工作的重要论述，特别是“10·29”重要讲话精神，引导广大工会干部和职工群众在思想上政治上行动上同以习近平同志为核心的党中央保持高度一致，聚焦建功新时代主题，开展职业技能竞赛、援疆技术交流等活动；深入开展调查研究，围绕中美经贸摩擦、“机器换人”等行

业热点问题开展调查研究；不断强化维权服务工作；进一步加强产业工会系统党的建设，自觉履行全面从严治党主体责任，党建工作与业务工作同部署同推进，积极探索产业工会系统党建工作的途径和方法，各项工作均取得了新成绩。

同时，江广平对进一步推动财贸轻纺烟草工会工作创新发展提出了建议。一是深入学习领会习近平总书记关于新时代中国特社会主义思想武装头脑；要全面加强产业工会党的建设；要加强对职工群众的思想引领。

二是围绕促进产业经济高质量发展，进一步找准产业工会服务大局的着力点。要组织动员产业职工建功立业；要加强调查研究、源头参与。

三是深化改革创新，进一步焕发产业工会的生机与活力。要健全产业工会组织体系；要完善维权服务工作制度机制；要改进工作方式方法。

坚持不懈，书写新时代奋斗华章

会上，王倩作题为《坚定政治方向，落实全总部署，以不懈奋斗书写新时代华章》的工作报告。她指出，2018 年，财贸轻纺烟草行业工会组织在各级党委和上级工会的领导下，各项工作取得了明显成效。一是着力加强理论武装，思想政治引领不断深化；二是着力提高职工队伍素质，产业工人主力军作用充分彰显；三是着力提升维权服务水平，行业劳动关系进一步和谐稳定；四是着力加大源头参与力度，解决实际问题能力不断增强；五是着力深化工会改革创新，自身建设取得扎实进展。

针对当前的形势，王倩对 2019 年财贸轻纺烟草工会工作提出了总体要求，并部署了工作任务。

一是深入学习宣传贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想，牢牢把握工会正确政治方向。深入学习习近平新时代中国特色社会主义思想 and 党的

十九大精神，准确理解把握中国工会十七大精神，切实加强产业职工的思想政治引领。

二是牢牢把握工人运动时代主题，团结引领产业职工以主人翁姿态建功新时代。要广泛深入持久开展以“当好主人翁、建功新时代”为主题的劳动和技能竞赛活动；深化“中国梦·劳动美”主题宣传教育，大力弘扬劳模精神、劳动精神、工匠精神；推进产业工人队伍建设改革，建设高素质的职工队伍。

三是强化维权服务，努力构建和谐稳定劳动关系。加强沟通协作和调查研究，从源头上维护职工合法权益，促进行业和谐发展；深化区域性行业性工资集体协商，提升集体合同实效；提升农民工入会和服务工作水平；进一步做好困难职工帮扶和脱贫攻坚工作。

四是加强自身建设，深化产业工会改革创新。进一步健全产业工会组织体制；进一步完善全委会运行机制；创新工作方式，努力提高产业工会干部工作能力。

五是推进财贸轻纺烟草工会系统党的建设，为做好产业工会工作提供坚强保证。认真贯彻新时代党的建设总要求；充分发挥全委会分党组的政治引领作用；坚持党建带工建的原则，推动财贸轻纺烟草行业工会工作再上新台阶。

在经验交流环节，石家庄常山纺织集团有限责任公司工会主席邵光毅、江苏省淮安市轻纺行业工会联合会工会主席金海锋、浙江省绍兴市柯桥区总工会组宣部副部长黄正江等 7 名代表就各自地区的工会工作经验展开交流，从提升产业工人素质、促进行业集体协商提质增效、加强高技能人才队伍建设等方面进行发言。

此次会议的举行对进一步推进产业工会工作创新发展，更好地团结动员广大职工，为决胜全面建成小康社会、夺取新时代中国特色社会主义伟大胜利而奋斗具有重要意义。TA

LOOK

Part 1: 看

多方聚力，
全新转型的时代来临

当地时间2月5~7日，第28届米兰国际面料展(Milano Unica)在米兰新国际展览中心(RHO Fiera Milano)举行。本届Milano Unica在延续“可持续发展”主题之外，还将“数字化转型”作为行业焦点。展会上，来自意大利、英国、法国、德国、美国、日本和韩国等国家的参展商多达467家，其中外国参展企业数量增幅高达20%。

除了固定的综合区外，还有专注于纺织品各环节的趋势区域、研究复古时尚的怀旧区域、亚麻梦想实验室、献给时装学院年轻设计师的EYES ON ME区域、日韩观察区等组成的特殊区域以及代表意大利制造的时装和配饰形成的一些前瞻预览。

5日上午，Milano Unica主席Ercole Potto Poala，Euratex可持续发展业务总监Mauro Scalia，Pitti Immagine首席执行官Raffaello Napoleone，日本时装周总裁Masahiko Miyake，Ice总监Roberto Luongo等出席了开幕仪式。

从“环境危机警示”到“遵循可持续标准”

工业革命以来，世界发生了很大的变化，科学技术迅猛发展，工业水平大大提高，人们的生活水平得到大幅提升。但同时，工业革命也带来了很多问题，如资源短缺、环境污染、生态破坏。

多年来，Milano Unica一直倡导可持续，坚持不懈地选择投资可持续发展项目，并通过不同的沟通渠道，采取各种举措宣传和推广可持续发展的理念。

Ercole Potto Poala在开幕式上邀请时尚界的所有参与者，充分利用意大利纺织品生产在世界上具有的竞争优势开展合作友好的贸易往来，并表示，设计师的创造力与管理人员、技术人员工业流程创新能力使制造精美、环保的商品成为可能。“在资源日益紧缩的环境下，如果没有更有效的资源开发与生产流程，我们也就无法制造出更新颖、更多样的产品，更别提研究时尚美学了。”

Mauro Scalia则认为，伴随着欧洲各项法规立项，纺织企业都需要紧跟这一时代命题发展。他表示：“在欧洲每年有数万吨的服装被消费者扔掉，政府出台法规帮助企业及消费者更改制造模式与消费观念，从而把纺织业的时装行业引入可持续性发展道路。”法规与企业需要互相了解彼此的需求，而Euratex正是两者之间的桥梁。此外，大众媒体与公众舆论的影响，对行业转型起到重要监督作用。

本次展会约有120家企业参与了“可持续创新”项目，共展出约700个面料和辅料样本，不仅记录了可持续发展产品的最新状态，还向所有参展商提出了将可持续性原则融入行业流程管理的新目标。

在“可持续发展”项目的专门展区，记者了解到，由于企业制定了改进计划，采用综合可持续发展管理

系统而受益匪浅。数据显示，目前意大利有超过65%的纺织面料企业承诺供应链系统不含危险化学品；超过20%采用循环生产模式；超过33%已经采用了最先进的节约能源和水综合管理系统，并采用了市场上最先进的标准来规范行业操作。

从“边缘参与者”到“充分参与者”

Milano Unica坚信供应链中各个参与者之间合作的重要性以及数字化转型对行业发展的基本作用。由此应运而生的e-milano unica项目证明了这一点，该项目于2019年2月在市场上推出，计划将于2019年7月完成。

早在2012年，Pitti Immagine就尝试数字化转型，这种想法在当时很超前，现在看这种转型在男装行业取得了非常可观的成效。Raffaello Napoleone表示，双方将以促进时尚纺织品的发展为共同目标，在Pitti Immagine等数字平台实现这一项目。Milano Unica则负责营销、内容、推广等各个方面，并对下一步服务发展的方向进行规划。

Raffaello Napoleone表示，参加男装展的企业构成非常复杂，观众难以选择对口产品，所以他们在8年前开始尝试把图片数字化放在协会平台上，相似商家或产品排列组合成为商户指南。“搭建有针对展示功能的数码平台为参展商和观众建立起很好的联系，最高一次性增加了23%的观众。”Pitti Immagine通过数码平台跟踪观展商感兴趣的流行趋势，收集世界各地的商家最新信息。

Roberto Luongo说：“意大利纺织在全世界占有领先地位。不同行业对世界各地买家收集有效信息，通过分析更好地推送意大利产品，为意大利服装行业提供支持。”本次展会有超过60家参展商进入Milano Unica新搭建的信息平台，Ercole Botto Poala希望大家积极参与。同时Milano Unica与各协会合作可以第一时间了解最新资讯，打通平台壁垒。

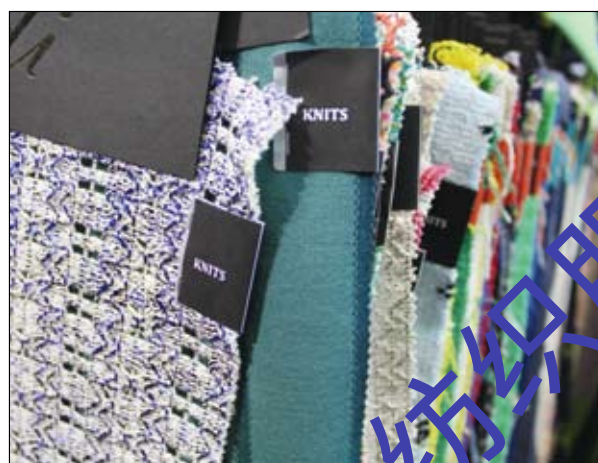
Milano Unica的开放也延伸到了国外市场。在本届展会上的观察区就是一个例子，它将日本和韩国最具创新性和令人感兴趣的纺织品，按季节介绍给意大利和欧洲的观众。从2008年开始，Milano Unica就开始与JFW、JETRO合作举办日本观察区了。据日本时装周总裁Masahiko Miyake介绍，日本面料在工艺上与意大利的面料达成了很好的互补作用，在双方十年合作间，无论是从参展数量还是质量来说，都达到了一个新的高度，希望能通过这样的方式，为全球产业的发展作出自己的贡献。

Ercole Potto Poala希望未来的Milano Unica可以提供更多丰富的体验，而不仅仅是出售产品那么简单，要让每一个来参与的参展商和观众都能感受到Milano Unica带来的价值和意义。

Milano Unica
让全面可持续行动成为可能

本刊记者 _ 李江敏

在今天，可持续发展也许并不是什么新话题，但无论是上游企业还是下游企业，重新思考和审视整个纺织服装产业的可持续性是非常必要的。随着新兴消费者对可持续的逐步了解和关注，他们对可持续商品有着前所未有的热情，并愿意支付更高的价格。可持续发展不仅可以让企业的运营模式更新换代，也能助力他们走向更宽广的未来。



Part 2: 听

音乐律动， 韵现时尚风潮新趋势

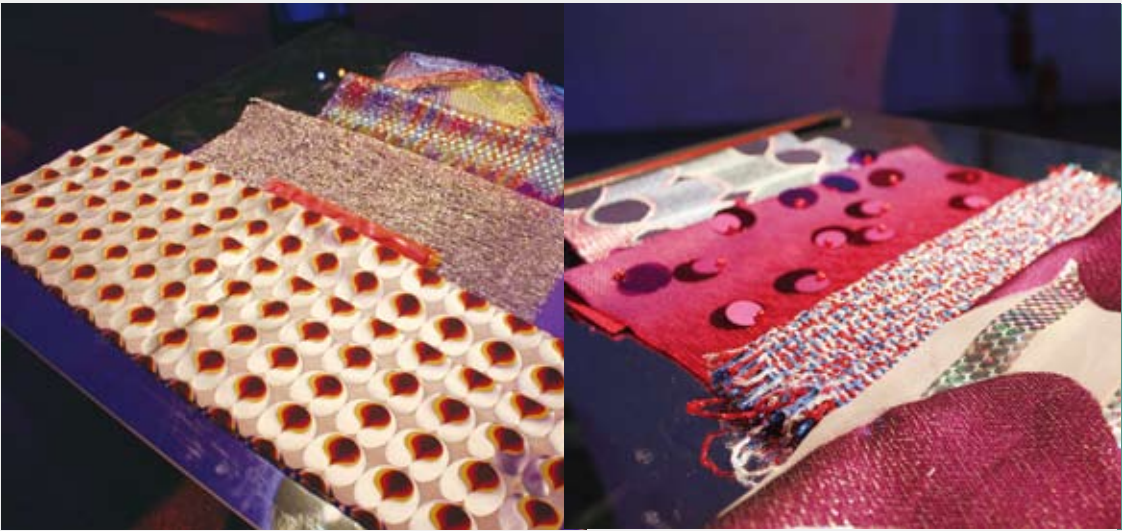
作为第 28 届 Milano Unica 展会的重头戏，Milano Unica 2020 年春夏流行趋势如约而至。让人们意想不到的，新趋势不仅可以用眼睛看，还能用耳朵“听”。

Milano Unica 2020 年春夏流行趋势以“音乐菜单”为灵感，分为 2080 古斯米和说唱乐、2070 乡村爵士乐和塔布勒沙律，2050 BonBon 和爵士乐三个主题，融合食物、音乐，过去和未来，重新创造一个多维度的时尚世界。借助充满想象力的音乐节奏，Milano Unica 在一年中最美好的春夏时节带来“悦耳动听”的时尚交响曲。

2080 古斯米和说唱乐

2080 古斯米和说唱乐与北非世界的一种典型菜肴的丰富性联系起来。此时时尚正处于街头风格的范围内，“超”是时代特征。超级彩色、超大、超肥、过度装饰……文化混合物带来的刺激感创造新式美学。

在该主题中，人们想起了城市地下环境和城墙涂鸦。大红色是主打色彩，营造了东方氛围，并与松石绿、灰绿色等中性色调形成对比。零星出现的油绿色让人联想到城市周边的乡村。复合织物出现颗粒状纹理，具有沙质原始外观。提花织物中有动物图案，不同寻常的色调和超大图案尺寸是关键。



2070 乡村爵士乐和塔布勒沙律

2070 乡村爵士乐和塔布勒沙律是由 Donna Summer、Diana Ross、Barry White 和 Amanda Lear 等歌手的特殊声音主导的迪斯科音乐世界。假想此时的你正身处中东，华丽的织物、明亮的色彩，紧迫的低音混合音乐完美契合。

面料和辅料出现大量刺绣，纽扣大多数为金属色和彩虹色，也有一些纽扣使用不同的透明色并装饰有未来派的图案。色彩方面紫罗兰色与橙色在具有光泽感的面料中广泛应用。

2050 BonBon 和爵士乐

2050 BonBon 和爵士乐来自于一个永恒的爵士乐俱乐部，男女穿着优雅的服装，在慵懒的氛围中自娱自乐。在这个复杂而性感的环境中，每一个元素都显得非常精致、柔滑、美观，完美无瑕。

蓝色和白色是绝配，朱红色与青铜色产生有趣的碰撞。提花面料使用了同色调或双色调纱线，用金银线装饰巧克力状的圆形图案。



Part 3: 说

未来可期， 中国市场被持续看好

作为欧洲最具影响力的面料展会之一，Milano Unica 代表着意大利乃至欧洲纺织制造的最高水平，一直以来都是全球时尚界不可或缺的行业盛会。本刊记者在采访展会参展商的过程中，也了解到许多企业都十分看好中国面料市场，希望能逐步扩大各自在中国的影响范围，建立合作发展的新路径。

Balberto bardazzi

“Milano Unica 近年来在意大利面料行业的重要性不断提升，参展效果也更令人满意。”作为一家来自意大利本土的企业，Balberto bardazzi 面料公司一直是 Milano Unica 的忠实参与者。这家主营粘胶纤维面料和针织面料的意大利品牌已经有 35 年的发展历程，生产基地位于意大利东部的普拉托工业区 (Prato)，距世界著名的文化复兴之都佛罗伦萨咫尺之遥。Balberto bardazzi 面料拥有自己的设计团队和质检中心及实验室，每年两季分别为客户提供 350 ~ 500 种图案，同时将图案放在不同的材质上呈现。如果客户需要，还可以在公司内部完成打样。其销售的面料定位中高端市场，以女装面料为主，也有部分男装面料。

企业负责人 Alessio Vinattieri 告诉记者，尽管公司创立之初的目标主要是针对国内服装生产商，但现在出口比重越来越大，公司有 50% 的产品出口欧洲市场。“目前欧洲面料市场越来越倾向于高品质的产品，与我们企业的发展契合，因此产品十分受欢迎。” Alessio Vinattieri 坦言，高品质的产品源于公司可持续发展的产品理念，而且越来越多的意大利企业采用了可持续的生产流程，从生产流程到原材料和产品设计，尽量利用可再生、可循环、可回收利用的材料。这同时也说明了可持续是纺织行业的大势所趋。

当然，除了产品材料和生产流程要秉持可持续发展的理念，还要确保面料产品在可持续发展的前提下符合流行趋势。“我们从各种纤维混合的创新性、面料的图案、色彩设计等方面紧跟流行趋势。”说到产品，Alessio Vinattieri 不无骄傲地表示，此次带来的最轻的面料重量在 50g/m²，最厚的大衣面料重达 800g/m²。

GRUPPOCINQUE

来自 GRUPPOCINQUE 集团的主理人 Filippo Nettuno 介绍说，公司已经有 25 年的历史了。出口产品从最初侧重的外衣面料逐渐转变为刺绣、雕花等装饰型面料，赢得了较好的市场反响。公司对可持续发展非常重视，再生面料使用占比很大，Filippo Nettuno 向记者展示的一款面料的取材就来自聚碳酸酯。另外，他本人负责亚洲市场，但目前“可持续发展”在亚洲还属于超前话题，他相信假以时日这会成为非常强势的发展主题，大家会越来越重视环境效应。

据记者了解，GRUPPOCINQUE 下属公司 SWING 主要生产功能性男装外衣面料，具备防水、抗风、抑菌等功效。据悉，SWING 与品牌 Lukadilong（路卡迪龙）进行深度合作，在中国广州拥有稳定市场，并且一直为 Marisfrolg（玛丝菲尔）、NAERSI（娜尔思）提供优质面料。

