

川姜镇党委、政府自觉当好“店小二”——

为企业服务 促产业发展

21日,记者在通州区川姜镇政府遇到副镇长李泽民时,他刚走访企业归来。“走访企业是我们的工作常态。”李泽民介绍,“为帮助本地企业解决难题,加快家纺产业链整体复苏走强,镇上相关部门以走访企业、开展座谈等多种形式,深入了解川姜镇工业企业、外贸企业的经营状况及发展诉求,大力宣传减税降费等国家、省、市、区出台的政策措施,以降低企业成本,减轻企业负担,做到了规上企业走访全覆盖。”

家纺产业是川姜镇乃至通州区的支柱产业、富民产业。市场占有率达到全国的20%、世界的10%。如何做好对家纺企业的服务工作,一直是川姜镇党委、政府的重点工作。

面对去年年初爆发的新冠疫情,川姜镇经发局第一时间组建了疫情防控企业联络管理组,负责对全镇企业的疫情防控做好指导工作。面对外来人口众多的复杂局面,工作人员线上线下联动,线上通

过川姜镇园区企业疫情防控微信群,及时向企业主传达镇新冠肺炎防控指挥部的最新指示,线下指导帮助企业做好防控物资采购、隔离场所规划等具体工作,实现了全镇范围内企业人员“零感染”目标。针对企业复工复产要求,川姜镇除了成立了4个复工核查验收小组,镇党委还组建了9个由党政领导领衔的帮扶小组,精准指导,解决企业复工复产难题。伴随着企业复工复产而来的防疫物资需求量加大,该镇在防控物资紧缺期间先后三批次为企业筹措了超40万只低价口罩以及额温枪、消毒液等防疫物资,有效缓解了企业复工复产。

在走访、服务过程中,川姜镇进一步贯彻执行“小微企业上规模”三年行动方案,加强“个转企”和“小升规”工作的衔接转化,实施运行监测动态管理。此外,加大对本地头部电商企业的调研,加强对网络零售企业的摸排与沟通,引导其规范经营,对于达到限额标准的,及时引导其申

报入库。宇好纺织品有限公司经营状况良好,但是苦于没有土地指标,限制了发展。镇经发局在土地指标极其紧张的情况下,帮助其在石江公路南侧、金川大道北侧解决了一块土地。微商工业园顺利建设并投入运营。如今大楼里有微商五六千户,解决就业近万人。

值得一提的是,川姜镇推进知识产权“一站式”服务,中国南通(家纺)知识产权快速维权中心获首批专利权评价报告预审国家级试点,2020年考核全国第一。快速维权中心是2013年1月经国家知识产权局批准成立的,规划面积2700平方米,建有服务大厅、知识产权展示交易厅、调解室、证据室、巡回审判庭和培训教室。中心成立后整合资源,创新保护管理模式,推进专利权、著作权和商标权的“三合一”“一站式”服务和管理,相关事务的办理时间由3到6个月,缩短到7天。2020年共受理外观设计专利申请2067件,剔除了927件不符合审查要

求的专利申请,共加快受理1140件,其中1140件已经授权,授权率100%;受理外观设计专利侵权投诉案件503件,其中电子商务领域维权案件470件,线下执法维权33件,全部调解结案;受理作品登记1888件。受理版权投诉107件,立案107件,调解结案27件,移交法院76件。权利人获得经济赔偿84.2万元。中心为家纺行业发展的新业态,适应电子商务的快速发展,重点加大了在电子商务领域知识产权维权工作力度。建立线上知识产权侵权案件处理委托机制。与国内知名电子商务平台阿里巴巴合作开展电商专利侵权案件的移交处理、侵权判定等服务项目,做到移交案件48小时内处理完毕的快速维权服务机制。并与其他知名电商平台建立维权调解沟通渠道,2020年以来接受了170多条侵权链接投诉,通过调解让权利人获得赔偿40多万元。

依托南通家纺城这个全球最大的家

纺产销中心,经过多年发展,川姜镇已经形成了一条完整的产业链。该镇坚持转型发展和创新发展,坚定地朝着高端纺织和支柱产业的方向定位。围绕“1+3”产业链提升目标,该镇加大招商力度,提升服务质量,在优化工艺流程、设备实现智能化、环保达标等多方面对产业链进行补链强链。“围绕家纺主业,我们将加大龙头企业培育力度,全年新增规模以上企业15家以上。”川姜镇相关负责人表示,该镇一直致力于营造优质一流的营商环境,将当好服务企业和人才的“店小二”作为行动自觉。将不断优化审批服务,坚持让企业专注“墙内”事、政府办好“墙外”事,不断完善帮办代办、全科服务,努力让企业家在川姜获得最优质的服务体验。“我们会和企业家们共同努力,着力推进构建智能家纺集聚区、现代智慧物流园、设计研发文创园,将南通家纺城打造成线上线下复合型,产城高度融合,宜居宜业的家纺新城。”

