



纺织经营主体超8000家,家纺产品全国市场占有率35%、稳居国内第一并远销全球40多个国家和地区—— 一块家纺布,如何创造一个全球知名布艺交易中心?

■记者 应丽斋 张芬娟
潘钰鑫 陶慧琳

“下单,成交。”清脆利落的声音在海宁中国家纺城三楼“水晶兰”展厅里响起。店铺内,客商的目光被轻法式风格的窗帘、窗纱牢牢吸引。三年前,“水晶兰”作出了一个让行业侧目的大胆决定——从绍兴柯桥迁至海宁许村。“那时候,我们主打中低端跑量产品,利润越压越低,越做越吃力,不转型迟早要被市场淘汰。”销售经理姬卫敏抬手拂过身边的高端面料样品,语气里满是感慨,“迁到许村,就是为了实现品牌的‘向上突围’。”

如今,在许村的“水晶兰”工厂里,先进的6.0吊挂系统高速运转,布料从裁剪、缝绉到质检,全程自动化操作;每年两届“家门口”的展会,更让产品不愁销路,而这正是“水晶兰”成功转型的底气。

从40年前的“马路市场”起步,到形成全国首个以窗帘、沙发布、床上用品等为主的家纺专业市场、全球知名布艺交易中心,海宁许村不仅滋养着本土家纺品牌扎根生长,更成为像“水晶兰”一样的众多外地家纺企业理想的“转型沃土”。这里拥有超8000家纺经营主体、2000多家企业、近5万名从业人员,家纺产品全国市场占有率高达35%、稳居国内第一并远销全球40多个国家和地区。

作为一个市场,海宁中国家纺城何以能在行业浪潮中中盛不衰?作为一个产业,海宁家纺又潜藏着怎样的迭代升级密码?带着这些疑问,我们走进许村寻找答案。

从“七号桥的吆喝声” 到超百亿元的市场

眼下,正值春季家博会后的“返单”高峰期。在市场国贸中心D区三楼“奢

缇雅”展厅,主理人金新锋端坐在堆满色卡与手机支架的茶台前,手指在屏幕上飞快滑动。这位扎根许村近20年的家纺“老兵”,已熟练切换为线上“客服”模式,微信群、视频通话同时开启,能与多位经销商实时对接。谈起近期业绩,他笑意难掩:“在3月的海宁春季家博会期间,我们邀约百余位经销商到店,签下200多单,工厂排单已至5月底了。”

在海宁中国家纺城,像金新锋这样深耕产品、积极对接市场的从业者还有很多。“做产品最忌闭门造车,必须走到一线,倾听最真实的客户反馈。”市场内,“一根羽毛”品牌的总经理蔡新甫透露,“今年3月的展会,我们签单近1000单,比往年翻了一番,靠的是产品有特色。毕竟,产品的唯一性直接决定了签单率。”3月的展会结束后,蔡新甫就带着团队马不停蹄地投入到了明年新品的研发中,几天后他还将启程奔赴全国各地,走访经销商、深入一线做客户调研。

他一边翻看手中的计划表,一边感慨:“南北方客户对颜色、材质的需求差异很大,不亲自跑一趟,心里始终没底。”从2000年以绣花业务起家,到2016年转型家纺面料,再到2020年推出“一根羽毛”自有品牌,蔡新甫始终坚守“创新破内卷”的理念。

深耕细作、敢闯敢试。许村40多年的产业积淀,让创新内化为这方热土上人们的共同追求,也支撑起如今海宁中国家纺城的繁荣景象——已开业市场及配套配套设施建筑面积逾31万平方米,入驻商户2000多家。

今年81岁的许村镇老书记王永财,亲历了许村家纺产业从无到有、从弱到强的全过程,对市场的起起落落了然于心。“20世纪80年代末,这里还是农民用水泥板搭起的露天摊位,见车就拦,见人就吆喝。”“家家织机响,户户织布忙”,道

出了海宁市许村镇家纺产业的起点。“最早的时候,大家就在320国道七号桥边上,用水泥五孔板搭个摊子,天不亮就挑着扁担来卖被面,一开始的‘马路市场’就是这么形成的。”

1992年,海宁市委、市政府因势利导,由海宁市工商局、海宁市供销社、许村镇政府联合投资1000多万元,在七号桥堆料场建起了“浙江许村被面市场”,这也是海宁首个专业市场,为许村家纺产业的规范化发展奠定了基础。