值得一提的是，GRUPPOCINQUE 早在十年前就深入中国市场，目前在北京、深圳和台湾拥有代理商，出口中国的面料占出口总量的 25%。面对中国服装品牌对面料日益严格的要求，公司始终把质量、创新、环保作为发展理念。intertextile 面辅料展上，在男装面料展区也能看到 SWING 的展位。最近，中国市场越来越多地出现与 Italy Style 相关的文化内容，这对加强两国商贸往来起到很大的推动作用。



Cerrus Tessile

来自 Cerrus Tessile 公司的 Paolo Stoppa 向记者介绍道，从 Milano Unica 第一届至今，他们已经陆陆续续参加过很多次了，Milano Unica 对于该公司而言，不仅仅是一个能带来新客户的推广平台，更是一个与老客户加深交流的机会。Cerrus Tessile 主打产品是休闲裤装，客户主要来自意大利，也有部分产品出口中国。Paolo Stoppa 也表示，现在的消费者更倾向于越来越轻、越来越柔软的面料，所以他们在产品设计研发的过程中也紧跟这一需求。

当前欧盟对环境保护越来越重视，相应的制度和法规也越来越规范、严格。“从我们面料企业的角度来说，也需要承担起这份责任。” Paolo Stoppa 说，公司产品的原材料 95% 都是棉花，所有的流程都有资格认证。目前公司正在考虑更换新的印染设备，新设备投放后可以大量节约水资源。



Lane Bottoli

Lane Bottoli 建立于 1861 年，也是目前意大利为数不多的从生产到加工都是自己完成的男装羊毛面料企业。目前主要产品有男装面料、西装上衣以及大衣，面料的颜色很少是单色的，以图案花型的居多。据公司负责人介绍，Lane Bottoli 的出口部分占整个业务的 60%，因为比较看好中国市场巨大的潜力，这一季刚刚开始尝试出口中国。

Lane Bottoli 每一个系列的产品都是非常特别的，面料没有使用任何染色的染料，保留羊毛纯粹的自然颜色。除此之外，在设计上也紧跟潮流，这次在 Milano Unica 上带来的春夏季新款面料有三十多种，每一种分别是不同的图案。负责人表示，当前男装面料整体趋势年轻化，像 Lane Bottoli 这一季的一款新品的原材料是麻，但是经过工艺设计之后也可以把这种传统的原材料变得更加现代化，符合当前人们的审美需求。[17]



柯桥中国轻纺城 专版



正月初八中国轻纺城各大市场正式开市迎新，整个市场充满浓郁的商贸气息和朝气蓬勃的活力。

奔跑吧，纺城追梦人！

本刊记者_王利 文/摄

时间镌刻崭新的年轮，岁月记录前行的足印。“我们都在努力奔跑，我们都是追梦人。”习近平主席在2019年新年贺词中的这句话，让无数追梦人更添奔跑的豪情。习主席强调，2018年，我们过得很充实、走得很坚定。2019年，有机遇也有挑战，大家还要一起拼搏、一起奋斗。

中国轻纺城是一座包容性极强的城市，来自五湖四海的纺织人集聚于此，为生活、为梦想而奋斗。2018年正值中国轻纺城成立30周年，在推动经济高质量发展，加快新旧动能转换等方面，纺城交出了满意的答卷。这一年，首届世界布商大会成功举办、中欧时尚梦工厂建成开业、丝路柯桥·米兰馆正式开馆……展示了中国纺织工业转型升级中的“柯桥加速度”，提升了柯桥纺织的行业话语权与国际影响力。而这一系列的业绩，是一批又一批纺城追梦人用勤劳的双手和智慧的大脑共同缔造的。

2019年，纺城与纺城人不忘初心，都在继续奔跑。随着正月初八中国轻纺城各大市场正式开市迎新，纺城各个岗位的工作人员，带着对春节的回味、对故乡的眷恋和对梦想的执着陆续返岗。行走于中国轻纺城，记者感受到整个市场充满浓郁的商贸气息和朝气蓬勃的活力，每个人脸上洋溢着自信的微笑，以正能量迎接新的希望。

这群纺城追梦人，他们为何义无反顾地来到柯桥？柯桥对他们来说意味着什么？他们与柯桥又有着怎样的故事？站在新中国成立70周年的新起点，他们有着怎样的愿望，又将如何朝着自己的梦想奔跑？

万贯纺织总经理 阮清： “同心同德，携手共创美好生活”

“我们公司没有老板和员工之分，有的是一群为美好生活而奋斗的亲人。”这是绍兴市万贯纺织有限公司创始人阮清一直坚持的用人原则。记者走进位于中国轻纺城东市场的万贯纺织，阮清正和员工们一起贴色卡，动作娴熟，氛围愉悦。

阮清原本是湖州人，时值1999年，20岁的她，怀着对美好生活的希冀从家乡只身来到纺城，曾当过酒店的收银员和服务员，后来在这里找到了志趣相投的另一半，两人拿出所有积蓄在市场租下一间小铺面，从此与纺织结下不解之缘。“当时我和先生两个人，什么事都要亲力亲为，每晚加班到12点左右，怀孕六个月我还在搬布，生产前一天仍在工作……”提到创业初期的情景，阮清并不觉得苦，她坚信越努力越幸运，一切都会好起来。

2004年，绍兴市万贯纺织有限公司正式成立，主营各类时尚女装面料，产品以多元化、高品质和时尚性为特色，深受客户好评。近年来公司不断延伸产业链，注重科技创新，从研发、生产、印染每一个环节都严格把关，拥有自己的印染厂，生意蒸蒸日上，市场份额不断扩大。虽然公司发展越来越快，但阮清的初心却从未改变，简单、纯粹、坚毅、果敢，也从来没把自己放在老板的高度对待员工。“我也

是从打工妹一步步走到现在，我尊重每一位劳动者，大家并没有什么不一样。”阮清说道。

不忘来时路，继续向远方。“不要把‘利’放在第一位，这是我经商多年的经验，也是经常提醒公司员工的一句话。”谈到成功的秘诀，阮清认为最重要的是同心同德。从最初“夫妻档”到现在拥有近30人的团队，是“夫妻同心、上下齐心”的信念支撑着公司稳扎稳打，不断进步。

“我的团队成员，有的来自四川、河北等地，有的来自绍兴本地，10年以上的老员工占30%左右，每个人都是我的家人、朋友，每逢春节我都会给他们的小孩买衣服、送年货，我希望大家都能通过自己的努力提升生活的品质和幸福感。”阮清表示，新的一年她最大的愿望就是带着团队努力奋斗，携手共创美好生活。

追梦感悟：阳光总在风雨后，只要路走正了，脚踏实地、循序渐进，一定会有与梦想不期而遇的一天。



华标工贸执行董事 戴娟娟： “勤劳致富，与公司共成长”

从小职员到合伙人，在绍兴华标工贸有限公司多年的辛勤工作，让戴娟娟的人生实现了华丽蜕变。2011年，戴娟娟大学刚毕业，年轻的心充满了对生活的希望和对梦想的执着，机缘巧合之下，从江苏来到柯桥，进入华标工贸，用勤劳的付出，找到了奋斗的方向。

“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。”无论多远的理想终究要面对骨感的现实，只有从小事做起，从细节出发，才能积沙成塔，实现量变向质变的飞跃。贴色卡、剪样布、做表格、与客户沟通……对于戴娟娟而言，事情不分大小，只要自己经手的事情就要全力做得妥善完美。据她介绍，最初入职时，华标还是个体工商户，处于起步阶段，但是老板是一个有魄力、有思想的人，她相信这样的领导一定能带领公司发展得更好，而她只需要用心工作，做好当下的每件事。

正是怀着这样的理念，戴娟娟一直与华标同患难共成长，期间不断有人入职、离职，而她却始终坚持。2014年，绍兴华标工贸有限公司正式成立，戴娟娟的默默付出也得到了回报，她成为了公司的股东之一。“从大学毕业到现在，我到柯桥已近8



年，在这里我找到了梦想、找到了幸福，成为‘新柯桥人’。而华标就如同带我乘风破浪的‘帆船’，从最初的一无所知到管理公司的大小事务，是华标始终载着我一路前行。”戴娟娟说道。

近年来，随着纺织行业转型升级和环保浪潮的盛行，华标工贸主动迎合发展趋势，不断进行内部改革，并推出“华标·自然纺”系列产品，赢得诸多客户青睐。如今的华标工贸，规模不断扩大，发展前景广阔。从主营涤纶面料转为以天然纤维面料及功能性面料为切入口，附加天丝、铜氨等中高端产品；从单纯卖布转为从原料入手，研发、设计、销售等齐头并进。戴娟娟表示，公司与时俱进、不断创新的发展方向与她的个人理念十分契合，这促使她多年来与公司携手进步，成就了彼此更多的可能性。

追梦感悟：勤劳致富，努力终将会有回报。人生就是在实现一个又一个目标的路上不断前进，着眼当下，才能走得更远。

懿纱纺织门市部经理 王驰： “我爱柯桥，这里是我的第二故乡”

梦想，总有穿越时空的力量；时光，不会辜负艰辛的努力。为了追逐更广阔的人生舞台，他从陕西来到柯桥，克服南北饮食差异、生活习惯不同等重重困难，为了让客户满意、维护公司利益，他经常奔波在全国各地，并且加班到深夜……浙江懿纱纺织科技有限公司门市部经理王驰的经历，是诸多纺城追梦人不懈奋斗的真实写照。

据了解，懿纱纺织主营化纤、棉、麻、混纺、交织等各类中、高档职业休闲面料以及运动SPORTS休闲面料。公司旗下现有“万姿”、“好利时”、“奕派”三大品牌，专业为中高端服装品牌提供优质面料。多年来，该公司一直立志于打造高品质、高创新的科技型面料企业，努力成为行业典范和时尚领航者，目前已在北京、上海、广州、深圳、杭州、温州等多个城市建立了分支机构。

2010年，懿纱纺织招聘团队跟随政府步伐走进西安工程大学，当时公司正处于发展上升期，并没有如今的规模，但主修纺织工程专业的大四毕业生王驰，非常看好该公司的发展前景，希望加入其中。最终王驰经过层层选拔，从多位应聘者中脱颖而出，成为一名跟单员。



初到柯桥，面对陌生的城市、陌生的工作岗位，王驰在工作中的艰辛不言而喻。3年的跟单生涯中，他多次深夜坚守在工厂，多次休息日奋斗在一线……这其中的付出与收获或许只有王驰自己才能体会。王驰表示，前进的道路从来都不是一帆风顺的，要想实现自己的梦想，让家人和自己过上更好的生活，舍奋斗无他途。

如今，王驰已经在懿纱纺织工作了近9年，通过奋斗成为门市部经理，深得公司倚重。更让王驰感到高兴的是，他还在这里找到了另一半，并落户纺城，成为“新柯桥人”。每年春节他都会带着妻子和孩子回到陕西，看望父母亲人，今年也不例外。“每次从陕西回柯桥，我都充满了奋斗的能量，我爱柯桥，这里是我梦想起航的地方，是我的第二故乡。新的一年我将继续努力，用行动回报公司、回报柯桥。”王驰说道。

追梦感悟：每一滴奔跑的汗水，都将浇灌出美好未来，一步一个脚印的沉淀最终将成就更好的自己。TA



中国轻纺城集团

股票代码：600790



纺城有家
共铸梦想

欢迎关注“纺城有家”官方微信平台，您将获取柯桥中国轻纺城更多资讯。

窗帘布艺行业探索新路

本刊记者_王利 文/摄

日前,“中国轻纺城布艺嘉年华盛典暨杭绍嘉年会——窗帘布艺人‘敢问路在何方’主题论坛”在柯桥举办。来自杭绍嘉三地,以及北京、厦门、武汉等地的窗帘布艺行业上下游企业代表、专家近 300 人齐聚一堂,共同探寻未来窗帘布艺行业的发展方向。

本次活动由中国轻纺城窗帘布艺协会主办,杭绍嘉品牌布艺联盟协办。中国轻纺城建设管理委员会党工委书记裘华建、中国家用纺织品行业协会布艺专业委员会秘书长郭亮、绍兴市柯桥区工商联副主席赵万青、中国轻纺城窗帘布艺协会会长赵云富、中国轻纺城窗帘布艺协会执行会长毕贤程等领导嘉宾出席会议。

会议期间,授予浙江景屹纺织品有限公司、武汉尚锦饰家装饰材料有限公司、海宁思启纺织有限公司、绍兴市柯桥区优梦家纺有限公司、绍兴楚润纺织品有限公司、绍兴联合纱窗帘布艺有限公司六家公司中国轻纺城窗帘布艺协会新晋副会长单位,并举行了授牌仪式。



论题1 探寻新方向

回首过去,窗帘布艺行业有人风生水起,有人唉声叹气。那么,中国窗帘布艺行业今后将如何进行转型升级?未来发展趋势如何?

郭亮表示,2018 年中国家纺协会的工作主要围绕搭建展会平台、增进跨界交流、新业态模式的探索、窗帘团标工作的推进四个方面进行。2019 年将继续从这四个方面深入推进,通过展会、跨界交流合作加速大家居产业融合,通过天猫大数据分析大力倡导家纺布艺的年轻化,通过团体标准让成品帘标准化、规范化。

不稳定的外部环境,促使我们积极进行内部革新,拥有“与狼共舞”的能力。毕贤程认为,线上线下同步发展是未来的趋势,参加展会是让品牌快速成长的重要途径。柯桥窗帘布艺作为第一手市场,成本控制到位,具有显著的性价比优势,通过抱团发展,将帮助更多企业快速成长。

赵云富也认为,当前,民营企业抱团发展是大趋势,一些专业市场正步入“边缘市场”境地,实现企业自身转型升级,是未来专业市场成功转型的重要基础。事实证明,企业联合举办展会是一种创新模式,成品帘和新零售势不可挡。2019 年,中国轻纺城窗帘布艺协会路演推介活动将达近 10 场,通过“走出去”,将更多上下游企业“引进来”,从而实现融合发展。

中国居然之家家居新零售连锁集团有限公司运营总监李韶芳从公司自身发展情况、“双 11”天猫销售额等方面分享了线上线下融合、跨界发展的重要性。



论题2 论道成品帘

近年来,成品帘成为窗帘布艺行业的风口,有人御风而行,有人风中凌乱。新经济常态下,如何正确看待成品帘?成品行业如何引领产业革命?如何使成品帘向着品牌化、规范化、专业化发展?

浙江港州纺织有限公司专营成品帘多年,该公司董事长何劲松认为,成品帘的品牌建立在产品标准、持续开发、工艺三个层面。通过成品输出可以推动品牌传播、文化渗透,体现产品优越性,未来可以通过产品分类、生产分流等模式,使成品帘更加规范化、专业化。

“一个人的力量是有限的,我希望把好的经验传递给更多人,让更多企业抱团发展、携手共进,构建窗帘布艺行业‘大品牌’。”中国轻纺城窗帘布艺协会常务副会长兼秘书长赵君会表示,柯桥窗帘布艺拥有集聚化、专业化的优势,产品性价比高,为成品帘发展提供了良好的产业基础。

利华窗帘自动化设备总经理曾建家,中国家纺协会布艺创新研究员穆聪,浙江鹏巍控股有限公司(雕刻空间)董事长、软装密码信息科技 CEO 吴巍,绍兴帘创优家纺织科技股份有限公司张炳坤也围绕如何看待成品帘这一话题发表了各自的见解。

论题3 畅谈新零售

行业的发展离不开平台的推动,在新的市场形势下,如何利用互联网、新媒体做好布艺新零售?如何利用互联网这一开放平台实现与企业共融、共赢,并产生化学反应?

海宁市众越电子商务有限公司帘到家董事长胡忠跃表示,企业要做好成品帘首先要开放思想、开放渠道、开放资源整合能力,回归本质,把自己的核心产品和服务做好,专业的事交给专业的人。多年来,帘到家一直围绕“如何更好与企业抱团、如何与窗帘门店合作、如何把企业的产品与服务带给门店、如何让门店把产品与服务传递给消费者、如何从广度与深度运营好帘到家平台”来开展工作,为上下游搭建了共赢发展平台。

浙江金蝉纺织万家帘品是一个数据化运营的 O2O 精品窗帘集合品牌,是阿里巴巴集团·天猫的窗帘独家战略合作伙伴。公司董事长杨卫表示,万家帘品曾多次蝉联京东、唯品会销量第一,目前也是天猫销量第一的窗帘线上平台。面对电商竞争越来越激烈,抱团合作、跨境电商是未来重要的出路,希望越来越多的企业加入万家帘品,协同共生。

杭州互市会展服务有限公司总经理董正杰、北京领居装饰工程设计有限公司董事长杨刚、桐乡市时创软装科技有限公司壹个家董事长陈正华也就如何利用互联网做好成品帘作了精彩分享。

大家居、成品帘、互联网……面对新的经济常态,本次会议及时为窗帘布艺行业指明前行方向,引导企业抱团发展,将进一步打响中国轻纺城窗帘布艺品牌,提升纺城及纺城布艺人的行业地位和影响力。[15]

柯桥再放“大招” 深探欧洲时尚定制消费新业态

本刊记者_王利 文/摄

近日,由绍兴市柯桥区人民政府、欧洲中小企业联盟及意大利全国手工业联合会主办,绍兴市柯桥区中国轻纺城建设管理委员会、浙江天丝时尚企业管理有限公司承办的“欧洲时尚定制城暨欧洲蓝网络直播基地成立仪式”在柯桥举行。来自中欧双方的领导嘉宾、企业代表等近百人共聚一堂,共享新时代发展机遇,共创新时代时尚生活。

欧洲中小企业联盟副主席 Oliviero Giuseppe,意大利驻沪领事馆领事 Murazzani Ludovica,意大利手工业联合会副主席 Fusco Guido,意大利华东经济文化发展联合会会长 Vanacore Michele,中共绍兴市柯桥区委常委、宣传部长杨伟卿,绍兴市柯桥区中国轻纺城建设管理委员会党工委书记、副主任裘华建,绍兴市柯桥区中国轻纺城建设管理委员会副主任沈玉祥等领导出席会议。

现场,欧洲中小企业联盟为中国轻纺城建设管理委员会以及浙江天丝时尚企业管理有限公司授牌,并签订三方协议。

为什么要设立该项目?