宝漫家纺 陆维国:

树好品牌,提升企业竞争力



创立宝漫品牌之初,我们决心,要做就做一个家喻户晓的全国性品牌。如今,经过20年的风雨磨砺,宝漫已发展成为集研发、设计、生产、销售于一体,以技术触动灵感生活为核心灵魂,致力于成就品位前瞻的时尚卧室用品的知名企业。江苏宝漫家纺科技有限公司总经理陆维国介绍,目前,宝漫家纺旗下有江苏宝漫健康产业有限公司、上海宝漫家用纺织品有限公司、南通苏欧进出口贸易有限公司等多家子公司,拥有宝漫、丽本、莱科3大家纺品牌,分别从高端、时尚、科技3个方面定位产品,以

满足不同诉求的顾客群和多元化的市场需求。在全国市场,拥有400多家加盟客户及40余家直营店,实现“线上+线下”的多元经营模式。

回忆起宝漫家纺的创业历程,陆维国感慨万千,他表示,目前宝漫家纺取得的成绩,并不是终点,而是另一个更高的起点。

去年,一场突如其来疫情,打乱了陆维国“攀高”的计划。2019年年底,公司计划引进一批进口的智能家居吊挂系统,提高企业的生产效率及产品质量。经过多方努力,终于完成交易,等待设备安装。没想到,碰上疫情,设备安装延迟。不过,值得庆幸的是,得益于祖国的强大及民众的积极配合,国内疫情得到有效控制,去年5月,宝漫家纺投入千万引进的3条设备线安装完成并立即投入使用,车间生产由传统模式升级为智能化模式。陆维国欣喜地发现,近一年来,宝漫家纺的生产效益提高了20%-30%。

走进宝漫家纺生产车间,裁剪、缝制、熨烫、质检等多部门工

作人员有条不紊分工协作,车间顶部,一件件半成品悬吊在设备线上,按照既定线路完成各项工序。陆维国介绍,从企业角度来说,采用智能吊挂系统,产品上线后,各个工序之间的衔接更加紧密流畅,工作效率大大提升,产品质量也有了提高,生产管理更加细化、透明;对工作人员来说,车间的生产环境好了,劳动强度低了,但工人的效率高了,收入也相应增加。可以说,使用智能吊挂系统,进一步提高了企业的生产效率,进而提高了企业竞争力。

打造并完善一个品牌,企业必须从原料上把关、功能上保障、工艺上提升。陆维国介绍,今年下半年,宝漫家纺将全面推出全系列抗菌产品,注重舒适、提升功能,是宝漫品牌为满足广大群众多元需求推出的精品之作。下一步,宝漫家纺将根据市场发展需求,制定新的品牌战略,进一步实现线上、线下互动,专注高品质产品研发,精准定位,精化客户群体,力争在家纺市场更上一层楼。

宸子家纺 杨宁:

坚守品质,年轻人实力“出圈”



“这个花色现在比较受欢迎,就以这个为主打产品。”宸子家纺负责人杨宁正在川姜镇微供市场的门店里忙碌着,和店员商讨、拍摄着这一季的主打商品。

今年32岁的杨宁是土生土长的通州区川姜镇人,家人大多从事着与家纺相关的行业。从小耳濡目染,杨宁对家纺行业也有了很多了解。2016年,以微商

为代表的线上销售逐渐火热,川姜镇也新建了微供市场。已在家纺行业工作了几年的杨宁决定自己创业,他与妻子联手创办了宸子家纺。企业主要从事中高端床上四件套产品,专供淘宝、微商等线上平台销售。

“创业初期确实挺难,既没经验也没有客户,开发产品、维护客户全都得亲力亲为。”杨宁回忆起创业初期的情景说,有时一天只能卖出10套左右的产品。就这么维持了大半年,公司逐渐开始有了起色,有了固定客户。

但生意总不是一帆风顺的。2017年末至2018年初,杨宁开发设计了多款数码印花的高端床上四件套,想借此进一步抢占市场份额。可惜当时市场对数码印花产品的认可度不高,产品大量积压,造成亏损200多万元。“后期我们及时调整定位,

重新开发了新产品,渡过难关。”杨宁介绍说。

上等的产品质量加上及时的交货速度,是杨宁赢得市场的两大法宝。从源头面料开始,杨宁精益求精采用专版花型;生产环节更是全程质量把控,注重交货时间。目前杨宁的家纺企业已形成生产+仓储+门市全产业链模式,拥有员工40多人,2020年销售额达3000万元左右。

在生意越做越好的同时,杨宁也积极向党组织靠拢,2020年成为中国共产党党员。“家纺行业是一个传统行业,但作为年轻人,我们希望改变它原有的销售模式,重新带领这个行业更进一步。”杨宁表示,在带领企业发展壮大的同时也希望能尽己所能反哺社会,为家乡的发展尽自己一份力。

恒丽布业 秦恒武:

