

嘉兴专业市场：“热”在当下，更在“变”中

■记者 周丽丽 通讯员 潘黄荣 图片由受访者提供

7月26日,是平湖·中国服装城羽绒服订货会收官日,登记台前队伍蜿蜒,过道里挤满人群,选款、比价、敲单声此起彼伏。145家商户、近万款新品,成交额突破6亿元,同比增长超20%。

几乎同期,第五届“濮院汇”冬季女装联合订货会在濮院时尚古镇丝厂艺术中心落幕。6380平方米的老厂房里,4天涌入15000余名客商,成交3.92亿元。视线转向海宁,第33届皮革时装博览会同样火热,26000平方米展区、14场时尚大秀,迎来俄罗斯、巴西等多国采购商组团到

场。从羽绒到皮革,从传统展馆到古镇秀场,嘉兴专业市场在这个夏天密集“出镜”。热度并非一季之景——上半年,76个专业市场交易额达3200亿元,同比增长9%。数据背后,一个问题值得追问:电商冲击、消费迭代之下,这些传统批发市场凭什么还能“热”起来?

记者在市场里听到三句话,隐约拼出答案。

第一句,来自平湖羽绒服档口老板:“以前拿货靠眼力,现在扫码看等级。”今年订货会上,60多家商户的产品首次挂上AAAAA至A的质量分级标识,绒子含量、无绒量、蓬松度等数据一目了然,配套“一件一码、全程可溯”,采购商不再“开盲盒”。这是全国首个《羽绒服质量分级技术规范》团体标准的落地成果,2025年由浙苏皖豫等7省17家单位联合制定。

第二句,来自海宁皮革城一位“内贸老兵”：“今年参展的外国面孔明显多了。”去年底,海宁皮革城重启1039市场采购贸易模式——免征增值税,让中小商户也能合规出口。海宁皮革城今年已通过该模式结算超2.67亿美元。

第三句,来自濮院一位参展品牌主理人:“这不只是订货会,更像一场时尚旅行。”今年“濮院汇”首次从传统展馆搬进古镇,客商选品订货之余,转身便可步入千年水乡,订货与体验融为一体。

三句话,勾勒出同一个信号:嘉兴专业市场正在从“卖货的地方”变成“造牌的地方”“靠谱的地方”“有体



验的地方”。

而这背后,是三个市场各自摸索出的门道。

平湖的门道,是“标准+设计”。去年,《“时尚平湖”品牌企业培育实施方案》发布,政府搭建公共品牌背书。今年3月,平湖设计城引入12家专业设计公司,“金顶奖”得主武学凯、“十佳设计师”孙德春等设立工作室,柔性签约设计师达1400余名。平湖市城镇企业管理服务中心主任、时尚产业商贸有限公司董事长董哲峰打了个比方:“企业品牌是一艘艘小船,‘时尚平湖’是让船队统一出港的航道。”目前已有20多家企业通过评审。7月初,质量分级体系首次走出国门,亮相阿塞拜疆YURO专场订货会。

海宁的门道,是“AI+出海”。第33届皮博会上,“皮城AI”全链路解决方案亮相,覆盖辅助原创设计、智能试衣选品、数字化营销、智慧安防四大场景,设计成本和迭代周期双双优化。技术重塑了效率,制度则打通了通道——叠加1039模式红利,“海宁设计、海宁制造”正加速走向世界。濮院的门道,是“古镇+市场”。

一条环园东路将古镇与羊毛衫市场串联,订货会首次搬进丝厂艺术中心。老厂房变身复合空间,工业遗存与时尚秀场共生,成为市场转型的全新载体。

走访嘉兴多个市场,感受最深的一点是:这场“热”,不只是交易额的增长,更是发展逻辑的切换。

从“管理者”到“合伙人”,政府角色在变——平湖搭建公共品牌、海宁打通外贸通道、濮院串联文旅资源,不再是简单的监督管理,而是深度参与产业重构。

从“走量”到“走心”,竞争逻辑在变——质量分级让平湖羽绒服有了“身份证”,AI赋能让海宁设计有了“加速器”,古镇体验让濮院订货会有了“附加值”。

从“内贸独大”到“内外兼修”,市场视野在变——海宁皮革城的1039模式让中小商户触达全球,阿塞拜疆订货会为平湖羽绒服打开了中通道,专业市场的半径正从长三角延伸到“一带一路”。