杨伟卿指出,柯桥拥有全世界最大的纺织贸易市场——中国轻纺城,被誉为“时尚之都”。近年来,柯桥通过大力实施“丝路柯桥·布满全球”行动,举办“纺博会”、“时尚周”、“世界布商大会”、“世界模特小姐大赛中国赛”等时尚盛会,建成中欧时尚梦工厂、东方米兰国际时尚展示发布中心、米兰慢生活一条街等时尚项目,加快融入全球纺织时尚产业链。他认为,欧洲一直处于时尚界领先地位,与柯桥有着广泛的合作基础和巨大的合作潜力,

两地合力打造的“欧洲时尚定制城暨欧洲蓝网络直播基地”,必将成为中欧经贸交流的新桥梁。

Murazzani Ludovica 表示,柯桥是世界纺织业中心,在整个行业拥有重要的战略地位,意大利是全球著名的时尚中心、欧洲第二大制造业国,很多中小企业有能力生产高质量产品,也有强烈的意愿进入中国市场。随着中国消费升级,成立欧洲时尚定制城暨欧洲蓝网络直播基地将使双方释放更大的能量。

Oliviero Giuseppe 表示,意大利高端的纺织品在全世界享有重要地位,出口贸易是意大利经济发展的基础。此次合作不仅体现在商业合作,更是一种文化互动,将为中欧双方建立健康交流的互助体系,是双方友好合作的基石。

该项目包含哪些内容?

“欧洲时尚定制城暨欧洲蓝网络直播基地”是“中欧时尚梦工厂”项目的延续,将充分利用欧洲品牌优势,在中国柯桥建立首个集文化交流、设计展览、人才培养、产品交易、服饰定制、品饮咖啡、购物旅游等多产业并举、多产品汇聚、多资源整合的新概念商业模式。同时充分利用互联网优势、智能化系统开拓网络中高端市场,在中国柯桥建立欧洲时尚大众品牌在华最大的 B2C 基地,开创欧洲品



“欧洲时尚定制城暨欧洲蓝网络直播基地”将开创欧洲品牌和中国智造合作共赢的新时代。

牌和中国智造合作共赢的新时代。

据中欧时尚梦工厂负责人黄艳挺介绍,该项目由柯桥区政府主导,中欧时尚梦工厂、意大利全国手工业联合会、卡萨巴达纳银行、意大利 CIS 市场、意大利优爱得时尚学院以及中方相关企业等联合运作。经营范围包括品牌营销、线上线下、批零兼营、专卖代理、连锁加盟、趋势发布等,致力于打造全产业链协同创新、融合发展的“欧洲品牌·柯桥智造、全球销售”新市场格局。

项目计划引进约 200 家欧洲时装、饰品等定制品牌及意大利相关时尚学院,设立女装及配饰区,男装及配饰区,时尚学院、时尚成果展示、品牌营销、人才培训区,进口食品超市、欧洲特色饮食文化综合街区以及其他需要的配套产业和产品等五大业态布局。该项目将以优美的建筑景观、舒适的购物环境、丰富的文化内涵、高雅的艺术品位、人性化的服务、现代化的管理创造中国新一代市场商业模式,助力新时期“国际纺织之都”建设。

2019 中国轻纺城全球巡回展首站走进韩国



对接会为上下游企业搭建起友好交流的合作桥梁。

日前,2019 中国轻纺城全球巡回展首站在韩国首尔东大门举办,开启了中国轻纺城新一轮“丝路柯桥·布满全球”海外行动。浙江千姿色、浙江帝马、浙江惠达、绍兴优博、周盛针织等 20 余家柯桥纺织企业携带棉、麻、毛、丝等各类优质

面料,抱团参加本次对接活动,展示出中国轻纺城纺织业“科技、时尚、绿色”的蓬勃之姿与全新形象。

本次活动由绍兴市柯桥区中国轻纺城建设管理委员会、浙江中国轻纺城集团股份有限公司、韩国东大门特区协会联合主办,中国轻纺城集团旗下全球纺织网承办,韩国时尚设计中心协办。

韩国的服装业,尤其是韩国东大门市场的服饰批发优势明显,吸引了亚洲各地采购服饰的商人汇聚于此。本次对接会持续一天,吸引了 Crocodile、Down Fidle 等诸多韩国服装品牌企业与设计师前来采购,上下游企业现场热情交流互动,咨询、找样、洽谈订单的声音此起彼伏,为上下游企业搭建起友好交流的合作桥梁。会后,轻纺城企业团走进了首尔当地服装企业与市场进行实地考察交流,挖掘更

多合作商机。

近年来,借助“一带一路”倡议给纺织行业带来的新机遇,中国轻纺城大力实施“丝路柯桥·布满全球”布展行动。2018 年,由中国轻纺城建设管理委员会牵头,中国轻纺城集团及旗下全球纺织网、网上轻纺城已累计组织企业赴外参展 10 余场次,为诸多柯桥纺织企业带来实效与机遇。

本次活动作为中国轻纺城 2019 年全球巡回展第一站,为本年度“走出去”行动打下了坚实的基础。接下来,中国轻纺城全球巡回展系列还将走进意大利、越南、印度尼西亚等国,“丝路柯桥·布满全球”系列组团展、自办展项目也将在巴基斯坦、美国、巴西、俄罗斯等国陆续展开。系列巡回展、自办展将帮助企业开拓国际市场、拓展国际视野,挖掘多双边贸易潜力,提升纺城国际影响力。(王利)



2019 年大唐镇将稳步推进高质量发展。

翻篇归零再出发

大唐袜艺小镇求新务实推进特色小镇建设

本刊记者 _ 李芳 通讯员 _ 翁均飞 魏永杭

刚刚过去的 2018 年是改革开放 40 周年，也是大唐建镇 30 周年。大唐镇围绕“打造中国特色小镇标杆”这一目标，深入开展“大调研大走访大服务”专项活动，加快新旧动能转换，不断提升城镇颜值，切实加强社会治理，推动经济社会各项事业高质量发展。

不久前，大唐镇召开了第八届人民代表大会第五次会议，并在政府工作报告中指出，今年是新中国成立 70 周年，是高水平全面建成小康社会、推动高质量发展的关键之年。根据中共大唐镇第八届代表大会第三次会议部署，今年政府工作的总体要求是：高举习近平新时代中国特色社会主义思想伟大旗帜，深入贯彻落实党的十九大精神和中央、省、市一系列决策部署，勇立大唐新一轮 30 年发展的起点，以“翻篇归零再出发”的姿态，聚焦数字经济发展，推进“与杭同城”战略，务求创新突破提速，进一步推进“中国特色小镇标杆”建设，努力实现大唐经济社会高质量发展走在前列，以优异成绩迎接新中国成立 70 周年。

2018 年 经济提质增效，环境持续向好

2018 年，大唐镇实现新旧动能转换，经济发展稳中有进。这一年，大唐镇承办诸暨市袜业数字化改造提升现场会、中国针织工业协会年度理事会暨大唐袜业高质量发展论坛，举办第二届“大唐杯”袜艺设计大赛，组织企业多次参加国内外重要展会；先后完成与中国纺织工程学会、中国纺织服装教育学会、中科院南京分院、

浙江农林大学暨阳学院签署战略合作协议。预计全镇全年规上新产品产值同比增长 25%，规上高新技术产业产值同比增长 40%，战略性新兴产业产值同比增长 65%，不良贷款总额减少 55%。

这一年，袜艺小镇正式授牌。袜艺小镇通过国家 3A 级景区认定，入选 2018 年度全省示范型放心景区，被浙江省人民政府正式授牌命名；袜业智库创成省级众创空间；大唐袜业创新服务综合体成功入围省首批创建名单；袜艺主题广场基本建成。

这一年，城乡面貌持续改善。大唐镇围绕优化人居环境这一目标，打通断头路，扎实推进道路硬化、“三线”整治、厕所革命、企业环评、危房旧房摸排整治等，小城镇环境综合整治、国家卫生镇复查、省级森林城镇创建等顺利通过上级验收；严格落实河（湖）长制，扎实推进“五水共治”，冠山溪三环线至毛阳桥段整治工程完工验收，滨水休闲文化长廊基本建成；全面开展“五星达标、3A 争创”工作，首批 6 个创建村通过验收并正式命名，第二批创建村进入全面提升阶段，综合考评优良。

这一年，社会大局和谐稳定。大唐镇全面落实十方面民生实事项目，推进教育、

文化、卫生、民政、残疾人、劳动保障等社会事业均衡发展；镇级居家养老服务照料中心通过市级验收，柱嵩村省级体育示范村通过验收，镇第二中心小学入围省级首批民族团结进取创建重点培育名单；大唐镇推进社会心理服务体系建设，成为绍兴市首批社会心理服务平台建设镇级达标单位；创新流动人口服务管理，试点推广安心租 APP，建成启用智慧化劳动力市场；规范建设乡镇消防站和专职消防队，切实抓好安全生产；深入开展扫黑除恶专项斗争，全力抓好矛盾隐患大排查、大化解、大调处。

这一年，党建引领全域提升。大唐镇以基层党建“基础更实、亮点更亮”为工作主线，深化“两学一做”学习教育常态化、制度化，不折不扣落实“支部主题党日”活动，扎实推进“五星”系列创建，外来建设者党员带头参与“五星 3A”工作得到绍兴市委组织部肯定；坚持全面从严治党，探索智慧党务管理、智慧纪检监察工作，深化乡镇纪检监察工作规范化建设，打造“基层公权力监督平台”，推进“五治”村居建设；加强镇村干部队伍管理，出台关心关爱干部、从严管理培养年轻干部等实施意见。

2019 年 紧抓五大重点，推进高质量发展

2019 年，大唐镇将坚定不移以数字化改造传统产业，按照市委、市政府关于“袜业数字化转型三年专项行动”的要求，全力探索新路径、提供新样板、营造新环境，为传统产业转型升级赋予新的动能；坚定不移实施“与杭同城”战略，充分利用大唐区位优势，进一步规划好接沪融杭的空间走廊，全方位、多层次开展招商引资竞赛工作，让大唐在更大发展平台、更开放发展空间中收获更多发展红利；坚定不移支持实体经济健康发展，把稳企业作为经济发展的落脚点，不折不扣落实中央、省、市一系列扶持实体经济发展的政策措施，鼓励企业专注主业、做强实业，进一步增强大唐企业的创新动力和内生动能；坚定不移提高政府服务管理水平，加强政府“两强三提高”建设，发挥“最多跑一次”改革牵引作用，以政府数字化转型为突破口，用好政府“有形之手”，放活市场“无形之手”，全力建设营商环境最优乡镇；坚定不移践行以人民为中心思想，坚持政府过紧日子，把更多的财力用于保障和改善民生，扎实办好民生实事、“关键小事”，让人民群众有更强的获得感、幸福感、安全感。

一是转换动能，升级产业，推动经济高质量发展。数字化改造传统制造业。紧扣传统产业优化升级要求，加快袜业小微园区建设，建成 4 个智能化织造工厂和 5 条数字化生产线，推广应用袜业智能化设备突破 500 台。实施工业企业亩均效益综合评价，进行数据动态化管理，争取袜艺小镇内规上企业亩均税收、亩均增加值增速达 7%，规上工业劳动生产率提高 12%。推进创博龙智袜业省级工业互联网平台建设，争取企业上云突破 1000 家。全面整合袜业创新服务综合体 8 大中心的 35 个功能模块实现互联，建成具备国内外袜业行业信息服务、大宗产品交易功能的“大唐·中国袜业网”专业平台，确保新增跨境电商网店 200 家，网络零售额同比增长 15%。

巩固袜业市场先发优势，推进新型原料项目，集聚原料市场人气。结合“走企连心”活动，摸排制定“新型业态项目库”，鼓励发展“年轻人经济”，探索培育网红经济、流量经济等新型营销业态，强化产业总部经济的集聚度和扩张力；抓好新兴产业培育，发展数码产业。

二是主动出击，招商引智，做好接沪融杭“马前卒”。规划先行拓展融杭空间。实施“与杭同城”三年行动计划，发挥好“与杭同城”半小时高铁圈桥头堡作用，加强与杭州都市圈城市、专家委员会的主动对接；加强与义乌自贸区对接，开通袜艺小镇至义乌小商品城快速公交线路；提升杭金线、双金线、三环线等重要交通走廊两侧的空间利用率，加快推进园区、道路等基础设施建设。

项目招引促进有效投资。深化高质量招商引资竞赛，实施班子领导挂联重点项目工程，围绕“产业补链项目、新兴产业培育项目、健康休闲养老项目”三大重点，赴杭进沪，主攻长三角，面向国内外，招引优质项目落地。抓好项目前期和开工建设，深化“标准地”出让工作，力争全年引进项目 10 只，实到资金 4 亿元，

有效投资增长 10%。

聚好人才推动创业创新。依托袜业创新服务综合体、“1+20”高校联盟等平台，深入开展招才引智工作；继续办好大唐袜业专场人才招聘会，加快推进行业企业与职教学校合作办学项目，着力缓解企业技能型人才短缺问题。

用好飞地借势借力突破。紧抓省 G60 科创走廊建设和州“诸暨岛”机遇，加强与沪杭等地技术、人才、资本和投资项目等要素对接；探索开展“飞地经济”模式，依托大唐袜业区域品牌效应，引导企业入园发展，实现两地资源互补；依托高铁新城“融杭先行示范区”建设，加强教育、医疗、文化、旅游等优质资源双向互动，深化民生服务项目的有效对接。

三是深化改革，激活要素，着力打造美丽富裕大唐。“产城融合”建设美丽城镇。围绕打造时尚潮流、文化创意、智慧智造的特色小城镇的目标，加强科学规划，加快布局 5G 网络、新能源、高清探头等新型基础设施；重点推进镇中村截污纳管改造、冠山溪综合改造、山弯路延伸线配套设施建设等集镇功能性项目；深化袜艺小镇建设，完成袜艺主题广场建设并投入运营，建成启用弹簧记忆馆，力争全年接待游客 50 万人次。

“五星 3A”优化农村环境。以省“千村示范、万村整治”为抓手，巩固提升第一批创建村创建成果，扎实推进第二批、第三批创建村全域全景提升，争取创建村全部验收命名；深入实施农村厕所革命、污水革命、垃圾革命，加快推进农村生活污水改造工程，加强农业面源污染治理，加大畜禽散养整治力度，全方位提升农村人居环境质量；继续推进美丽庭院创建，强化“门前三包”责任制，推进“一村万树”建设，争创美丽乡村示范镇。

“内生外引”凝聚建设合力。推进农村土地制度改革，进一步激活农房土地要素；深入推进村级集体经济消薄攻坚战，实施低收入农户高水平奔小康计划；实施农村人才归雁计划，鼓励社会资本和人才“两下乡”，落实融资贷款、配套补助、税收减免等扶持政策，吸引乡贤、青年等出资出力参与家乡建设。

“建管并重”促进常态长效。加快推进交通基础设施建设，谋划公交首末站选址建设工作，箭路桥拆除重建工程完成主体建设；完善镇村管网维护、区域保洁、绿化养护等常规管理体系；抓好控违拆违长效常态管理，推进集镇绿化提升、闲置地块停车场建造，完成“三改”50 万平方米，巩固“无违建”创建成果。

四是多措并举，共建共享，高水准保障和改善民生。提升生态环境质量。深化“五水共治”，扎实推进污水零直排区创建；坚决打赢蓝天保卫战，加强监测监控预警能力，推动重点区域、重点行业、重点领域大气污染综合治理；扎实推进清废净土行动，强化土壤污染风险管控，严厉打击固体废物非法转移、非法倾倒、非法处置行为，加快生活垃圾分类和处置能力建设，努力打造生态文明城镇。

深化文明实践工作。着力深化移风易俗，传习善行义举，开展互助帮扶，常态化开展文明实践活动，举行百场文化惠民活动；保护传承历史文化，

做好固化、活化文章，提升地域文化影响力；坚持以文化人，以文育人，建成含文化分馆、图书分馆在内的大唐文明实践所。

提高公共服务水平。优化就业创业政策，精准帮扶各类群体就业；做好城乡居民医保参保工作，改善第六人民医院医疗用房和设施条件，支持创建二级甲等综合性医院；推进第二中心小学综合楼改造建设工程，加快解决适龄儿童入学难问题；完成镇级居家养老中心项目建设运营；健全突发公共卫生事业联防联控机制；加强退役军人服务管理工作；加快整治农村危旧房，推进农村保障房建设；发展老龄、残疾人、红十字和双拥优抚事业，保障妇女、儿童和青少年等合法权益。

打造平安和谐环境。贯彻“枫桥经验”纪念大会精神，构建预警预防、治安防控、合成作战“三大体系”；提升“四个平台”和全科网格建设，加强专职网格员、志愿者队伍建设；进一步加强劳动用工管理，坚决打击非法用工和恶意欠薪行为，确保平安创建有序推进；纵深推进扫黑除恶专项斗争，深入开展“雪亮工程”，全力压降各类违法犯罪活动；推进“七五”普法工作，完善公共法律服务体系，创新矛盾纠纷化解机制，争取信访积案基本化解，初信初访全部处理到位；持续开展安全生产隐患排查与整治工作，加快大唐消防救援站建设，强化队伍保障，压实事故管控责任，确保安全生产形势平稳。

五是维护核心，围绕中心，建设人民满意的服务型政府。忠诚履行工作职责。以政治建设为统领，树牢“四个意识”，坚定“四个自信”，坚决做到“两个维护”，深入推进“两学一做”学习教育常态化制度化。依法全面履行政府职能，严格遵循重大行政决策法定程序；自觉接受人大依法监督，强化审计监督，主动接受社会舆论监督；结合新一轮机构改革，理顺政府管理体制和运行机制；以政府数字化转型为抓手，优化办事审批流程，提高政府服务效能。