“许村的家纺产业底子厚、根基实,大家的勤劳和创新是关键。”王永财始终记得,三次“许村会议”吹响了许村人民思想解放的号角,“四轮齐转”发展个私经济的使命感激发起全民创业的巨大活力,许村一步步崛起为嘉兴首个“亿元镇”,昔日的“马路市场”,也蜕变为如今享誉全国的海宁中国家纺城。

时至今日,以被面装饰布市场、杭海面辅料中心、库存布交易中心、国贸中心为主的“四大主体交易市场”,与家纺城科技产业园、家纺城智慧物流园等“产业配套服务区”形成了协调发展格局,成功构建起一个完整的全产业链生态,让海宁家纺在时代浪潮中持续焕发新生。2025年,市场成交额更是一举突破112亿元。

25年34届展会 带来客流与知名度

今年元宵夜,当团圆灯火点亮万家时,海宁中国家纺城董事长殷晓红却在办公室为2026年家纺行业的“新春第一展”做最后的筹备工作。与此同时,远在3000多公里外

的内蒙古满洲里市,新艺窗帘的经营者伊世洋已经踏上奔赴第34届海宁家博会的旅程,“不来许村,就不知道今年流行什么,心里不踏实。”

这份跨越千里的执着,是伊世洋长期以来对海宁家纺优质货源的由衷认可。每年的展会,海宁中国家纺城都能吸引来自全国各地的客商,今年还来了不少中东地区的客商。

从2001年举办首届至今,这个展会已历经25年,共举办了34届。展会迭代至今,展陈形式不断创新、产业形态持续升级、合作版图逐年扩大,已成为中国家纺产业发展的重要“风向标”。

“一个展会带来的订单,可以让很多小商户吃上半年了。”殷晓红的话很朴实,也道出了海宁中国家纺城办展的初心,“办展不是图个热闹,是为了让商户能实实在在地拿到订单挣到钱,让采购商能选到好货,不虚此行。”

今年元宵节后第二天开展的海宁家博会,是春节后全国家纺行业的“开年第一展”。当时也有人不好这个时间——“这么早办展,大家年才过好,能有多少客商愿意来?”但事实胜于雄辩:3天展会,8.31万人次客商参会,达成意向交易额15.29亿元,令业界为之叹服。

“我们就是要抢喝‘头口水’!”殷晓红坦言,“抢先进行集群化展示,集约化发声,才能让许村家纺在激烈的行业竞争中突出重围。”

与此同时,如何让展会推陈出新、持续提升吸引力,是海宁中国家纺城每年绞尽脑汁思考谋划的重要课题。

(下转2版)



一路繁花

昨天,嘉兴经开区商务大道上夏花怒放,将城市道路装点得缤纷绚烂。

■摄影 记者 徐志达



全省十强嘉兴独占五席 我市经开区利用外资表现抢眼

■记者 杨永昌 通讯员 任俊杰

昨天,记者走进位于嘉兴经开区的马家浜健康食品小镇。远远望去,韩国三养火鸡面首个中国生产基地施工现场热火朝天,空气中仿佛已能闻到一股隐约的辣味。“这个项目由韩国三养方圆集团投资,计划今年12月竣工投产,到时每年会有8亿到10亿份火鸡面从这里走向全国。”一旁的市商务局外商投资处工作人员语气里透着兴奋。他告诉记者,全市经开区里外商投资、增资热情不减,已被一个重磅榜单佐证。

近日,浙江省商务厅印发了《2025年浙江省经济开发区发展报告》,其中的“2025年度开发区实际使用外资十强名单”中,嘉兴一口气拿下五个席位——嘉兴经开区、平

湖经开区、桐乡经开区、海盐经开区、嘉善经开区均榜上有名,展现出强大的外资“引力场”。

“新朋友”远道而来

把首个中国生产基地放在嘉兴经开区,是韩国三养深思熟虑后的决定。“企业最初来考察时,一下子就被我们马家浜健康食品小镇的氛围所吸引。”嘉兴经开区招商工作部投资促进科科长钟水梅说。这个“小镇”总面积不过3.05平方公里,却早已卧虎藏龙——美国的玛氏食品、雅培营养品、荷美尔食品,法国的莫林食品,意大利的米开朗冰淇淋,新加坡的面包新语,德国的馨芝味等10多家国际高端食品企业云集于此。在这里,推开窗就能看到熟悉的国际品牌LOGO,车间里的