嘉兴是市场大市,但“大”不等于“强”。今年是义乌发展经验提出20

周年,其最核心的启示在于:因地制宜,走差异化高质量发展之路。对嘉兴而言,学习义乌不在于复制规模,而在于找到适合自身的破局方式。

平湖走“原创+品质”,海宁走“AI+出海”,濮院走“古镇+市场”——路径各异,内核相通:让专业市场不再是简单的“集散地”,而是品牌孵化器、技术试验场、文旅新空间。

半年3200亿元交易额只是起点。嘉兴二季度经济社会形势分析会明确,要进一步抓实抓细专业市场转型升级。方向已然明确,但真正决定转型成败的,是每个市场里每一个档口、每一台织机、每一个设计团队,能不能持续创造出让人眼前一亮的

好产品。

正如平湖·中国服装城运营总监陈杰所说:“专业市场发展没有终点、创新永无止境,要敢闯敢试、敢为人先。”专业市场的“二次创业”,路还很长。



昨天,记者从嘉兴市建设局房管中心获悉,嘉兴市商品住房“以旧换新”活动传来捷报——旧房协议签订量正式“破百”。距离6月1日活动落地尚不足两个月,这份成绩单在传统楼市淡季中尤显亮眼。

“破百”的背后,是近百个家庭告别老房“痛点”、迈向品质生活的真实写照,更是嘉兴在探索房地产市场良性循环、打通“卖旧买新”堵点上迈出的坚实一步。

3年挂牌未果,评估价带来惊喜

“感觉评估价比市场价略高,加上换购券,新房首付压力一下就小了。”昨天,在经开区春山禾府售楼处,杨先生和爱人手里攥着刚签好的新房网签备案合同,眼里掩不住笑意。通过“以旧换新”活动,他们用一套市区放鹤洲花园的老房子,置换了春山禾府一套138平方米的新房。

对于杨先生一家来说,“换房”这个念头由来已久。3年前,为了给即将读大学的儿子准备更好的居住环境,他就把旧房挂了牌,但一直未能成交。“不是价格不合适,就是买家资金有问题,后来二手房行情也不太好,心里越来越没底。”杨先生回忆道。

这3年间,反复看房、谈价,过程繁琐又令人疲惫,最后他们甚至都有些“懒得去操心这件事”了。

转机出现在今年5月底。杨先生在刷手机时无意看到了嘉兴市商品住房“以旧换新”活动的消息——国企收购旧房,同步发放抵价券和换购券,多套旧房还能合并换购,流程公开透明。抱着试一试的心态,他和爱人商量后决定参与。6月1日活动报名当天,他们便前往楼盘提交了申请。

报名后,换新流程有序推进。根据规则,随机抽取的3家专业评估公司联合上门,进行全面勘察核验,并对拟置换旧房进行专业估值,最终取3家评估价格的平均值。拿到评估结果后,杨先生感到非常满意。

为何最终选择春山禾府?在杨先生看来,答案很实在——“大家都是喜欢住在超市旁边的,我们家每周都来山姆,以前是开车来采购,现在下楼就是山姆,生活方便太多了。”

不仅如此,双溪湖板块现代化的宜居环境与成熟地段同样加分。双溪湖是城市发展的重点板块,活力湖区配套丰富,毗邻高铁南站,日常出行更加便捷。而最终让他们下定决心,是多多次实地看房后的踏实感:“园林、房子质量都放心,国企现房,不用等。”

“现在不是所有房子都能等到拆迁。对于那种拆迁无望的老房子来说,这个活动给老百姓多了一个选择。”聊起这次“以旧换新”活动的体验,杨先生给出了很实在的评价,“这种由国企收购、公开透明的定价方式,省去了与买家反复议价的精力消耗,也帮我们真正下定了换房的决心。”