优化政务营商环境。始终坚持“两个毫不动摇”，深入开展“走企连心”服务活动，多为企业办实事、解难事；完善政策环境，抓好减税降负“大礼包”落地，落实省促进民营经济高质量发展 31 条，增强企业获得感；优化金融环境，深化政银企合作，重新组建镇级应急转贷资金平台，帮扶企业解困；深化“标准地+承诺制”，确保“最多 100 天”实现率始终保持 100%。

强化干部担当作为。坚持严管与厚爱结合、激励与约束并重，完善落实容错纠错机制，探索各级干部考评机制，着力营造创先争优、干事创业的氛围；深入开展“大学习大调研大抓落实”活动，倾力服务基层、服务群众、服务企业，驰而不息纠正“四风”，力戒形式主义、官僚主义。

营造清廉政治生态。切实履行全面从严治党主体责任和“一岗双责”，深入推进党风廉政建设和反腐败工作，严格执行廉洁自律准则和纪律处分条例，严格落实中央八项规定实施细则；树立“过紧日子”的思想，严格控制削减一般性节会、项目，切实抓好政府性投资项目建设、财政资金支付、土地资源开发、政府采购、公共资金等规范管理，树立好清正廉洁的政府形象。**TA**

百家争鸣论纱线 集思广益谋发展

中国高质量纱线引领者论坛举办

中国棉纺织行业协会 _ 刘春芳 / 文



论坛现场。

近年来，在国际形势复杂严峻，经济面临下行压力的背景下，世界经济何时走出低谷仍不明显，全球消费水平呈萎缩态势，市场竞争日益激烈。面对全球纺纱行业竞争加剧、国内生产成本高企等困局，如何破局而出，实现高品质驱动发展是众纺织企业关心的焦点。

针对此情况，中国棉纺织行业协会（以下简称“中棉行协”）于1月13日在苏州举办了“中国高质量纱线引领者论坛暨乌斯特公报2018版发布会”（以下简称“论坛”），就智能化生产逐步推进的情况下，如何进一步提升行业纱线质量水平进行了深入探讨。

中棉行协副会长叶戡春、乌斯特首席运营官徐斌、江南大学教授高卫东等领导嘉宾，以及来自棉纺、针织等上下游企业的近百名代表出席会议。

集思广益，促棉纺企业可持续发展

叶戡春在致辞中提到，当前世界经济形势变幻莫测，中国棉纺织行业根据市场变化积极进行技术升级、产品结构升级，注重质量标准管理与提升，不断调整产品结构，企业综合竞争力有一定提高。面对竞争激烈的市场环境，如何进一步提升生产效率及产品质量，增强抗风险能力是企业关注的话题，也是本次论坛的主要议题之一。希望参会代表集思广益，分享交流经验，达成行业高质量发展共识。

徐斌在致辞中表示，企业全面控制质量指标对产品质量管理至关重要。随着质量控制需求不断提升，乌斯特公报为纺织企业质控提供了评估依据。

乌斯特技术部经理马宏庆介绍了乌斯特公报。马宏庆表示，乌斯特公报是全世界通用的纱线质量语言，60年来，乌斯特公司不断采集统计和发布数据，促进了全球纺纱工业质量标准体系的建立，在纺织业占有重要地位。乌斯特公报2018版传承了乌斯特服务于纺织行业的悠久历史，基于对数千个样品的测试，涵盖了比以往更广泛的纱线类型和应用，对贸易及业内质量改进具有推动作用。

东华大学教授薛文良分享了《新型纺纱技术及其

质量控制》专题报告。报告从纺纱技术发展、新型纺纱技术和纱线质量控制三方面展开，系统讲解了环锭纺、喷气涡流纺技术的现状；新型纺纱技术的发展模式；数据分析与纱线质量管理的关系等。

鲁泰纺织股份有限公司相关负责人司志奎作题为《色织布用纱质量要求》的主题报告，介绍了鲁泰纺织的基本情况、鲁泰在提升产品质量方面的各项举措以及对色织布用纱的质量要求。司志奎说到，品质是企业的立足之本，高质量纱线生产是一项系统工程，预防胜于纠错。企业要根据后道工序的要求，控制原料质量稳定，不断优化纺纱工艺，保持设备的良好状态，强化纺纱过程的质量控制，满足后道工序的质量要求，使企业走向良性循环，实现棉纺企业的可持续发展。

精准对接，从源头预防质量问题

浙江同辉针织科技有限公司副总经理印平代表下游针织用户，就生产中遇到的与纱线原料有关的多种生产问题同参会代表进行交流。他说到，由于上下游沟通环节不畅，纺纱企业并不十分了解后道对纱线的

有关要求，纱线质量瑕疵往往是在后道生产环节才发现，由此导致的损失由前道各环节协商承担，但纱线质量问题却没有得到解决。他呼吁上下游应加强协同合作，尽量避免此类问题发生，而不是事后追责。

此次会议的参会代表来自各细分领域的龙头企业，具有丰富的生产经验，对高质量纱线的生产及使用均有独到见解。听过下游客户对纱线产品的需求以及对提升纱线质量提出的建议后，参会代表也纷纷发表自己的看法。

参会代表均表示，质量指标要力求反映产品质量全貌，注重实物质量与后加工性能，质量指标好，布面效果不一定好，应综合考虑。质量控制方面，产品研发要在满足下游要求的前提下进行，在生产过程中要注意控制不均匀率，提高纱线品质的一致性。

经过热烈的讨论，参会代表们主要达成三点共识，一是质量是企业的生命，纺纱企业必须重视纱线质量，特别是指标的一致性、均匀性，需要制定严格的管控标准；二是必须要与下游企业充分交流，探讨对产品的要求与需求，与下游企业形成紧密的共赢关系，向下游输送价值；三是必须要联合专业机构、院校共同研究解决质量问题的方案，从源头预防质量问题。

高卫东在会议总结中说到，纱线是纺织行业的源头，许多产品的设计生产都基于纱线的性能。此次中国高质量纱线引领者论坛可谓干货满满，演讲嘉宾与参会代表分享多年积淀的生产经验，参会代表们也纷纷发表观点，现场研讨氛围浓厚。针对企业对技术提升的迫切需求，希望能够开展更加紧密的校企合作，为企业输出纺织人才，为中国纺织行业发展贡献力量。

随着我国“三品”战略的不断推进，棉纺织行业逐步走上高质量发展道路。目前，我国棉纺织产品结构逐步调整，竞争优势正在从成本优势转向品质优势、差异化优势。从论坛上各位嘉宾及参会代表的精彩发言中可以看到我国棉纺织企业把握新时代机遇，实现高质量发展的信心和决心。

此外，论坛还举行了乌斯特公报2018版发布仪式。TA

棉花期权上市

郑商所打造国际纺织产品衍生品交易中心

1月28日，棉花期权在郑州商品交易所成功上市交易。继棉花期货、棉纱期货之后，我国棉纺织产业链条上又多了一个风险管理工具。

首日挂牌的棉花期权合约标的期货合约为CF1905、CF1907、CF1909和CF2001。截至上午收盘，棉花期权共成交11378手，持仓量9014手。其中，认购期权最活跃合约为CF905C16200，成交量为962手，持仓量782手，涨幅55.07%，成交额104566元；认沽期权最活跃合约为CF905P14600，成交量为614手，持仓量488手，跌幅3.88%，成交额77508元。

郑商所理事长陈华平表示：“棉花、棉纱期货、棉花期权和相关场外产品的推出，以及PTA期货国际化的实施，使得郑商所成为品种最为丰富、工具最为齐全的国际纺织产品衍生品交易中心。下一步，我们将力争把郑商所建成国际纺织产品定价中心和风险管理平台。”（杨丽）

intertextile
SHANGHAI home textiles

中国国际家用纺织品及辅料(春夏)博览会
China International Trade Fair for Home Textiles and Accessories – Spring Edition

春夏展 Spring Edition
2019.3.12 – 14

中国 国家会展中心 (上海)
National Exhibition and
Convention Center (Shanghai), China

www.intertextile-home.com.cn
www.intertextilehome.com



messe frankfurt

为全球时尚贡献中国力量

康赛妮集团首秀 PITTI FILATI 国际纱线展

本刊记者 _ 郭春花

意大利当地时间1月23 ~ 25日,世界艺术之都、欧洲文化中心佛罗伦萨,迎来了全球时尚人士热切期盼的第84届PITTI FILATI国际纱线展。这是一场全球最前沿、最奢华、最创新的顶级纱线俱乐部分享的时尚盛会,更是一场视觉饕餮盛宴!康赛妮集团首次受邀参展,结束了近百年来没有中国企业入驻的历史,也标志着PITTI FILATI展首次出现了亚洲企业的身影,成为中国乃至亚洲毛纺行业发展史上一个重要的里程碑。

为 PITTI FILATI 注入活力和动力

意大利 PITTI FILATI 国际纱线展是全球奢侈品纱线的俱乐部,是全球前沿、创新、奢华纱线的权威平台,每年在意大利佛罗伦萨 PITTI 古堡内举行春夏和秋冬两季展出。康赛妮集团这位新成员的加入,为PITTI FILATI注入了新的活力和动力。作为亚洲第一家、中国第一家进入国际顶级奢侈品纱线俱乐部的新秀,康赛妮集团全力以赴、精心准备,从展台的布置到展品的选择,从色彩的搭配到样品的陈列,无不透露出康赛妮匠人们对细节的孜孜追求,以及对品牌的极致打造。

短短三天时间,集团旗下三大主力品牌 CONSINEE、TOPLINE、ICCI 宛若三道彩虹划过天际,近百种顶级纱线产品争奇斗艳,尽显中国制造和亚洲制造的风采和魅力,吸引了数十位重量级时尚大师的到来,尤其是设计师明星们,在他们习惯了时尚名流品牌顶级纱线的挑剔眼光里,康赛妮展台的模特样衣让人爱不释手,如遇珍宝。

尤其值得一提的是,康赛妮集团精心为PITTI FILATI展准备的 CONSINEE BAG 大受欢迎,很多时尚人士背着“CONSINEE”在700多年的PITTI古堡里悠然行走,成为本季PITTI展一道靓丽的风景线。另外,美国时尚权威媒体WWD刊登的“康赛妮集

团”大幅广告版面,也引起了很多国际时尚大咖的极大兴趣,纷纷与“康赛妮集团”合影留念。

“我们的产品有很多亮点……”康赛妮营销团队热情介绍着。“不,你们的加入就是亮点!”PITTI官方团队如是回答。

是的,康赛妮集团的加入就是本季PITTI FILATI

国际纱线展最大的亮点,给这个拥有近百年历史的世界顶级纱线展带去了无与伦比的美丽和色彩,成为本季PITTI FILATI展的明星和焦点。

肩负为中国、为亚洲争光添彩的重任,面对已经到来的新的春天,康赛妮集团董事长薛惊理表示信心满满。今后,康赛妮人必将以更加执着的工匠精神和辛勤的汗水,坚持梦想,一步一个脚印,用实力演绎行业传奇,为全球顶级纱线的创新和发展做出新的更大的贡献。

全球 1/7 高档羊绒制品源于康赛妮

康赛妮集团始创于1999年,位于中国海滨城市宁波,通过近20年奋力发展,现已基本建成集染色、粗纺、精纺、半精纺、花式纱、高档面料、进出口贸易、数字化物流、智能制造、信息化平台于一体的绿色先进制造业产业链基地。目前,整个集团年生产销售羊绒等纯天然原料为主的高档纱线近5000吨,其中100%羊绒纱线超过1500吨,占世界纯羊绒原料产量



国际时尚大咖与“康赛妮集团”合影留念。

的10%~15%以上,是中国制造业单项冠军示范企业和羊绒纱线出口量最大的产业集团。

作为中国羊绒纱线龙头企业,康赛妮集团在过去近20年时间里拓展了大量欧美顶级品牌客户,包括卡尔文·克莱恩、巴宝莉、迈克高仕、雨果博斯和麦丝玛拉等众多一线国际时尚品牌,甚至世界顶级的奢侈品牌如香奈儿和爱马仕都使用过康赛妮的顶级纱线。

康赛妮以其高端的定位、严格的管理、优良稳定的品质收获了越来越多国际、国内高端买家的赞誉,是近几年来中外知名品牌和业界公认的“世界高品质纱线的优势供应商”之一。据统计,全球每卖出7件高档羊绒制品,其中就有1件使用了来自于康赛妮的纱线。

薛惊理表示,20年来,不断提高产品质量是我们一直秉持的匠心工艺精神。我们相信通过不懈的努力坚持,合作之门就一定会打开。而这种跨国跨界合作,一定会为康赛妮集团和我们的海外客户朋友都带来美好的共赢。TA

鄂尔多斯再为羊绒行业制定两项绿色标准

近日,中国毛纺行业羊绒领域又有两项绿色团体标准通过中国纺织工业联合会的批准发布实施,分别是《T/CNTAC 29-2018 羊绒制品生产过程水足迹评价方法》和《T/CNTAC 30-2018 羊绒制品生产企业水平衡测试方法》。该两项团标均是由中国毛纺织行业协会牵头组织,在中国纺织工业联合会产业部、科技部的指导下,由鄂尔多斯羊绒集团作为第一起草单位主持制定完成的。

此两项标准的制定进一步完善了羊绒行业绿色制造标准体系,为羊绒行业开展绿色评价提出了具有可操作性的方法 and 要求。

当前,改变传统制造模式,实现绿色可持续发展势在必行。而绿色发展,需要标准先行。鄂尔多斯主动承担起作为羊绒行业领军者的责任和义务,响应国家和时代号召,率先开展绿色标准的研制工作。

2017年,由内蒙古鄂尔多斯羊绒集团立项,在中国毛纺织行业协会协调组织下,对行业内规模性企业开展了现场的调研,收集到了近3年的各企业的产量、产品结构及水、电、汽等重要消耗数据,为标准提供了数据支持。通过咨询相关专家,由鄂尔多斯牵头组织编制标准文本及相关内容,目前作为研制成果的

3项标准已全部发布实施,具体就包含上述提到的《T/CNTAC 29-2018 羊绒制品生产过程水足迹评价方法》、《T/CNTAC 30-2018 羊绒制品生产企业水平衡测试方法》,以及《T/CAGP 0025-2017 绿色设计产品评价技术规范羊绒针织制品》。

众所周知,在中国乃至全球毛纺行业羊绒领域的技术规则研讨和全球标准化制定方面,鄂尔多斯羊绒集团始终处于前沿。作为全球羊绒行业第一家具备独立承担国际和国家行业标准研制的企业、国际羊绒行业最具影响力组织之一CCMI(国际羊绒驼绒织造商协会)第一家中国企业成员,不仅仅在中国、在亚洲,在全球范围内,鄂尔多斯都是国际标准制定者和行业标杆。至今,鄂尔多斯羊绒集团共制定和修订标准60余项。

此次新标准的发布实施不仅进一步完善了我国羊绒行业绿色制造标准体系,填补了羊绒行业绿色设计标准的空白,为羊绒行业开展绿色评价提出了具有可操作性的方法 and 要求,还为指导企业开展节能减排与环境保护提供了标准支撑。以标准的引领和导向作用,形成以点带面,将更好的促进各行各业向更加绿色、环保和可持续发展的方向发展。(郭春花)

三刊联动

覆盖全产业链

纺织服装周刊杂志社旗下三大刊物《纺织服装周刊》、《纺织机械》、《家纺时代》,从纤维纱线到纺机设备,从纺染织印到服装家纺,全面覆盖纺织行业读者用户群。

与纺织服装周刊杂志社合作
一次获得多重行业关注!