香气彼此交织,形成了一条完整而诱人的产业链。

正是这样的圈层效应,让韩国三养下定了决心。

2025年1月完成注册,4月拿地,9月就开工建设。这个总投资1.5亿美元的项目,跑出了“嘉”速度,将建起5.89万平方米智能化多层厂房和单层高标仓库。“从签约到动工,我们提供‘主理人’服务。”钟水梅介绍说,韩国三养对国内的法规政策、标准体系不熟悉,嘉兴经开区安排了专员对企业进行全过程帮办、代办服务。

这份诚意,也得到了韩国三养方圆集团副会长、全球CEO金廷修的认可。“嘉兴的营商环境让项目推进效率超预期,这里紧邻上海的区域优势,能让我们更快响应中国市场需求。”金廷修说。

韩国三养这样的“新朋友”并非个例。数据显示,2025年,嘉兴经开区实际利用外资突破2.6亿美元。更令人欣喜的是,越来越多远道而来的外商加快布局研发创新,向“智造”转身。去年,嘉兴经开区新增东方菱日锅炉、嘉兴佐帕斯工业、西柏思机电设备3家省级外资研发中心,“长高长新”的外资活力正不断释放。

“老朋友”持续加码

走进平湖经济技术开发区,津上精密机床(浙江)有限公司的生产车间里,一台台机床整齐列阵,机器与工人各司其职,有条不紊。2025年初,这家深耕平湖20多年的日资企业,完成了它的第12次增资——新投资10500万美元。

(下转2版)

许小月在全市数字政府2.0建设工作推进会上强调 真抓实干 创新实践 加力推进 推动数字政府2.0建设走深走实、取得实效

■记者 谭心仪

本报讯 昨天上午,全市数字政府2.0建设工作推进会召开。市委副书记、市长许小月强调,要深入学习贯彻习近平总书记关于数字政府建设的重要论述精神,认真落实全省数字政府2.0建设工作部署,真抓实干、创新实践、加力推进,推动数字政府2.0建设走深走实、取得实效,为经济社会高质量发展提供有力支撑。市委常委、常务副市长颜海荣主持。

许小月指出,近段时间,各地各部门锚定目标、迅速行动,数字政府2.0建设各项任务有序推进,工作机制运行顺畅、重点任务落实有效、特色亮点加快呈现,取得阶段性良好成效。

许小月强调,当前数字政府2.0建设进入攻坚突破的重要阶段,要紧扣“政府履职更高效、群众企业办事更便利、基层减负更显著”目标,采取有力举措,推动数字政府2.0建设取得更大成效。要对标要求、狠抓落实,按照数字政府2.0建设新部

署,更加突出目标导向、更加聚焦重点发力、更加注重方式方法、更加凸显安全可靠,确保各项任务在嘉兴及时落地见效。要紧扣重点、抓好提升,推进“高效办成一件事”落到实处,加快省级重大应用贯通落地,提速本地重大应用建设应用,加力推动集约运维集成高效。要数智赋能、彰显特色,发挥算力优势谋划特色应用,以用促建提升场景适配度,提升干部AI应用能力,形成更多数字政府2.0建设嘉兴经验。要聚焦需求、促进转化,推动数据要素产业化,引育优质数商群体,探索数据价值转化机制,加快推动“数据资源”向“数据资产”转变。要压实责任、凝聚合力,进一步压实落细各方责任,形成上下联动、一体推进的浓厚氛围,以责任闭环推动数字政府2.0建设不断提质增效,更好服务经济社会高质量发展。

会上,市数据局传达全省数字政府2.0建设推进会议精神,汇报数字政府2.0建设情况和下一步工作安排,市公安局、市应急管理局、桐乡市作交流发言。

市人大常委会开展树立和践行正确政绩观 学习教育第四次专题学习

■记者 樊昕旖 吴冰鑫

本报讯 昨天上午,市人大常委会开展树立和践行正确政绩观学习教育第四次专题学习暨“政绩观青年说”讲演活动。市人大常委会主任高玲慧,副主任曹建强、徐鸣阳、仲旭东等出席活动。