告别27年老房,一步到位住进四代宅

同一天签下项目新房网签备案合同的,还有金先生一家。

昨天,在市区云萃府售楼处,金先生落笔签字,完成了一场跨越27年的居住升级。

此前,金先生一家住在水三湾湾竹坊的老房子里,一住就是27年。那是一套70多平方米三室一厅一卫的房子,空间十分拥挤。更让他感到吃力的是,房子在6楼,没有电梯,随着年龄增长,每天上下楼越来越不方便。

改善住房条件的潜在愿望一直都有,但始终没提上日程,真正让他下定决心的,是嘉兴市商品住房“以旧换新”活动的推出。金先生5月底在本地媒体上看到活动消息,发现刚好契合家庭需求,便第一时间来到售楼处报了名。

“其实之前也想过自己卖掉再买,但毕竟手头的住房是一家三口的唯一住房,要卖的话中间手续太麻烦,还得先租房过渡。政府这个活动刚好解决了这个问题。”他说。

参加活动之前,金先生从没来过云萃府。第一次来看房时,他便被项目的整体条件吸引——层高舒适、楼间距宽阔,项目带有露台和庭院设计,空间感更好,居住环境安静宜居。

更让他心动的,是性价比。金先生坦言,同样在市区范围内,相差几分钟路程,价格却差了不少,“同样的预算,这里能拿到更大面积、更好的环境,我们觉得划算。”

最终,他选择了一套122平方米的四代宅,一梯一户,带独立露台。宽敞的空间、独立的电梯入户、特别的露台设计,正好符合一家三口对住房改善的期待。

在他看来,三方评估价格比较合理,整个流程清晰简单,一步到位,省去了自行卖房再买房的种种麻烦。

“这个活动蛮为老百姓着想的,确实解决了一部分人‘想换又力不从心’的问题。毕竟自己卖房费时费力,有这个活动,换房轻松多了。”他坦言,原本并没有急着换房,可能等到孩子大些再说,但活动的推出“完全激发了这个需求”,也缓解了换新房的经济压力。

签约当天,金先生一家三口还去看了样板房,对比初次来访,他更放心了:“项目在稳步推进,明年就交付了,看着放心。”从6月1日启动到目前“破百”,嘉兴市商品住房“以旧换新”活动不到两个月的时间,交出了一份淡季里的亮眼答卷。

由国企直接收购存量旧房,三家评估机构联合定价,再辅以抵价券和换购券的资金支持,这彻底打通了“卖旧买新”链条上最堵的那一环,有效降低市民置换门槛和资金压力。

对市民而言,省去的是挂牌等待、议价拉锯、过渡租房的时间成本与精力消耗;对市场而言,激活的是存量住房流通、改善需求释放与新房去化的正向循环。

据悉,本次活动将持续到8月31日,纳入置换活动的新建楼盘,包括南湖区的嘉宸府、滨河鸣翠府、云萃府,秀洲区的文澜府、凌云府、秀悦澜庭,以及嘉兴经开区的春山禾府、臻悦府、德宸府。有旧房置换、升级住房需求的市民,可前往对应营销中心详细咨询活动细则。

如果换房人对评估价格不满意,可以自愿选择随时退出,保障购房者的自主选择权。

栏目主持 沈 婷

这家企业的“小支架”,闯出智能转型新道路

■记者 苗楠钰 实习生 仲逸凡 通讯员 鲍晓菲 沈佳晨 图片由受访者提供

昨天,记者走进位于嘉善县干窑镇的嘉兴亿腾智能科技有限公司,只见一派忙碌的景象:注塑车间的机器正在隆隆运转;检验室里,质检员盯着电脑屏幕,在AI辅助下筛除次品;车间数据大屏上,实时刷新着生产批次。