中国纺织机械协会会刊



中国纺织工业联合会会刊



中国家用纺织品行业协会会刊



纺织机械微信



纺织服装周刊微信



家纺时代微信

新闻热线: 刘嘉 010-85872640 新媒体热线: 李江敏 010-85872631 广告热线: 万略 010-85872646 发行热线: 章简 010-85872699

《纺织服装周刊》官方网站: www.taweekly.com

纺织服装周刊

GROUP COOPERATION



卜硕对每一款产品都会服务到底。



中国纺织机械协会圆纬机分会每年都会组织参观考察活动，以开拓会员单位的视野。

侠客黄立震：仁义攻心，德以配位

本刊记者 墨影

卜硕机械年销售额过 1.5 亿元，他自己银行卡余额却所剩无几；

从 2017 年担任中国纺织机械协会圆纬机分会执行会长近两载，他自掏腰包 20 多万补贴分会运营；

与同行市场上竞争多年，他却亲自带着媒体帮对方做宣传……

这个人，就是泉州卜硕机械有限公司副董事长黄立震。



黄立震

2018 年底，本刊记者在黄立震办公室跟他一起“喝茶”。其实，在这次“喝茶”以前，对于从各种途径“传说”而来的黄立震，记者一度同众人一样，有些看不懂。

那天，边喝茶边聊天的气氛格外轻松，黄立震在记者脑海中的形象也越发立体：如果说圆纬机行业是江湖，那黄立震更像江湖中一位极具威望的侠客。

这绝不是在歌功颂德。

淡然得失

“平衡公与私，应该是您做圆纬机分会执行会长时最难的事情吧！”记者问。

“不，我没有刻意想过什么平衡。”黄立震的否定来得太快，让人有些难以置信。“在其位，谋其政。我是需要说两套话的，既然做了分会的执行会长，那我就需要站在行业的角度考虑行业如何健康发展，并努力去推动。在卜硕，我自然就要考虑卜硕的运营和发展。虽然是两个思路，但不矛盾。”

“这平衡不难吗？”记者追问。

“大概是我已经有这心理承受能力了。”黄立震说。如果当会长的出发点不是为“大我”，而是“小我”，目的不纯，是做不好分会份内事的。在这点上，他做得让人不得不服。不论是带着分会企业到国内外配套厂进行调研、还是深入企业了解情况，黄立震都是从推动圆纬机行业发展的大局考虑的。

圆纬机圈子里都知道，在市场上，卜硕有一家劲敌，但黄立震在担任执行会长期间，专程带着媒体去采访他们，帮其做宣传，这让对方大为叹服。其实不仅这个企业，从分会成立至今，黄立震带着媒体到企业或向媒体推荐的企业有数十家，大部分都是做圆纬机的主机厂。如果没有一定的眼界和胸怀，这是很难做到的。

黄立震告诉记者，他已经和自己的接班人说过，他现在推动的企业都是卜硕未来的潜在对手，不否认这对自身企业是一种无形的损失。“但我可以承受这些企业的成长，不怕同行做好了以后会影响卜硕。”

“其实，随着分会成立以后影响力的不断提升，作为会长单位的卜硕，无形中品牌知名度也被带动，2018 年卜硕的业绩不但没有受影响，反而比上年同比增长 20%。”正所谓，有心栽花花不开，无心插杨柳成荫。黄立震丝毫不避讳卜硕借助分会加快发展的可能，但这是事后结果，并非最初目的。

如果说为公身体力行是一种觉悟，那凭心得失淡然就是一种修为。正如黄立震。

分会“头狼”

黄立震做事凭的绝非简单的一腔热情，在圆纬机的圈子里他有自己的威望和行事作风。

前两年的圆纬机行业就像一盘散沙，而今，随着圆纬机分会队伍的壮大，这个行业分会成为了中国纺机协会众多分会中氛围最好、最活跃、活动最丰富的分会。这其中，首届会长单位功不可没，而首届执行会长黄立震更是其中不得不说的力量。

在黄立震看来，协会不是政府部门，如果硬性用规矩条例去“框”，反而会适得其反，倒不如把分会做得含金量更高，让企业发现分会价值，大家有了共同目标，再见面自然少了各自为政的私心，少了剑拔弩张的氛围。

“要把分会做好，就需要得力的措施。”从担任执行会长的那天起，黄立震心里就有了成型的构想：首先，提高入门槛，目前圆纬机分会秘书处已经拟定了初步的分会准入标准；其次，明确企业进入分会以后，能为这个集体发挥哪些作用；再次，要逐渐将分会的影响力拓展到海外市场。

在推进分会工作时，有人听完他的构想，说他纸上谈兵。其实，黄立震最为清楚，做好分会工作是一件需要摸着石头过河的事情，需要确定清晰的目标，而执行会长则在其中发挥着“头狼”的作用，有自己的判断，不盲从地带领大家往前走。对此，他早有心理准备，做分会的第一年，他也曾迷茫，但很快明白，一个健康的分会前两年就是需要打好基础，打基础就需要无私和奉献，把大家团结在一起，分会才能有名有实，随后才能在良好的维护下，进入收获期。如今的圆纬机分会已经搭建起了一个相对固定的模式：除了常规的分会会议外，每年都会组织国内、国外两次参观考察学习的活动，开拓分会成员单位视野。

“这两年分会开展工作虽然不容易，但得到了很多企业的支持，这说明大家都逐步认识到了团结的力量，这就是行业的进步。我很高兴做了一些力所能及的工作。”

一个好的领导者，既要做得了“首长”排兵布阵，又要做得了“政委”统一思想。在黄立震担任圆纬机分会执行会长的两年中，唯一让他觉得失望的是圈内有些台资企业尚未加入分会。“尽管我亲自走访这些企业多次，我们之间也都熟稔，但他们仍未最终决定加入分会。”言语间，我们很明显感受到了他的那份遗憾。在他的责任观里，会长是有义务帮助企业去延伸眼光的，他不希望一旦分会越做越好，越做越规范，一些未及时入会的企业被市场边缘化。

从一盘散沙到一局好棋，每个成员都很重要，但“头狼”更为关键。



卜硕公司的面料展示间。

“甩手掌柜”

“说出来你可能不相信，我已经两年没有下过车间了。”说着黄立震拿起手上的遥控器通过办公室视频给记者展示企业生产现场，可以看到卜硕车间现场每个工作岗位的遥控视频影像。据透露，2019 年，卜硕机械的销售额计划递增 20%，达到 1.7 亿元，年前，各销售处已经签好了“军令状”。

“难怪别人都说您这老板当得尤其轻松！”记者调侃。其实，做到真正轻松谈何容易？不过是早已经历了外人没看到的艰辛罢了。

每年，卜硕机械有 70% 的老客户在跟单，记者曾经了解过的他们的客户中有多家是多年忠实粉丝。秘诀何在？“我们的服务一定是全行业第一的！”说到这里，黄立震很是自信。卜硕机械的目标很简单，就是一定要帮客户赚钱，“如果设备有重大问题，一定要修到客户满意为止，再不行就换新设备给用户。”在他的概念中，服务是终身的，卖设备就像嫁女儿，绝对不是一锤子买卖。对于卖出去的每台设备，卜硕机械都有电脑跟踪，通过“大数据”周到服务客户。

尽管如此，卜硕机械在部分地区的市场占有率依然不高。这又是为何？

“价格问题！”黄立震告诉记者，很多兵家必争之地，由于卜硕机械坚决不低价销售，不得不割舍掉了很多客户订单。“我们要的是有含金量的客户、有含金量的订单！我们卖的是结果，并不求数量多少！”圆纬机分会成立后制定的行业自律公约要求企业合同签订后，付款比例为 70%，在该公约发布之后，卜硕机械当即给全国各个办事处发布了公告，要求一定要严格按照公约要求同客户谈合作。“如果有更多的企业这么做了，对行业的良性发展会有裨益，这需要时间，但一定要这么做。”

当然，这样的销售模式也并非专门因公约而定，自卜硕机械创立之初开始，已经二十多年了，就是这样的规矩。也正是得益于此，很多供应商都愿意与他们做生意。“行业内公认，送往卜硕的物资一入库，供应商跨月就有钱收。”有些因特殊情况没有结清的，黄立震也明确表态，“最晚到年底腊月二十八一定结清，不会拖欠一笔供应商货款！”

上对供应商，下对客户，再回归到卜硕机械本身，让黄立震最得意的就是他的销售队伍了，“卜硕机械在全国有 18 个办事处，在 22 个经理中，很多都是跟随我打拼市场十年以上的，其中最长时间的已经有 19 年。我的销售队伍中，没有一个人掉队！”这样的销售网络让黄立震熟悉每个市场的动态，他相信只要把握住了这些“小龙头”，就有了链接市场的纽带，这是他最大的资产，这是卜硕用 20 年织就的无形网，也是卜硕的“信誉网”，这正是黄立震“轻松”的资本。也使他可以有更多时间和精力放在分会起步两年的诸多事宜中。

笔落文成，记者越发觉得黄立震像个行走在江湖中的“侠”，绝技傍身，看淡风云，却又行侠仗义，只不过，他非“游侠”，他有自己的一众“兄弟”。**TA**

记者手记

仁义攻心

“我们每个人都来评价一下黄总吧！”聊天结束时，记者大胆提出了这样一个建议。“我行我素。”黄立震自评道。是，他过得自我、自在，无虑别人眼光。“此时无声胜有声。”黄立震的台湾合作伙伴古先生说，“我们合作 20 年，没有任何摩擦，谈何容易！”是，和他合作足够放心。

“做人做事目标坚定。”《纺织机械》杂志副社长胡晓玉说。是，他有眼光更有谋略。“学习，这种境界我着实达不到。”黄立震的助理说。是，他的天赋与觉悟，我等望尘莫及。

“人和。”一个熟悉卜硕机械的行业人士说道。是，他深谙用人之道。“仁义攻心。”记者极力凝练黄立震给人的印象，脱口而出后仍觉得总结不到位，但又想不到更好的词。如果你有和他“喝茶”聊过，你就会发现，他的过人之处除了用人，更在于能够“稳、准、狠”地抓住聊天对象的心理需求，没有其他废话，直接说你最关心的。这不是他刻意的技巧，而是他懂得站在对方的角度去考虑问题，这是一种修养。

正是这种修养，让他可以在任圆纬机分会执行会长期间无私无愧。不得不承认，圆纬机分会在带动企业发展上作出的诸多积极而有意义的探索，黄立震在其中开了个好头。仁义攻心，德以配位。（墨影）



CHIC 2019（春季）预热之三

无配饰，不时尚

苏密 / 文

各大国际时装周上,配饰仿佛占据了新品发布的C位。墨镜、耳环、项链、帽子……配饰体积不大,能量却不小,成为了设计师再突破的点睛之笔。或许,你与时尚达人的距离,只差一件配饰。

以“帽”取人

“帽子是第一时尚单品。”HATTERS’ HUB 帽仕汇创始人孙建华对此非常自信,看過世界各大秀场,帽子出现频率之高让人惊叹。

1988年,孙建华开始深耕帽饰行业,20年磨一剑,2008年HATTERS’ HUB 帽仕汇应运而生。在他看来,帽子的颜色、廓形、材质都与服装设计相通,能对内在性格与外在形象产生巨大影响,起到四两拨千斤的搭配效果。

作为国内帽饰佼佼者,HATTERS’ HUB 帽仕汇包含了为都市精英带来精致优雅品味的CHICMAX、意大利时尚品牌KEYONE等,以及时尚帽子生活馆、帽子租赁等服务。原创设计、进口商品、翻新服务,帽仕汇要做世界时尚帽子的集成店。全面的帽饰选择,再加上接地气的价格,无论是常规商品还是私人定制,经营业绩都非常可观。

未来,人们对时尚的态度越来越开放包容,时尚会真正成为一种生活方式,孙建华感叹中国时尚这几年翻天覆地的变化,而帽仕汇下一个目标,就是提高中国男性对时尚的敏感度,打造全民皆时尚的新环境。

参加本届CHIC2019(春季),HATTERS’ HUB 帽仕汇要寻求更多的跨界品牌牵手。“我们要借助CHIC这么好的平台整合时尚资源,这是属于全行业共同繁荣的时代。”孙建华说。

百变由我

“精致的女人需要珠宝来衬托。”这是珠宝控女孩的心声,与其说这是配饰,不如说是表达每个人内心世界的“镜子”。诞生于1859年的德国著名珠宝品牌俐傲纳朵LEONARDO,在欧洲时尚珠宝市场中享有很高的声誉和市场占有率。参展CHIC2019(春季),俐傲纳朵格外看好中国时尚群体对配饰“百变由我”的全新审美。

“大家看欧洲街拍,会发现很多时尚达人们穿得很简单,但当搭配上非常有个性化的首饰后,时尚度立刻提升。”俐傲纳朵中国区总经理王海萍说,相同服装搭配不同珠宝首饰,整体着装风格即刻显现,人与人之间的品位也立刻拉开差距。

几年前,女人对首饰的态度还停留在“一条项链打天下”的阶段,但现在“配饰有专攻”已成为现代时尚女性的共识。王海萍为记者情景再现,还原都市白领充实丰富的时尚日常。早上,A小姐要参加商务会议,简单的职业装并不能满足她,脖颈间的一件亮色吊坠点亮整身造型;下班后,休闲装扮配上短款项链、手链符合轻松氛围;到了晚上,A小姐要去出席晚宴,层搭长款项链性感迷人。像A小姐一样的职业女性,一天之内换很多套饰品实属平常。

如今,大家愈发强调自我,每个人既是时尚消费者,又是时尚设计师。配饰产业最近又流行DIY,人们可以创作出符合个人气质特征的时尚单品。俐傲纳朵产品专利搭扣使珠宝DIY成为可能,长短项链、手链可以瞬间变换,几百种吊坠供消费者选择。全新的体验亦是品牌附加值,给消费者带来人人参与的设计理念。



配饰有专攻”已成为现代时尚女性的共识。



一副眼镜囊括了各类时尚细节,未来发展不可小觑。

颜控必备

颜值当道,能提升颜值的产品,大多都会迎来大批粉丝。眼镜,就是能让你一秒变身的时尚配饰。

眼镜从最初矫正视力的功能已经迅速向修饰五官、脸型等多元功能转变,在造型中扮演重要角色。捷耐拓(北京)光学科技有限公司就是一家由小米公司注资为视光项目专门设立的生态链公司,旗下TUROK STEINHARDT(以下简称TS)品牌致力于将最先进的视光科技和材料科技运用到眼镜产品中,为消费者提供具备超舒适佩戴体验的高品质眼镜。

“看人第一眼光往往专注于面部,眼镜的形状、颜色对相貌有很大的影响。”捷耐拓产品总监Tim说,眼镜便于携带降低了变化造型的投入成本,即便穿着古板的制服,配上稍夸张一点的眼镜,也能立刻变身潮人。科技材质、舒适度、流行趋势与制造工艺,一副眼镜囊括了各类时尚细节,未来发展不可小觑。

为了提高竞争力,扩大市场占有率,TS投入巨大资金、时间与精力,其时尚款与韩国首尔知名设计团队合作,商务款与北欧知名设计团队共同开发,以保持产品在消费者心中的新鲜度。此次参加CHIC2019(春季)展,就是希望邀请更多优质的加盟商与TS强强联合,共同开拓眼镜新市场。

摆拍神器

雨伞是家家户户最常见的日用品,但常规产品早已不能满足人们的需求,装饰性与实用性相融合,雨伞也要转型升级。

“iWatch等智能手表都已经与时尚结合,雨伞也不能落下。”上海北夏贸易有限公司经理程翔说,其代理的日本Because碧蔻资是一家时尚雨具品牌。不管是下雨天,还是艳阳天,雨具都可以成为凹造型的最有力的“武器”,实用又美观。

其实,雨伞从以往的遮风挡雨到如今的时尚型、功能性兼具,进化的时间并不算长。Because设计师每年都赴纽约、巴黎等时尚地标捕捉潮流动向,保证太阳伞用料与当季服饰相搭配。例如品牌旗下的Tetron Cotton伞就是用棉麻混纺材质,可以与夏日着装很好搭配,有清凉透气的感觉。

雨伞同时也是极具科技性的生活用品。对于遮阳伞而言,降温、轻便创新目标。Because委托中国台湾知名纺织供应商研究更加遮光更轻便的布料,2018年推出了最轻的69克雨伞,并对原本90克的折叠伞做了结构升级。伞骨使用新工艺、新材料,在保证牢固度的情况下降低重量、减小体积。

从衣橱小透明到秀场的万众瞩目,配饰不再是可有可无的辅助品,而是身价倍增的必需品。CHIC2019(春季)将如约而至,配饰如何C位出道、圈粉无数,一起来看看吧。TA



新ODM模式正在促进产业良性发展。



CHIC 2019（春季）预热之四

新ODM时代,看杭州时尚“带货力”

苏密 / 文

产业聚集对于产业发展而言,能产生1+1>2的效果。如今,杭州这一优势地域正在吸引着时尚要素的集结。这里不仅有着江南布衣、伊芙丽等知名品牌,艺尚小镇也吸引了一批国内外优秀品牌和设计师入驻,作为电商大本营,天然的数字基因也赋予了服装产业更多可能……但无论是品牌运作还是商业模式的创新,这背后考验的都是供应链的柔性 and 反应力,于是,就像款库优品一样,一批“幕后英雄”——优质ODM制造企业在这里集结。

新的一年,刘辉很忙。他是杭州一家羊绒产品ODM企业“款库优品”的创始人。他要关注设计,目前企业每年至少要开发1500多个款式,无论从纱线颜色,还是针型、版型上都要紧跟潮流;他要调研终端,无论是走在潮流前沿的四季青,还是品牌集中的万象城,都是他了解消费者的最佳渠道;他要把控生产,以往羊绒产品的开发和生产还有淡旺季之分,现在随着产品丰富度的提升已经不再明显……

尽管如此,但他并不觉辛苦。如今公司已小有规模,有100多位员工,年生产羊绒产品20万件,“好羊绒卖全世界”这是他的梦想,而杭州这片产业发展的沃土正在成就他的梦想。

优势制造

“这几年强化终端运营能力的品牌得到了很大发展,相反,纯靠渠道布局的品牌萎缩很多。”杭州诗亦格服饰有限公司负责人徐富伟说,浙江越来越多的传统服装企业转向ODM业务模式,形成了ODM服装产业集群。这样就形成了更好的产业配套、设施配套、客户集中的优势,同时也形成了产业内部的良性竞争,迫使企业往不同品类深度钻研,鞭策企业自我提升,而且推动了服装智能生产和柔性生产等科技发展。

对于杭州迪娅实业有限公司来说,ODM是公司2019年新推出的项目,公司在努力发展自有品牌“木帛”的同时,也谋求多元化发展。“产品是一个企业的核心,也是行业的根本,优势制造解决了大多数品牌企业的短板。ODM让我们的产品优势和设计团队优势实现最大化价值变现。”公司负责人夏雨表示,经过多年发展,杭州女装已经越来越多元化。

“杭州对于款式研发和客户选择有着天然优势,而且现在杭州女装风格多样化,各种档次并存,适合各类客户选择。”杭州晨禾时装有限公司负责人程彬也表示。“找高手做对手,有竞争才有发展。”几家企业负责人对此都秉持着积极的态度,坚持做好产品。正如夏雨所说:“竞争只会存在于同质化产品的价格、政策上,只要将产品和工艺做到极致,别人就模仿不来。”

极致单品

与款库优品专注羊绒产品一样,现在的ODM企业都专注于打造极致单品。“作为ODM企业,我们公司聚焦双面大衣和羽绒服,有强大的研发团队,同时掌控生产,以‘极致单品’服务客户。”程彬说,公司致力于女装双面呢、羽绒服、真丝连衣裙及时尚男装双面呢等原创设计和生产加工。

诗亦格则一直聚焦时尚女装的梭织类研发和服务,尤其在连衣裙品类上能力凸显。公司从1999年成立至今,已成为绫致集团旗下Vero Moda、SELECTED,太平鸟女装PEACEBIRD,上海Lily商务女装,赫基集团FIVE PLUS,依恋集团PRICH等国内市场排名前列的优质女装品牌的战略ODM合作伙伴。

迪娅实业最大的优势在于品质、款式和价格。“公司有自己的生产基地,对货品的周期、品质能够做到最大化把控。”夏雨表示,公司设计研发中心和法国、中国香港等地多家设计机构合作,公司内部也有大量专业设计师团队,对于流行趋势、面料以及工艺能够做到最精准把控。之所以能够保证最优价格,也是因为跳出所有中间环节,从面料采购、生产加工等方面保证利润。