产品研发,守护企业生命线



“你看,这是我们自己研发的经典花型,经过了20多年,还是很畅销。”在南通国际家纺城南通恒丽布业有限公司门店,经理秦恒武说起自家的研发团队及成果,语气中充满了欣喜及自豪。

“这些经典花型都有自己的名字,每一个花型背后都有一个故事。”秦恒武轻轻抚摸着展架上的布料,像是在抚摸自己的孩子,“这些分别是米浅黄、稻草人、清香依人,还有一款叫米宽条,1998年研发出来的,销量一直很大。这个清香依人是2007年的

花型,有粉色和绿色两种颜色,当时我是看到一个壁纸获得了灵感,我就让研发团队进行改造调整,前后经过了好几个月的时间,一面世就卖爆了。”秦恒武介绍,一个新的花型,从有灵感到出成品,不仅需要灵感的碰撞,更要选择合适的时机,中间的过程,少则需要几个月,多则数年。

产品研发是企业的生命线,版权保护则是产品的护身符。“我选择南通,最大的一个原因,就是南通国际家纺城版权保护工作相当好,这给了我继续经营布料生意的信心。”秦恒武坦言,在辽宁鞍山老家时,他做了10多年布料生意,研发出很多花型,但在东北,花型被盗版是常有的事,到处反映情况也没人帮他主持公道。2006年,他毅然转战到南通。如今,恒丽布业门店面积约1500平方米,仓储面积5000平方米,为全国乃至全球批发商、成品加工商提供原料,与国内一二三线品牌均建立良好的战略合作关系。

除了致力于研发新花型,恒丽布业还专注于提升面料品质,满足消费者对高品质、高舒适度产品的需求。“以前的面料是40支斜纹,后来是60支贡缎,品质提升了,纺织难度也增加,但消费者的使用感受更好;针对婴幼儿使用的双层纱,透气更好、柔软度则更强;天丝面料也是精益求精,不断改进工艺。”秦恒武表示,要尽最大能力让客户满意、消费者满意。

2010年,在秦恒武的号召引领下,一大批东北商户聚集在一起,成立了南通市通州区东北商会,专注于企业发展、产品研发,致力于公益事业。6月初,商会组织会员积极参与无偿献血,自2012年5月28日组织首次无偿献血活动以来,62名会员累计献血达22800毫升。“我们的眼光,一直是站在国际、国内双角度,关注社会每个群体,满足不同群体的消费需求。社会经济在发展,百姓生活水平在提高,恒丽布业也会紧跟步伐,不断成长。”

于是家纺 陈士伟:

当好多面手,助力行业发展



近日,江苏于是家纺有限公司总经理陈士伟被评为2020—2021南通市互联网行业党建优秀党务工作者。身为南通市通州区青年微商商会会长、微供市场党支部书记的陈士伟表示:“荣誉只是对我过去工作的肯定,未来我将继续努力。”

1976年出生于山东泰安。陈士伟介绍,他创业经历比较丰富,做过老师,卖过电脑,在一家电子商务公司从业务员做到总裁秘书,这个经历也为他后来从政家政的线上销售提供了经验。

2012年底,陈士伟首次来

南通,了解到家纺行业以及微供市场。当即他就决定创办家纺公司,以网上销售床上四件套为主要模式。公司成立半年后,因为看好家纺行业线上销售的广大市场和利润,陈士伟转让了上海的电脑门市,开始专职做家纺。当时的微供市场刚起步,他先后租下4个门市。陈士伟介绍,除了自己卖货,也给小微商供货。

2015年,微供市场逐渐火热,公司每天都售出八九百套产品。房租的快速上涨再加上拿货成本的上升,陈士伟决定放弃门市,将仓库挪到工厂,开始生产+销售的模式。

在做好生意的同时,陈士伟还致力于公共服务。在政府的引领和筹备下,陈士伟和几个同行于2018年成立了南通市通州区青年微商商会,陈士伟任会长。同年12月,陈士伟正式加入中国共产党,成为一名党员。2020年,川姜镇成立微供市场党支部,

陈士伟被任命为党支部书记。2020年4月,因为新冠疫情停市一个月的微供市场开始复工复产。陈士伟看准商机,和几个同行准备直播带货。第一场直播就卖了100多万元的货。陈士伟和另外6个合伙人决定,每个人出资100万成立“快红供应链”。他们租下2000平方米的厂房,打造了产品展销与直播间结合的川姜第一个直播基地。此后,陈士伟还利用杭州直播人才集聚的特点进行直播带货;同时,在川姜建立起自己的直播间、培育公司直播账号。

“我还是期待未来家纺行业能形成产业联合,不搞恶性竞争,进行差异化定位。”陈士伟表示,将利用好自己通州区青年微商商会会长及微供市场党支部书记的身份,协调产业发展,与青年创业者、刚起步的小微企业主们相互交流、共享信息,取得行业共同发展。

图文 任溢斌 徐爱银 黄艳鸣