“作为人大机关的青年干部,我们如何看待政绩、追求什么样的政绩,不仅关乎个人成长,更直接影响人大履职的成色与温度。”“身为人大教科文卫战线上的青年干部,政绩观的考场在哪里?我想,答案不在别处,就在三张为民履职的答卷里。”“扎根‘三农’一线,我的初心很简单,就是用心守护好每一位农民的笑脸,用实干书写人大青年干部的责任与担当。”活动中,来自市人大常委会的14位青年干部结合各自的岗位实际和学习思考,围绕“树立和践行正确政绩观”进行分享交流。从以农民的口碑为金杯到以百姓的获得感为标尺,从以机关的高效运转为潜绩到

以重大项目的落地为担当,每位干部讲为民初心、讲担当作为、讲发展实践,用一个个生动的故事诠释政绩观的深刻内涵,展现了人大青年干部脚踏实地、心系人民的责任担当与时代使命。

此次活动旨在认真贯彻落实中央、省委和市委关于开展树立和践行正确政绩观学习教育的工作部署,更好引导机关青年干部深刻领悟“政绩为谁而树、树什么样的政绩、靠什么树政绩”,推动正确政绩观内化于心、外化于行,以实际行动书写新时代人大工作的青春答卷。

台上的演讲精彩纷呈、情真意切,台下的听众深受鼓舞、倍受振奋。大家纷纷表示,将认真学习、深刻领会、抓好落实,努力把学习教育成果转化为坚定信仰、锤炼党性、指导实践、推动发展的强大力量,凝聚干事创业的精气神,为确保基本实现共同富裕取得决定性进展、确保率先呈现基本实现社会主义现代化的市域图景贡献人大力量,提供坚实保障。

易食包项目签约落户 嘉善姚庄打造长三角食品包装标杆园区

■记者 周佩佳 通讯员 帅琪琪

本报讯 “我们选择姚庄的理由很实在,这里区位优势、交通便捷、产业配套完善、政策务实给力,是我们理想的发展沃土。”近日,易食包功能性食品包装全产业链生产总部及跨境电商平台项目正式与嘉善县姚庄镇签约,江苏易食包数字科技有限公司创始人、董事长秦晓伟在采访时这样说。

据悉,易食包姚庄项目计划总投资10亿元,租赁12万平方米厂房,分两期实施,全部达产后年产值将达15亿元。这是姚庄镇二、三产业融合高质量发展的示范项目,旨在打造长三角食品包装标杆园区。

易食包成立于2023年,是国内领先的“平台+产业园+生态”三位一体的食品包装全产业链数字化服务商,以“让食品包装更安全、更简单”为使命,通过国内和跨境双平台驱动,以线下产业园与仓配网络为支撑,打造覆盖食品包装全产业链的交易、服务、制造、履约闭环,是食品包装行业一站式优选服务商。

从食品包装行业来看,目前下游食品行业正在推动短保质期产品保鲜周期需求延长的变革,保质期从7天提升至1个月,1个月提升至3个月的需求趋势逐渐清晰。同时,储运条件也在发生变化,原有冷冻处理的产品比如肉类开始追求冷藏冷冻处理,原有冷藏冷冻的

部分产品比如蔬菜类产品开始追求常温化售卖,这些下游需求变化迫切需要包装产品的升级和产业链集成的降本增效。

目前,易食包产品已广泛服务于锅圈食汇、盒马、山姆等头部企业,并与浙江众成包装等多家本地优质企业达成深度合作;海外市场拓展成效显著,澳大利亚、新西兰等区域产值占比接近五成。随着业务的扩大和后续发展的需要,易食包树立起了“打造更高效、更完整、更有竞争力的食品包装产业生态”的目标,几乎同时,周边城市的招商团队闻讯而来,其中不乏“老朋友”,但最后打动易食包的是姚庄这位“新朋友”。

从去年12月开始,嘉善县和姚庄镇的招商团队多次带着诚意登门,特别让秦晓伟印象深刻的是,“当地干部做事雷厉风行、效率至上,前一次提出的问题必定能在下一次对接时得到满意的答复。”他直言这样的营商环境让企业觉得踏实、放心、有奔头。仅3个多月,项目就正式签约落地,“我们是带着订单来的,希望能尽快启动。”秦晓伟信心满满地说。

好项目的发展是与地方经济的腾飞共舞。据悉,项目将分两期实施,一期项目主要从事功能性包装的生产,二期项目,将打造全国食品包装材料全产业链跨境电商示范园区;后续二期项目,将进一步扩大易食包自家产品的生产规模,同步导入多家食品电商平台上的生态圈制造企业。