小单快反

当下消费方式的变革,自然让ODM企业的客户名单当中多了很多电商企业,而与此类品牌的合作也正在倒逼着ODM企业做出转型。

“跟电商企业合作,能够收集及时有效的数据,不断改善企业的生产效率和柔性生产体系,提升效率。”款库优品的电商客户不仅来自于杭州,还有很多深圳、上海、山东的品牌。刘辉说,客户变化也解决了过去传统客户回款慢、风险大的问题,节约企业沟通成本,让企业更加专注于研发,提供更好的产品和服务。

诗亦格也一直在关注着市场的变化,小单快返客户的诉求是一大趋势,公司从2019秋季货品开始,定位中淑简约时尚女装,启动了小订单(单款100件起)的预定模式,同时在货品上店后,也将利用公司的智能柔性生产线,为客户提供高品质的短平快生产。

“以用户需求为导向的自我提升,是每个行业自身要明确的发展基础。新时代代工需要研究的课题很多,要打造比服装公司更强的产品深度并谋求智能生产效益。”徐富伟说,诗亦格每年在技术研发上投入近1000万元,同时以全链式数据打通自身智能生产体系,积极探索订单数字化、生产柔性化,“诗亦格正孜孜不倦地朝着‘时尚女装ODM智造专家’奋勇前进。”

“当下企业就像人一样,心要静下来,用好产品链接世界。”正如刘辉所言,ODM企业正在用心来制造。CHIC2019(春季)将于3月12~14日在上海国家会展中心再次启航,众多优质ODM企业正在集结,让您感受这份“用心”。TA

7位书记县长共话河南服装产业发展

陈墨 / 文



日前，由河南省服装行业协会、河南省服装设计公司主办的“诺曼琦之春·2019河南省时尚界新春音乐会”在郑州艺术宫激情上演。河南省市有关部门领导、数十位县（市）委书记、县（市）长走进行业、走进民众，与1300多名服装时尚界权威专家、先进模范和干部职工代表欢聚一堂，话服装、谈时尚。

河南省服装行业协会会长李刚表示，服装人都是追梦的人。2018年我们奋勇拼搏，五大工程持续发力，发展质量全面向好，特别是“巧媳妇工程”融入扶贫攻坚，助力产业规模快速扩张，产能增幅预计超过12%，引领全国。

他谈到，2019年是河南服装县城经济服务年。产业的主场在县城，未来的产能在乡村，必须凝心聚力服务县域经济，凝心聚力协助政府培训好工人，建设好园区，把河南有限的好资源交给好企业，凝心聚力招好商、招大商，凝心聚力提高发展质量，加快转型升级。切切实实把服务好行业、服务好企业、服务好县域经济作为行业工作的主旋律，与各级党委政府一起，抢抓历史机遇，主动整合资源，朝着河南服装万亿目标勇往直前。

西平县委书记聂晓光谈到，西平从2015年发展服装产业，发展势头迅猛，在中国纺织工业联合会、河南省服装行业协会等的大力支持下，西平县被确定为全国服装产业转移基地县。其中，集中开工建设的螺祖服装新城和领秀服饰物联网产业园，有力推动了西平服装产业不断壮大、增强了核心竞争力。

活动期间还举行了“出彩河南·对话时尚—书记县长话服装”这一重磅活动，吸引了全省乃至全国服装行业同仁的关注。

论坛活动由河南省社科院原院长、省政府参事张占仓主持。主持人先后与汝南县委书记彭宾昌，新密市长张红伟，长垣县委书记秦保健，西平县长李全喜，潢川县长兰恩民，光山县常务副县长黄晓骥，卫辉市委常委、副市长杨钧7位县委书记进行了现场对话。

作为高度重视服装产业发展、积极推动县域经济发展和服装强省建设的先进县市领导，他们对河南服装产业的未来发展有哪些重要见解？本刊为您奉上他们的精彩发言。

汝南县委书记彭宾昌：2018年，汝南县“巧媳妇工程”建设有声有色，得到了沿海客商和投资企业的一致好评。

汝南服装产业的发展伴随脱贫攻坚战略的实施，2019年我们将伴着河南服装产业迈向万亿元产业的东风，在河南省服装行业协会的指导下，做强做大服装产业，为出彩河南做出我们的贡献。



新密市长张红伟：服装产业是新密市的优势产业，近几年，服装产业在新密的发展十分迅猛，两年捧回了两个金字招牌。接下来，我们将抓好四个一批，完善一批规划，开展一批活动，继续举办中国河南大学生时装周，开通一批项目，持续推进金融服装产业新城等，加快推进河南电商服装大厦落地，打造一批平台和高级人才培训中心，朝着万亿级的目标努力。



长垣县委书记秦保健：长垣是君子之乡，营商环境好，创新环境强。长垣具有发展职业工装的优势，发展职业工装规划具体、措施有力。

未来，长垣将搞好三个建设，加快服装小镇公共平台建设、营销网络系统建设、研发人员的队伍建设，争取三至五年内把长垣打造成一道靓丽的风景线。



西平县长李全喜：西平县服装产业发展迅猛，螺祖服装新城名扬全国，通过全县人民的共同努力，已经从外出招商到坐地选商、择商，形势大好。西平是一个时尚之乡，我们希望企业家在西平能留得下来。

2019年，我们将进一步完善基础设施，为工人提供保障，让外出务工人员回到家乡工作，共同把服装产业做大做强。



潢川县长兰恩民：潢川具有良好的交通区位优势，又是农业大县、人口大县，潢川出台了一系列发展纺织服装产业的支持政策和优惠条件。作为主导产业，潢川纺织服装业一直比较有名，近年在省服装行业协会的指导和帮助下，发展迅猛。

未来，我们将制定一些高端的服装规划，推出优惠政策，打造强大的服装产业队伍，开展服装专业课程，提供充沛的劳动力资源，让河南的服装产业体现潢川的力量和智慧。



光山县常务副县长黄晓骥：光山县是河南省重要的羽绒产业基地，河南省服装行业协会曾授予光山县“河南羽绒名城”荣誉称号。光山羽绒产业经过这几年的发展，面临产业升级，光山县正在创新举措，切实行动，推动羽绒产业提档升级，打造中国羽绒名城。

接下来，光山将继续精准发力，打造光山羽绒名片，围绕产业发展、技术培训等方面，以创新为驱动，进行品牌培育，每年发布百款光山羽绒新品，走品牌化和规模化的发展之路。



卫辉市委常委、副市长杨钧：2019年，卫辉市将重点建设产业园区，争取2019年初步建成，三年成园，五年成区。卫辉有着非常高效的立体资源，将在资本和金融方面为企业家提供大力支持。



辽宁省纺织服装协会“五大工程”分别是美妈妈工程、区域品牌（产业集群）试点升级工程、产学研合作与双创升级工程、优质制造企业服务工程、非遗文化协同创新工程。

“五大工程”揭牌！辽宁纺织服装行业剑指高质量发展

本刊记者 吕扬

岁月峥嵘、波澜壮阔，2018年，中国迎来了改革开放40周年。这40年，国家走向繁荣昌盛，中国纺织工业更是完成了伟大的跃变。在变革与发展中，辽宁省纺织服装行业也走出了自己的特色之路。

为了推动辽宁省纺织服装行业高质量发展，提高产业市场竞争力，2019年1月26日，辽宁省纺织服装协会在沈阳举行了四届七次常务理事扩大会议暨改革开放40周年行业表彰大会。

来自中国纺织工业联合会及行业相关机构的领导、演讲嘉宾有：中国纺织工业联合会副会长夏令敏，中国纺织建设规划院院长冯德虎，国家信息中心经济预测部副主任、研究员王远鸿，中国纺织工业联合会流通分会副秘书长王水元，中国纺织建设规划院辽宁分院副院长姜迎娟。

来自辽宁省政府相关部门及行业协会的领导嘉宾有：辽宁省工业和信息化厅纺织处处长徐洪涛，辽宁省纺织工业厅原副厅长钟文龙，辽宁省纺织行业管理办公室主任詹惠珍，辽宁省纺织行业管理办公室副主任、辽宁省纺织行业协会原会长李庆祥，辽宁省纺织服装协会会长王耕、专职副书记刘咏梅。来自各地行业主管部门、产业集群、专业市场、高等院校的领导

以及常务理事代表共同参加了会议。本次大会由辽宁省纺织服装协会秘书长王昕主持。

全省一盘棋考虑产业发展，实现优势互补

夏令敏在致辞中对辽宁改革开放40周年纺织服装行业所取得的成就表示肯定，对获得行业表彰的企业家、院校、产业集群及公共服务单位表示祝贺。夏令敏介绍了全国纺织服装行业的现状，分析了辽宁的特点。他指出，辽宁要发挥特色优势，把特色做精做强；把眼光放远，立足于东北亚区域，辽宁大有可为；关注周边区域的改革开发，经济要发展，纺织服装将会成为强有力的需求，企业家要抓住这个机会；产业集群要加大力度吸引人才，特别是要把走出去的人才吸引回来；全省应一盘棋考虑产业发展，实现优势互补，互相借力抱团发展。

王远鸿作了题为“贸易战背景下的2019年经济形势与政策”的主题演讲。他从2018年国内市场变化、2019年经济发展机遇挑战、经济政策取向分析、经济工作重点任务和经济形势分析展望五个方面分析了国内市场的发展趋势。

路径探寻”的演讲。冯德虎介绍了浙江智能制造、广东产业生态链、福建运动户外、江苏跨界融合和走出去，山东新旧动能转换等各省的发展路径和企业案例，分析了辽宁的特点与问题，他表示，辽宁要走创新发展、高质量发展之路。在创新发展中要强化现有的优势、挖掘潜在的优势、借鉴优势经验、打造集成创新体系；在高质量发展中，要整合资源、优化结构、增强活力、提升质效。

王耕作了“不忘初心创辉煌 凝心聚力谋未来”为主题的四届七次常务理事会议工作报告，总结了过去一年协会所做的工作，并对协会下一步工作重点做了详细说明。2019年协会将以“高质量发展”为目标，重点围绕“五大工程”开展工作。

凝聚榜样力量，弘扬改革开放精神

改革开放40年来，辽宁省纺织服装行业与时俱进，改革创新，涌现出一批锐意进取、勇于创新、无私奉献的优秀企业家、人才培养院校和造福一方的纺织服装产业集群。

为树立行业典范，凝聚榜样力量，弘扬改革开放精神，会议授予于君开等15人为改革开放40周年辽宁省纺织服装行业功勋企业家；授予于宽仁等26人为改革开放40周年辽宁省纺织服装行业突出贡献企业家；授予王娜等13人为改革开放40周年辽宁省纺织服装行业优秀青年企业家；授予大连工业大学纺织与材料工程学院等9所院校为改革开放40周年辽宁省纺织服装行业人才培养院校突出贡献单位；授予兴城泳装产业集群等5家产业集群为改革开放40周年辽宁省纺织服装行业示范产业集群；授予大连市服装纺织协会为改革开放40周年辽宁省纺织服装行业公共服务突出贡献单位。会后，与会人员共同参加了“展纺织服装人才艺·讲纺织服装人故事”2019辽宁省纺织服装协会迎新春联谊会。

在谈到2019年经济工作的重点任务时，他指出，一是推动制造业高质量发展；二是促进形成强大国内市场；三是扎实推进乡村振兴战略；四是促进区域协调发展；五是加快经济体制改革；六是推动全方位对外开放；七是加强保障和改善民生。

冯德虎在会上作题为“纺织服装业发展新



纺织服装周刊

旷视发布“河图”，为高质量发展赋能



“河图”为行业物联网发展提供创新思考。

物联网作为新一轮科技革命与产业变革的核心驱动力之一，是推动制造业、物流业实现数字化、网络化、智能化升级的核心基础设施。深化物联网在纺织工业中的应用，对于推进行业高质量发展和智能化转型升级意义重大。

近年来，行业一直在各个环节进行探索创新。1月16日，中国人工智能企业旷视科技在北京举办机器人战略发布会，重磅发布了旷视机器人战略的核心产品——“河图（Hetu）”，同时分享了旷视在物联网组网前夜的思考、开拓、部署，以及建立 AIoT 新利益共同体的深远布局。

中国工程院院士邬贺铨，普洛士战略顾问、隐山资本管理合伙人董中浪出席并发表演讲。会议还吸引了来自软银、菜鸟网络、国自机器人、MUJIN 工业机器人、万科物流、鲸仓科技、心怡科技等超过 50 位行业领袖现场对话，受到逾 200 家媒体的关注与支持。

会上，旷视科技联合创始人兼 CEO 印奇正式宣告旷视已经完成从“Face++ 旷视”到“Megvii 旷视”的升级，并发布了旷视的全新 Logo，这意味着旷视已经从最初的算法供应商全面升级为智能物联方案专家。

据介绍，此次升级重点体现在技术与场景两方面：核心技术上，从人脸识别平台 Face++ 升级为系统化 AI 算法引擎 Brain++，拉通从数据到部署的算法全要素、全流程生产；业务场景上，从城市管理、物流、零售、地产、手机、金融等垂直场景升级为城市大脑、供应链大脑、个人生活大脑三大 IoT 场景业务群。而借助这三大场景的落地，旷视将打造自己的 AI 算法引擎和 IoT 操作系统。而机器人作为供应链大脑场景下的关键载体，将成为旷视在 AIoT 大战略下最核心的方向之一。

河图是什么？据旷视科技联合创始人兼 CTO 唐文斌介绍，河图是一个多种类型的机器人操作系统，与物流、制造、业务系统快速承继，并且可以一站式

解决从规划、仿真、实施到运营的全流程体系所产生的问题。

在自动化行业，客户的场景一定是多样化的，自动化的设备并不能一种设备解决所有的问题，一定是根据不同的场景、需求，去选择最好的设备。“比如我们不能用做服装品类的方案去满足美妆品类的场景，因为服装更轻，SKU 体积更大，每件东西的数量更少，相比而言美妆东西很小，坚硬且易碎，所以方案的逻辑一定是不一样的。当一个需求出现的时候，我们其实是要去选择不同的设备，去选择最适合这个场景的设备，最后为客户提供价值。河图就是我们给出的解决方案。”唐文斌表示，“河图系统的特性主要在于生态连接、协同智能、数字孪生这三大方面。”

它的核心价值是什么？旷视科技副总裁任志伟总结了三点：一是连接；二是赋能。“我们要连接设备、上下游、客户的操作系统，完成连接之后，通过我们的人工智能的算法，调优整个已经连接好的 IoT 网络。”

会上，唐文斌呼吁各种类型的合作伙伴加入到这个计划中，并强调，这必须是一个利益共同体，这里有非常多的事情需要我们探索，所以旷视将投入 20 亿，与所有的生态合作伙伴一起，推动机器人更快速的场景落地。

目前，旷视河图已经在天猫超市、科捷物流、宝洁等合作方的仓库中进行了实际使用。在天猫的仓库中，旷视河图协同 500 台机器人，将现阶段仓库效率提升了 40%。在另一个应用场景中，旷视河图与工业机器人公司 MUJIN 打造手脚联动无人仓，让机器人具备货物抓取能力，进而实现全流程无人化作业。

就中国纺织行业而言，从产业链上游直至消费者手中，从设计研发、生产制造、物流仓储以及渠道配送等，每一个环节都考验着企业的应变能力。河图的发布可以说为行业物联网发展提供了创新思考，引导制造业企业由生产型制造向“制造+服务”、“产品+服务”转变。（李芳）

现新的品牌布局。

据了解，欧电云是目前国内领先的新零售全渠道商业协同解决方案服务商，其独有的 SRP 大中台产品体系，以人中心，将全链路数据与业务链接在一起，同时助力搭建企业内部与外部的社会化资源全渠道、多业态商业协同的管理平台。

对于纺织服装企业而言，欧电云能将前端销售、中端管理、后端供应链、生产体系有效连接，从而打破原有信息壁垒，加快周转。值得一提的是，欧电云的智能导购、智能库存系统，能够在人机互动的过程中积累大量数据，并进行库存、缺货率的预测，为上游面料企业的生产也提供足够的数据支撑。正如欧电云 CEO 韩军所说，欧电云强大的大中台系统能带动整个产业链的高效运营。（张颖）

全渠道数字化助力新零售升级

麦肯锡最新发布的《2019 年服装零售业趋势报告》指出，在 2019 年，服装款式设计和潮流更替不再是一个漫长的过程，品牌和商家们需要利用技术加快产品线更迭的频率。而这一趋势对订单生产周期和出货量也提出了更高的要求。

当前，中国纺织服装行业在改革开放的 40 年进程中取得了长足发展，但随着消费市场的变革，新的境遇与挑战也随之而来。品牌周转缓慢、供货周期漫长、库存积压严重等问题依然影响着行业的高质量发展。在新零售时代，如何通过技术手段实现纺织服装企业的转型升级、驱动新一轮经济增长，是企业与行业共同探索的方向。

新一轮科技革命中，服装产业以消费者为中心、数据化驱动的全新产业生态正在快速构建。2018 年，国民服装品牌海澜之家率先开启全渠道新零售转型

之路，接受了腾讯近 25 亿元入股，海澜优选生活馆微商城、海澜之家小程序、海澜之家微商城相继上线，实现了从线下走到线上的完美跨越。除了线下品牌开辟线上渠道，线上品牌也纷纷开设线下门店，为电商店铺引流。国内女装领军品牌伊芙丽，通过积极布局全渠道，将线上线下资源与物流一起整合，在去年“双 11”创下了辉煌战绩。

领军企业的全渠道数字化转型之路能顺利进行，得益于将信息技术、数字技术贯穿于消费感知、产品创意、柔性化、智能化制造，以及管理、营销和服务的全产业链过程中。伊芙丽正是选择了上海欧电云信息科技有限公司的大中台体系，打破了原有的线上与线下信息孤岛、门店之间的信息孤岛问题，将全渠道形成一个整体，让数据与业务体系更大化地赋能终端商业运营，最终实