这样繁忙而有序的场景,只是亿腾智能普通的一天。但在亿腾智能的老板陶卫军看来,亿腾真正的优势,并不在工厂的产量,而在于它的智能转型。

跑了100多家企业,定下一条转型路

故事要从2009年讲起。

那一年,嘉善伟达塑料厂刚刚成立,工厂年产值只有20万元左右。陶卫军一语道破了当时面临的困境:“塑料低端市场太‘卷’了,我们一个小公司,没人愿意跟我们合作。”

为了找到合作客户,陶卫军拿着地图,列出100多家可能合作的企业,挨个联系。在摸索中,他发现单纯搞生产不是办法,想要拓展客户,就必须在技术上发力。2020年亿腾智能成立后,更是将“智能”的转型道路刻在骨子里。

那时候,国内高铁轴承的核心技术掌握在德国手里,亿腾下定决心要攻克这个难关。高铁轴承要保证高铁快速运行时无故障,精度要求非常高,亿腾的科研团队却没有被困难吓倒,他们从基础材料做起,一点点优化配方,一遍遍做疲劳试验。

“你们看到的轴承支架,就是个塑料架子。”陶卫军拿着桌上直径约篮球大小黑色支架,指着上面的小凹槽,“但这里每个凹架,每段间隔,都是我们反复测量,改进出来的。”那段时间,为了啃下这块“硬骨头”,光是模具开发,亿腾就投入了400万元。

功夫不负有心人,产品研制出来后,通过长期台架试验,各项关键指标全部符合要求,行业大厂人本轴承的订单也摆在了陶卫军桌前。



“只有不停创新,我们才有出路。”陶卫军说。

1个月开发10款新品,新技术带来新客户

“创新能力强,响应快。”当被问到亿腾智能为何能够频繁吸引大客户时,陶卫军自豪地说道。

在亿腾,平均每3天就会引入1个新产品,平均每个月能开发10款新品。公司建立了一套覆盖2000多套成熟结构的模具数据库,当客户提出新要求时,技术团队可以迅速从数据库调取相似方案,从想法提出到项目启动,只需3天。

上个月,本地的压缩机龙头企业加西贝拉给我们下了一个订单,是空调压缩机的一个轴承保持架。陶卫军拿起柜子里一个手指大小的零件,向记者介绍。当天上午发来图纸,亿腾的技术团队下午就给出了技术方案反馈,3天后,这个项目正式启动。

正是这种“说干就干,积极创新”

的科研态度,让这家规模并不大的工厂稳居行业的中高端地位,收获了3家上市公司和其他行业龙头的持续订单。每个月,像这样的新项目至少有10个。

“技术”“智造”双轮驱动,指引企业新未来

走进亿腾的注塑车间,101台注塑机按不同功能整齐排列。自动化机械臂在产线上来回转动,一件件保持架自动滚进成品箱中。整个车间,只需40名工人。

同行业同等规模的注塑车间,通常需要七八十人甚至更多。亿腾却通过自动化生产和智能检测,大幅降低了人力依赖,同时确保了产品品质的稳定性和一致性。

生产成本的下降,确保了技术持续创新的底气:截至2026年7月,亿腾已通过ISO9001和ISO16949国际质量体系认证,拥有23项专利,覆盖减震、散热、便捷拆装等多个方向,还引入了

国内顶尖的蔡司三坐标测量仪,荣获嘉兴市“创新中国(行业)十大企业”奖。

“我们未来还将关注算力领域,继续向智能化转型。”陶卫军说。从看到春晚上的宇树机器人起,他就意识到了工业走向智能化的趋势。如今,企业正在向机器人、智能汽车轴承保持架的方向突破。陶卫军指着一个支撑架告诉记者:“这个是用在机器人关节轴承上的,现在已经以每月2万个的数量量产了。”

面向未来,亿腾智能的新工厂已在规划中,将在2028年投产,产值预计可以翻一倍。他们计划每年拿出营收的10%投入研发,持续迭代技术,远期将通过算力赋能开发新品。在智能转型这个“大趋势”下,亿腾的“小支架”正在走出自己的新道路。