纺织服装周刊

TEXTILE APPAREL WEEKLY

周刊+



微信、公众号



花椒直播



今日头条



一点资讯



天天快报



新浪看点

· 行业信息+

不断更新的行业信息库——借助新媒体平台，传播频率从每周延伸到每天每时，深度展现一个行业的产经脉络，形成了强大影响力。

· 媒体平台+

全媒体平台同步传播——平面期刊《纺织服装周刊》，官方网站 www.taweekly.com，拥有 10 万+ 用户的微信订阅号“纺织服装周刊”、“TA 潮报”，VIVA 电子杂志，同步更新于今日头条、一点资讯等平台，全新登陆映客、花椒等直播平台。

· 服务价值+

呈现三大维度的服务产品——可以定制的行业传播解决方案，立足企业实际需求的活动推广、实现有效营销的新媒体整合传播。

《纺织服装周刊》官方网站：www.taweekly.com

新闻热线：刘嘉 010-85872640

新媒体热线：李江敏 010-85872630

广告热线：万晗 010-85872646

发行热线：章简 010-85872699



嵊州巴贝集团 成功推出工厂化养蚕技术

日前,“中国丝高地·嵊州——巴贝集团全龄人工饲料工厂化养蚕成果发布会”在杭州举行。巴贝集团向全世界宣告:正式攻克人工饲料工厂化养蚕技术这个世界性难题。

嵊州市委书记徐建役表示,我们将牢牢把握战略机遇期,以本次发布会为新的契机,进一步贯彻落实好浙江省委、省政府改造提升传统产业战略部署,全面落实数字经济“一号工程”,抓好“四个体系”建设战略重点,打好“两业经”“双城计”“活力城”组合拳,进一步讲深讲透“巴贝故事”,在企业关键核心技术研发、国家级实验室建设、一流人才引进、产业合作深化等方面予以全力支持。

巴贝集团董事长金耀介绍了工厂化养蚕模式,这项颠覆 5000 多年传统养蚕模式的技术,引发热烈探讨。

巴贝集团以领带起家,目前是全球规模最大的高档领带生产企业之一,同时也是亚洲地区最大的真丝丝织提花面料生产基地。金耀认为,要控制真丝原料市场的话语权,必须进行变革。从 2012 年开始,历时 7 年探索和努力,至 2018 年 12 月 21 日,巴贝集团全龄人工饲料工厂化养蚕一期正式投产。

工厂化养蚕是集蚕品改良、饲料配方、生产工艺、防病体系、环境控制、人工智能等多项技术于一体的规模化、标准化、集约化现代养蚕方式。

工厂化养蚕就是将蚕卵放在无菌恒温环境里,通过喂食人工饲料完成生长周期,不再需要新鲜桑叶,也彻底摆脱了养蚕对季节、气候的依赖,实现每天滚动生产。

中国是世界上最早种桑养蚕的国家。5000 多年来,蚕农一直保持着靠天吃饭的传统生产模式。在浙江省委、省政府大力推进传统产业改造提升的战略机遇下,巴贝集团敢为人先,大胆变革,按照现代农业科技理念,创新形成了集蚕品改良、饲料配方、生产工艺、防病体系、环境控制、人工智能等多项技术于一体的规模化、标准化、集约化现代养蚕方式,实现了工厂化养蚕的产业化开发。

工厂化养蚕的成功,不仅革新了传统养蚕模式,将工业化手段植入农业化经营,更是实现“蚕”“桑”分离,为传统农业转型升级、推进产业跨界发展探索出了一条全新之路。

“工厂化养蚕”项目一期工程实现量产,巴贝集团具备了年产一万吨高质量鲜茧的生产能力,蚕丝质量达到国家标准 5A 级以上。

根据计划,项目二期也即将动工兴建,建成后这个全球唯一的工厂化养蚕基地将持续释放变革型动能。为嵊州打造“中国丝高地”提供支撑,也为浙江省掌握丝绸产业话语权提供了最切实、最核心的保障,为打造“丝绸强省”开启了“源头活水”。(陈墨) **TA**



辉煌 15 载 新华源逐梦前行

1 月 30 日,2019 年华源集团年会在山东德州举行,会上华源集团部门责任人领取了 2019 年目标任务状,进行了隆重的目标宣誓仪式,并对优秀科研与销售精英进行了表彰。

2018 逆势上扬,2019 宣誓再创辉煌

华源集团总经理李向东表示:“2018 年,华源集团累计生产纱线 43400 吨,较上年同期增加 2000 余吨;累计销售纱线 42569.35 吨,较上年同期增幅近 2600 吨。实现了 14.13 亿元的销售业绩,完成了既定目标、实现了产销两旺。”

展望 2019 年,他表示,不确定性仍然是宏观经济环境的旋律,形势更加复杂,挑战更加艰巨,公司将会进一步扩大规模,新上 8.5 万锭智能纺纱项目,进一步加大技术创新和产品开发创新力度,加大对公司做出突出贡献员工的奖励力度,将华源逐步打造成为行业中知名的差异化纱线精准服务提供商。

为了实现这一宏伟的目标,华源集团部门责任人领取了 2019 年目标任务状,举行了目标宣誓仪式。华源集团所属区域办事处、经营部、华源公司、富华公司、卡姆帕特的代表分别领取了目

标任务状,各业务区域办事处和分公司部门骨干员工进行了宣誓。

重奖科研与市场精英,新华源悄然启航

2018 年,华源能够实现较好业绩,得益于产品的技术创新、完善的市场渠道。

早在 2014 年,德州华源就成立了技术中心委员会,负责统筹协调公司在技术创新及产品开发方面的工作。为了激励创新,他们还制定了详细的奖励机制,重奖为公司发展做出贡献的工程技术人员。重奖之下,也让华源在差异化的道路上越走越快。

年会上,华源对在新产品开发、新型纺纱工艺方面做出突出贡献研发人员进行了表彰,6 大获奖项目份量十足,单项最高奖金达到了 5 万元,足以看出华源对技术创新的重视与切实的支持。

作为企业发展规律微笑曲线的另一端,在渠道建设方面,华源走在了行业前列,如今的德州华源分别在公司总部、青岛、上海、香港设立了市场部办公室。精准研究区域市场特点、准确快速掌握区域市场流行趋势是华源市场部的重要任务;除直接客户外,德州华源还同各个终端品牌

建立合作关系,每年初夏和秋冬开发季节,他们的开发人员都会协同终端品牌的设计部一同完善服饰成品的开发计划。正是这样的融合式服务模式,让德州华源团队在第一时间了解客户对品牌的开发需求,深入了解整条产业链的信息,使得产品开发更加精准。

年会还特别设立了“色纺产品最佳市场开拓奖”与“业绩最佳进步奖”,奖励在 2018 年度为公司发展做出贡献的经营部销售人员。

华源集团董事长王福华作总结发言,他说:“华源已经走过一个辉煌的 15 年,未来的新华源就要有新梦想,就要有新愿景。再用 15 年的时间,打造一个国际先进、管理高效、绿色共享的国际化新华源。在差异化纺纱技术上要处于国际先进水平;形成权责分明的治理体系和完善高效的管理体系,保证华源持续健康发展;持续推进节能减排,为客户提供绿色舒适的产品体验,与客户分享我们的创新成果;以价值贡献为标准,健全完善激励约束机制,提高员工薪酬,让员工共享企业发展的成果;在价值链和产业链分布上,要有国际化的市场、国际化的人才、国际化的运营能力和国际化的供应链管理。”(万晗) **TA**

纺织服装周刊

T
A
W
E
E
K
L
Y

微信号: fzfzzk



纺织服装周刊

周刊典藏
时尚评论
大咖来做客
品牌故事

纺织头条

看行业实时资讯, 听行业精英箴言, 观流行趋势分析, 查企业动态百科

关注《纺织服装周刊》微信, 你就是行业大咖!



业林年会，一年一度共话智能与创新

本刊记者 _ 万晗 文 / 摄



本次年会的主题“创新、智能、卓越”也是业林人一直的追求。

近日，由烟台业林纺织印染有限责任公司、烟台智布互联纺织科技有限公司、上海丝诚实业有限公司联合主办的“创新、智能、卓越”年度峰会在山东烟台举行，来自全国各地针织产业链上下游企业、院校、机构的 350 余人出席了本次峰会。

由业林主导的该年会已经连续举办 10 余年，会议已经成为了中国针织行业一年一度的供应链年终集会，包括伊藤忠、三菱化学、立信染整、安徽华茂、吉林化纤、红豆居家、辽宁采逸等諸多国内外针织行业相关龙头

企业代表均出席了本次活动。

会上，中国纺织工业企业管理协会秘书长谢方明在致辞中表示：“面对未来经济发展的多重不确定性，2019 年可以确定的是企业应该做好自己，无论是从产品研发、精益生产、精准营销、深入服务还是从整个供应链端都需要练好内功；同时企业要量力而行，做好市场的精准分析，找准自己的市场定位。”

烟台业林纺织印染有限责任公司董事长卫金龙表示：

“这次年会的主题‘创新、智能、卓越’也是业林人一直的追求，‘水木染’植物染色代表了业林绿色纺织的发展方向，印染全流程绿色数字化工厂建立代表了业林智能纺织的决心，拥抱互联网的智布互联将会在未来带领业林纺织走向卓越。”

2018 年，烟台业林纺织印染有限责任公司被中国针织工业协会印染分会授予副会长单位，被全国体育用品标准化技术委员会针织品和运动服装分会评为先进单位和战略合作伙伴；扎实推进在行业内引起广

泛关注的“水木染”植物染色项目产业化，并受邀在 2018 中国童装供应链论坛做主题演讲；业林科技智能制造“印染全流程绿色数字化工厂项目”顺利开工建设；智布互联正在着力打造纺织行业实体经济互联网平台，引领企业跨越发展；业林还与乌兹别克斯坦塔什干纺织与轻工学院、烟台高新区中俄科技园、武汉纺织大学签约合作协议，共建“中国－乌兹别克斯坦纺织技术研究中心”，致力于提升中国纺织技术水平和扩大对乌高品质纺织品产能合作。可以说，2018 年对于业林来说是收获的一年。

对于业林新增的智布互联板块，深圳市智能制造科技软件开发有限公司董事长、总裁傅俊超表示：“烟台智布是广东智布与烟台业林的合作产物，相对于业林，智布是一家年轻的公司，但其销售业绩与人员规模已经较上年同期翻了 3 倍，相信与业林的合作一定能够获得更丰硕成果。”

刚刚过去的一年，业林有几件大事可以说引起了行业的较高关注。在创新方面，除了植物染色，莫代尔拉架双面丝光布通过工艺调整，大大提升了面料布面品质；柞蚕丝混纺针织面料通过改善前处理工艺，改善了与其他纤维混纺时出现的同色色差、面料泛白问题。在智能化方面，业林与恒天立信共同投资打造了智能化针织染色工厂、业林科技印染全流程绿色数字化工厂等。TA

歌莉娅 新推原创“旅行家系列”

2019 年春季，歌莉娅在袋鼠岛的粉红盐湖上，发出感悟自然的美丽宣言，将旅行中撷取的美好观感，渗透当季流行，并特邀日本顶尖时尚摄影师伊藤彰纪掌镜，与维密天使 Willow Hand 共同演绎时尚的自然与文明，延续歌莉娅“旅行就是活出美丽”的品牌主张。

本季，歌莉娅继续潜在面料品质、设计、版型上，贯彻提高品质但不提价的“减衣”理念，为消费者提供更高性价比的选择。

原创“旅行家系列”设计灵感源于袋鼠岛上偶遇的一个后花园。设计师以初春袋鼠岛野菊遍野的金黄为主调，运用手绘的方式呈现当地特有的地理风貌与自然人文。面料以真丝为主打，选用的真丝面料从 16 姆米升级为 19 姆米，并加入了些微的弹性，让衣服的垂感和立体感更好，穿着也更舒适。同时，这次日本的知名形象师将“旅行家系列”的真丝丝巾与春天必备的风衣搭配，为潇洒个性的造型增添了艺术感。（罗欣桐）



2019 年春季歌莉娅延续了“旅行就是活出美丽”的品牌主张。

亲子品牌 AMELIE WANG 将中国元素带上纽约时装周

近日，来自中国上海的亲子品牌 AMELIE WANG 在纽约时装周官方主场之一的 Industria 完美呈现其首场大秀。

50 多套兼具传统与摩登感的亲子服饰中，雪花扇、糖葫芦等亮眼的视觉元素为当晚的纽约带来多元的新中式时尚，惟妙惟肖地体现着其“Keep Tradition Alive（坚持传统）”的理念。

本季 AMELIE WANG 的设计主题是“嬉游东方——敦煌游记”，花草、禽兽、云气、火焰、几何……不同地域的美学装饰将中国元素与时尚融为一体。本次发布新品系列，主要以中国孩子常服为主，款式上也做了更大的改良，力求在展现出传统与新潮共存之元素美的同时，让中国传统文化在孩子们身上更好地传承下去。

AMELIE WANG 成立于 2008 年，从当年作为面料供应商将品牌带到北京故宫，从而迈出了品牌化的第一步，到 2010 年走入世博会，2015 年于米兰世博会展示中式旗袍，2016 年参与北京时装周，再到 2018 年受邀参与迪拜童装周，AMELIE WANG 现在已经进入了品牌的第 11 个年头。如今品牌在上海、北京、杭州、西安、成都等十多个城市拥有品牌直营店，更多的直营店也将如雨后春笋般纷纷诞生。（苏密）



本季 AMELIE WANG 的设计主题是“嬉游东方——敦煌游记”。

www.taweekly.com

纺织服装周刊



微信号：tachaobao



微信号：fzfzck

潮报

他的时尚，她的时尚，TA的时尚，关于时尚的新潮播报尽在**TA潮报**
接地气的时尚产业新闻，本土原创的设计推广平台
《纺织服装周刊》(TAweekly)出品，行业品质，精良之作





2018 年 12 月大型零售企业服装零售价格同比上涨 0.5%

零售量额降幅环比收窄

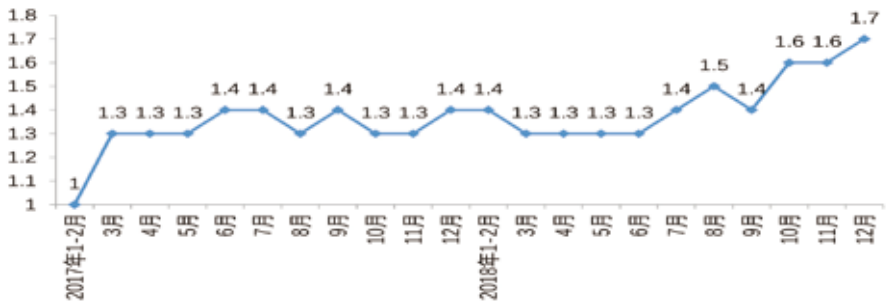
中华全国商业信息中心 / 数据来源及分析

市场纵览

根据国家统计局的数据，2018 年 12 月我国服装类商品居民消费价格同比上涨 1.7%，涨幅较上年同期扩大 0.3 个百分点。另据中华全国商业信息中心的统计数据，2018 年 12 月份全国重点大型零售企业服装零售价格相比上年同期增长 0.5%。

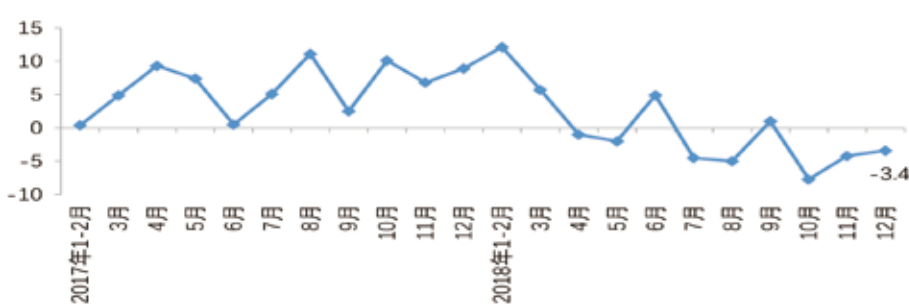
根据中华全国商业信息中心的统计数据，2018 年 12 月份全国重点大型零售企业服装零售额同比下降 3.4%，增速低于上年同期 12.3 个百分点，但降幅较上月收窄 0.8 个百分点；全国重点大型零售企业服装零售量同比下降 3.8%，增速较上年同期放缓 19.1 个百分点，但降幅较上月收窄 6.1 个百分点。

2017 ~ 2018 年各月服装类商品居民消费价格涨幅（%）



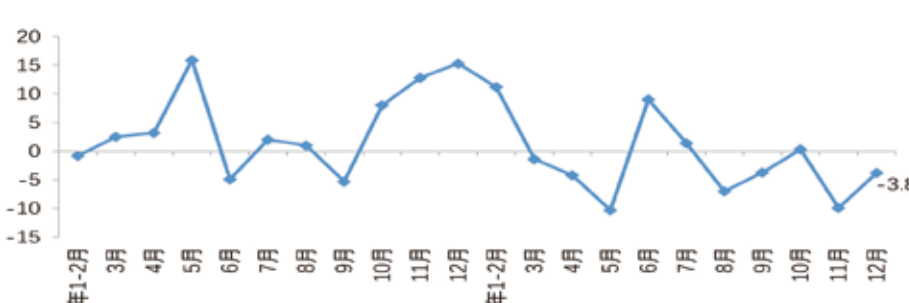
数据来源：国家统计局

2017 ~ 2018 年全国重点大型零售企业服装类商品各月零售额增速（%）



数据来源：中华全国商业信息中心

2017 ~ 2018 年全国重点大型零售企业服装类商品各月零售量增速（%）



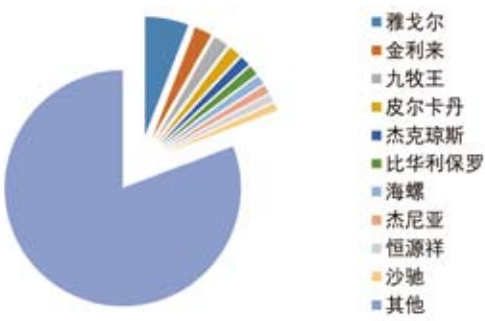
数据来源：中华全国商业信息中心

品牌份额

男衬衫

根据中华全国商业信息中心的统计，2018 年 12 月份全国重点大型零售企业男衬衫销售前十位品牌市场综合占有率合计达到 19.2%，雅戈尔、金利来和九牧王占据前三位。

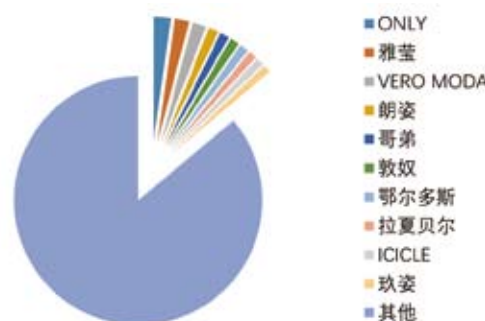
男衬衫销售前十位品牌



女装

根据中华全国商业信息中心的统计，2018 年 12 月份全国重点大型零售企业女装销售前十位品牌市场综合占有率合计达到 13.91%，ONLY、雅莹和 VERO MODA 占据前三位。

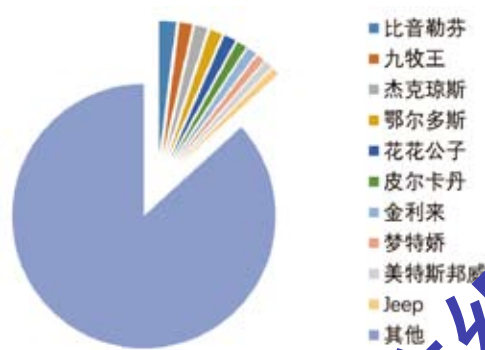
女装销售前十位品牌



T 恤衫

根据中华全国商业信息中心的统计，2018 年 12 月份全国重点大型零售企业 T 恤衫销售前十位品牌市场综合占有率合计为 13.23%，比音勒芬、九牧王和杰克琼斯占据前三位。

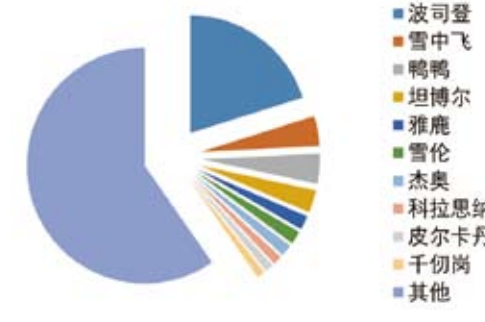
T 恤衫销售前十位品牌



羽绒服

根据中华全国商业信息中心的统计，2018 年 12 月份全国重点大型零售企业羽绒服销售前十位品牌市场综合占有率合计为 40.32%，前三位依次是波司登、雪中飞和鸭鸭。

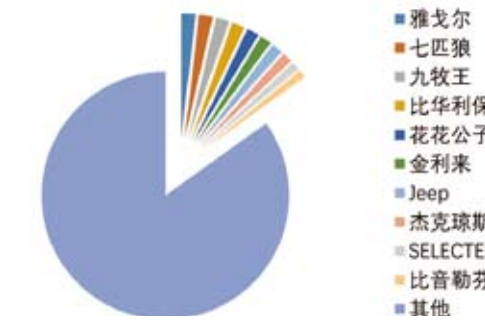
羽绒服销售前十位品牌



夹克衫

根据中华全国商业信息中心的统计，2018 年 12 月份全国重点大型零售企业夹克衫销售前十位品牌市场综合占有率合计为 15.11%，前三位依次是雅戈尔、七匹狼和九牧王。

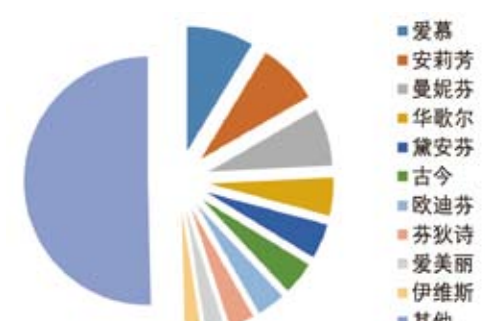
夹克衫销售前十位品牌



女性内衣

根据中华全国商业信息中心的统计，2018 年 12 月份全国重点大型零售企业女性内衣销售前十位品牌市场综合占有率合计为 49.6%，前三位依次是爱慕、安利芳和曼妮芬。

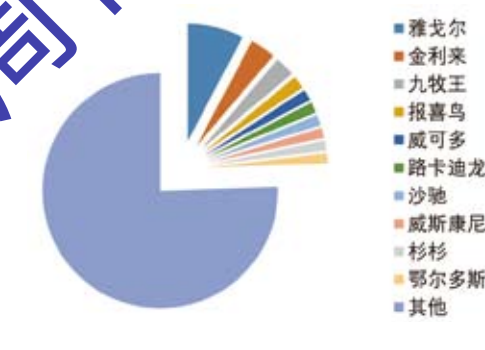
女性内衣销售前十位品牌



男西装

根据中华全国商业信息中心的统计，2018 年 12 月份全国重点大型零售企业男西装销售前十位品牌市场综合占有率合计为 24.45%，雅戈尔、金利来和九牧王占据前三位。

男西装销售前十位品牌



童装市场

童装销售回暖，一线城市领跑

童装销售情况

根据中华全国商业信息中心统计数据，2018 年 12 月全国重点大型零售企业童装零售额同比增长 7.9%，零售量同比下降 5.8%。

2017 ~ 2018 年全国重点大型零售企业童装类商品各月零售额增速（%）



数据来源：中华全国商业信息中心

2017 ~ 2018 年全国重点大型零售企业童装类商品各月零售量增速（%）



数据来源：中华全国商业信息中心

分地区销售情况

从四大地区童装零售增长情况来看，2018 年 12 月，零售额方面，四大地区均实现同比增长；零售量方面，东部和西部地区实现同比增长，中部和东北地区不及上年同期。

2018 年 12 月份不同地区市场童装销售增速情况（%）

指标	东部地区	中部地区	西部地区	东北地区
零售额	9.9	0.3	5.5	4.2
零售量	14	-43.9	9	-22.6

数据来源：中华全国商业信息中心

分城市销售情况

分线城市看，2018 年 12 月，童装零售额方面，各线城市童装零售额均高于上年同期，其中一线、三线城市均实现两位数增长；零售量方面，二、三线城市均不及上年同期，一线城市增长较快。

2018 年 12 月份不同城市市场童装销售增速情况（%）

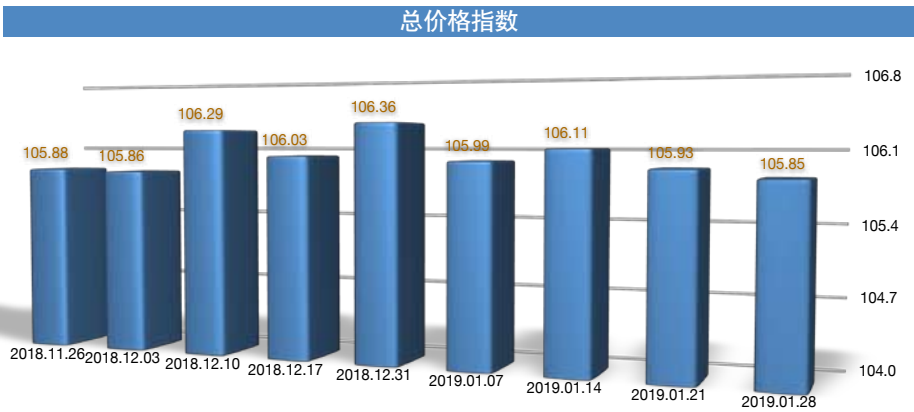
指标	一线城市	二线城市	三线城市
零售额	14.9	0.1	14.2
零售量	22.3	-5	-34

数据来源：中华全国商业信息中心

春节前夕成交下降，价格微幅下跌

20190128 期价格指数评析

“中国·柯桥纺织指数” 20190128 期纺织品价格指数收报于 105.85 点，环比下跌 0.08%，较年初下跌 0.13%，同比下跌 0.26%。



中国轻纺城春节休市前夕成交下降，其中：原料市场价格小幅上涨，坯布市场价量小幅下跌，服装面料市场布匹价量小幅下降，家纺类产品成交价量微幅下跌，辅料行情小幅上涨。

原料价格小幅上涨，涤纶环比上涨、纯棉纱行情仍显平淡

据监测，本期原料价格指数收报于 84.84 点，环比上涨 0.17%，较年初下跌 0.14%，同比上涨 2.03%。

聚酯原料行情震荡上行，涤纶行情环比上涨。本期涤纶原料价格指数环比上涨。上游聚酯原料行情仍以震荡上行为主，价格环比上涨，近期华东地区 PTA 现货主流 6500 ~ 6530 元 / 吨，MEG 主流 5025 ~ 5100 元 / 吨，聚酯切片市场报价环比上涨，聚酯切片江浙地区半光切片现金或三月承兑 7875 ~ 7950 元 / 吨。因上游聚酯原料行情环比上涨，萧绍地区涤纶长丝报价环比上涨，但成交气氛相对平淡；FDY 销售气氛平淡谨慎，厂家报价环比上涨，大有光丝价环比上涨，细旦丝价环比上涨；DTY 市场气氛平淡，报价环比上涨，DTY 多孔丝价环比上涨。近期涤纶短纤行情震荡整理，价格环比上涨，江浙 1.4D × 38MM 直纺涤纶短纤中心价在 8900 ~ 8975 元 / 吨，纯涤纱行情观望整理，价格环比上涨，交易量仍相对有限，江浙地区 32S 纯涤纱主流价 13600 元 / 吨，50S 纯涤纱主流价 17400 元 / 吨。

纯棉纱气氛仍显平淡，人棉纱多数厂家停车休市。春节前夕，萧绍地区纯棉纱市场气氛仍显平淡，报价基本稳定。纯棉纱价格未随期货提振而上涨。临近春节，部分小型纺企以回笼资金为主，为应对节前大量资金需求，纱线价格持续走低，纯棉普梳纱价仍有下跌。一些不愿大幅降价的纺企棉纱库存积压增加，不少厂家棉纱库存量较上月有所增加。因棉纱销售价格不理想，压缩了利润空间，有不少企业资金周转压力增加，今年除国营纺企仍执行国家法定假日时间外，不少民营纺企放假时间比去年提前 4 ~ 6 天。因担心技术工人流失，大小纺企节后上班时间基本与去年一致，不敢过多延期。又因小厂资金紧张，棉纱产品以快出快进方式流通，一般几吨棉纱跟别的小厂一起配车发货。农历年关临近，物流逐渐停运，企业也陆续进入了放假状态。多数纺企于正月初六到正月初十期间开始开工。

粘胶短纤基本延续平静，价格延续稳态，部分新单偶有小单跟进，散单报价多在 13280 ~ 13800 元 / 吨。人棉纱多数厂家停车休市，部分纱厂名义报价小幅上探，涡流纺 30S 报价 18500 ~ 18700 元 / 吨、40S 报价 20000 ~ 20500 元 / 吨。春节前粘胶短纤企业让利移库，人棉纱企业对其备货后，陆续进入春节停机阶段，规避纱线价格跟跌现象，迫于亏损压力，及粘胶短纤企业节前顺利销货，后续粘胶短纤价格持有看涨预期。

坯布行情继续回缩，价格指数小幅下跌

据监测，本期坯布价格指数收报于 117.74 点，环比下跌 0.19%，较年初下跌 0.69%，同比下跌 1.84%。

本期坯布类价格指数呈小幅下跌走势。因农历年关，坯布市场年味气氛较浓，因销售不畅，整体资金紧张，又因回收欠款难，库存压力尚未明显释放，部分放假企业明显增加。坯布市场行情继续回落，订单仍有下降，坯布成交环比回落，冬季坯布下单局部性有所回缩，春季坯布下单局部下降。其中：天然纤维坯布需求环比回落，价格指

数呈一定幅度下跌走势，纯棉纱卡坯布、纯棉帆布坯布、纯棉府绸坯布、纯棉巴厘纱坯布市场成交继续回落；化学纤维坯布现货成交和下单环比回落，价格指数呈小幅下跌走势，涤纶纱坯布、涤纶纺坯布、涤纶绉坯布、涤纶麻坯布、涤纶色丁坯布成交价量环比回缩，拉动坯布类总体价格指数小幅下跌。但混纺纤维坯布行情环比回升，价格指数呈一定幅度上涨走势，T/C 涤棉纱卡坯布、涤棉府绸坯布、涤麻坯布、锦棉麻坯布市场价量环比回升，相对制约了坯布类总体价格指数的下跌幅度。

服装面料销售环比回落，价格指数小幅下跌

据监测，本期服装面料价格指数收报于 116.77 点，环比下跌 0.21%，较年初下跌 0.01%，同比下跌 0.89%。

服装面料类价格指数小幅下跌，近期，轻纺城市场营销继续回落，轻纺城传统市场服装面料整体销售环比回缩，部分中小经营商户大众跑量面料价格小幅下跌。春节休市前夕成交明显下探，其中：纯棉面料、涤棉面料、涤毛面料、涤锦面料、粘胶面料、锦棉面料成交价量不等量下跌。近期，轻纺城市场涤棉面料现货上市量环比回落，成交批次局部回缩，连日销量呈一定幅度下跌态势，大众面料成交价量呈一定幅度下跌走势。

家纺营销环比回落，价格指数微幅下跌

据监测，本期家纺类价格指数收报于 102.10 点，环比下跌 0.07%，较年初上涨 0.04%，同比下跌 0.61%。

本期家纺类价格指数微幅下跌，近期轻纺城家纺市场营销环比回落，大众色泽花型面料订单发送量环比下降，跑量产品现货成交和订单发货环比回落。春节休市前夕成交明显下探。其中：日用家纺类成交环比回落，价格指数呈小幅下跌走势；窗纱类现货成交和订单发货环比回落，小批量多品种色泽花型成交环比下降，中批量成交局部回缩，较大批量成交局部亦有下降，价格指数呈微幅下跌走势，拉动家纺类总体价格指数微幅下跌。但床上用品成交略显推升，价格指数呈微幅上涨走势；窗帘类行情环比持平，价格指数环比持平。

市场行情环比回升，辅料指数小幅上涨

据监测，本期服饰辅料类价格指数收报于 133.43 点，环比上涨 0.96%，较年初下跌 0.71%，同比上涨 0.63%。

本期服饰辅料类价格指数小幅上涨，近期轻纺城传统市场服饰辅料行情环比回升，农历年终下游企业备货有所增加，现货成交和订单发货呈现环比回升走势。花边类行情环比回升，价格指数数呈一定幅度上涨走势；线绳类成交环比推升，价格指数呈一定幅度上涨走势；带类行情环比回升，价格指数呈一定幅度上涨走势；衬料类行情环比回升，价格指数呈小幅上涨走势，拉动辅料类总体价格指数小幅上涨。但服装里料类成交环比回落，价格指数呈一定幅度下跌走势，相对制约了辅料类总体价格指数的上涨幅度。TA

发布单位：中华人民共和国商务部

编制单位：中国轻纺城建设管理委员会

“中国·柯桥纺织指数”编制办公室

中文网址：<http://www.kqindex.cn/> 英文网址：<http://en.kqindex.cn/>

电话：0575-84125158 联系人：尉轶男 传真：0575-84785651



T 纺织之光科技教育基金会

extile Vision Science & Education Foundation

注册成立十周年



纺织之光科技教育基金会 是在 1996 年设立的钱之光科技教育基金的基础上,由一批拥有高度使命感和责任感,愿为中国纺织行业科教进步作贡献的优秀纺织企事业单位和个人捐资建立的。2008 年 5 月在民政部登记注册成为全国纺织行业性基金会,注册资金 2000 万元。

使命：推进纺织工业科技进步 人才成长和产业升级

热忱欢迎企事业单位和有识之士积极捐赠和支持基金会

开户名称：纺织之光科技教育基金会
开户行：工商银行北京金街支行
账号：0200235109000013297

地址：北京朝阳区朝阳门北大街 18 号
邮编：100020
电话：010-85229936 / 9610 / 9326
传真：010-85229540
邮箱：fzjzh@cntac.org.cn
网址：www.fzjzh.com



纺织之光科技推广
云平台微信



纺织之光科技推广
云平台网站



选择宏业 选择放心

国家功能性差别化纤维纱线产品开发基地

ISO9001质量管理体系ISO14001环境管理体系认证、CU有机棉认证、BCI会员企业
纯棉针织系列纱线连续被中国棉纺织行业协会和中国针织工业协会评为“用户信得过优等产品”

主打产品：

羊毛、羊绒、亚麻、绢丝等纯纺或混纺纱线。其中：毛类产品有羊毛、兔毛、羊绒、驼绒、牛绒等，可与天丝、木代尔、棉、腈纶、锦纶等各种高档、新型纤维（含中长纤维）任意比例混纺，纱支最细可纺到140 Nm；雪花纱、聚成纺（多彩花式纱）。

高档差别化纱线针织面料、高支高密针织面料、针织制衣。

高性能阻燃纱线、色纺（半精纺）纱线、高档牛仔OE纱、针织用OE纱。

营销承诺：

质量放心、交期放心、服务放心

企业文化：

“三老四严”的工作作风，勇于拼搏的敬业精神，做精、做专、做强的发展理念，顾客至上的服务意识

经营理念：

诚信、合作、互惠、共赢

我们秉承“以客户为中心”的服务理念，以“与客户共同创造价值”为宗旨，竭尽一切可能，真诚为您服务。

愿景：

打造民族知名品牌。

齐鲁宏业纺织集团有限公司

地址：山东省济南市商河县商中路26号 | 邮编：251600 | 网址：www.hongyegroup.cn | E-mail：qlhyjt@163.com
电话：0531-84880469、84817188 | 传真：0531-84880469、84888668