

# 南通国际家纺商贸城规划发布

## 以建设世界级家纺产业集群为核心,打造“四中心一新城”

**晚报讯** 昨天举办的2020中国南通国际高端纺织产业博览会上,“中国南通国际家纺商贸城”系列规划正式发布,将以建设世界级家纺产业集群为核心,打造“四中心一新城”,即领导世界家纺产业的国际家纺商贸中心,引领全球时尚风向的创新创意设计中心,绿色、智慧、健康的高端家纺研发制造中心,连接全国、辐射全球的优质货品集散中心;人、产、商融合发展的产城融合示范新城。

据了解,国际家纺商贸城城区规划范围50平方公里,构建“双核双轴、一环两带”空间布局。具体规划包括:以现代家纺市场、会展中心等功能为核心,打造会展商贸核;以现有市场交易区及相关功能为核心,打造市场交易核。依托现代大道打造商贸发展轴,形成联系市场交易核、会展商贸核、空港场前区三个核心的横向发展轴线;依托叠港大道打造产城发展轴,成为联系通州、海门等城市功能区的纵向发展轴线。依托新江海河、三星竖河、七号横河等现有水系,打造滨水景观环。打造新江海河景观带,沿河打造创新氛围,强化龙头功能;打造通启运河景观带,提升生活服务,营造品质社区。

以新机场为核心,国际家纺商贸城的

周边将形成“三高、三快、多轨道”的对外交通格局;商贸城内部将构建“七横八纵”的城区快速路及主干路系统。

据悉,国际家纺商贸城建设将在产业发展、市场赋能、城市功能配套三方面发力。例如,引进研发和设计龙头企业、国际大型采购商等,在全市范围内布局家纺面料生产基地、印染产业园、数码印花生产基地等,推动制造企业转型升级,建设绿色智能园区;建设新一代商贸中心、国际级会展中心、高端产品发布和展示中心、线上线下体验中心、进口商品馆和采购中心等营销公共平台,商务金融中心、外贸服务中心、创意设计中心等商贸服务平台,智慧物流园、快件转运中心、优质货品集散中心等供应链平台,以及质量检测中心,完善和提升知识产权保护水平,促进公平贸易。

未来,商贸城将达到50万人口规模,为满足商务人群、贸易人群、从业人群、生活人群等各类人群的需求,将规划建设商业办公中心、星级酒店等;强化规范、有序管理,实施地下管网建设,实现雨污分流,恢复历史水系,打造水网绿脉;围绕滨水景观环,按照500米可达的原则,布局组团生态游园;规划建设文化活动中心、国际学校、大剧院等;建设体育中心、国际医院等。

记者刘璐

### 推动完善全市现代纺织全产业链体系

## “大通州湾”打造超千亿元纺织新材料产业基地

**晚报讯** 通州湾港口开发建设委员正紧扣全市“六园一链”错位协同发展,规划建设“通州湾示范区现代纺织产业园”“洋口港纤维新材料产业园”,补强补齐高端面料处理、纤维新材料两大关键环节,推动完善全市现代纺织全产业链体系,打造经济总量超千亿元的通州湾纺织新材料产业先进制造基地。这是昨天举办的2020中国南通国际高端纺织产业博览会上发布的信息。

据悉,通州湾示范区现代纺织产业园规划总面积9.3平方公里,总体定位以高端面料处理为核心,布局国际国内以纺织成品为终端产品的大型长流程企业、产业用纺织品生产企业,引进高端面料及上下游延伸产业,服务南通家纺产业高端面料处理技术转型升级,打造国家印染产业转型升级、绿色生态可持续发展先导区。目标建成国家高端面料产业创新基地、亚太地区高品质家用纺织品制造基地、全球产业用纺织品新材料创新基地;洋口港纤维新材料产业园规划总面积9.4平方公里,总体定位以

化纤产业为基础产业,主要发展加弹、长丝织造、印染延伸产业链,主攻以长丝织造为核心的纤维新材料产业链。目标建成长三角北翼纤维新材料产业先进制造基地、南通纤维新材料产业强劲增长极、承接全国纺织产业转移优质产能新基地三大基地。

当前,通州湾围绕现代纺织、纤维新材料方向,已吸引一大批龙头型、基地型项目落户布局。总投资超100亿元的华峰超纤材料项目,一期已形成年产7500万米产业用非织造布超纤材料生产规模。总投资超200亿元的桐昆聚酯一体化项目已正式开工建设,具备年产500万吨PTA及240万吨新型功能纤维生产能力;总投资165亿元的台中化新材料产业基地项目一期已开始试生产,为长丝织造、产业用纺织品以及工程塑料等下游产业链发展奠定了坚实基础。随着多重国家战略的相继叠加,通州湾将不断融入全球纺织产业大格局,坚定扛起建设南通世界级纺织产业集群重要支撑的时代重任。

记者吴霄云

### 推动纺织产业智能化升级

## 10家企业组团发布新技术新产品

**晚报讯** 昨天下午,2020南通高端纺织新技术产品发布会在南通国际会议中心举行。以新材料、新装备、新技术为主题,来自全国各地的10家纺织行业龙头企业负责人现场展示分享行业技改及技术创新成果,为我市家纺产业智能化升级提供思路。

受新冠肺炎疫情影响,纺织行业发展面临挑战。在此形势下,加大企业产业技术创新、工艺优化、设备智能化转型,成为南通纺织企业提档升级的关键。发布会上,业界专家结合国内外家纺智造领域的先进经验、成果及案例,带企业探索家纺智造的新理念、新模式、新方法,并与企业展开互动交流。

会上,常熟企业百联自动机械有限公司重点推介了企业研发的自动充填设备,该设备已经运用到罗莱、水星等知

名家纺企业,目前,公司正在大力推广一款智能分拣系统,该系统将大大提升家纺企业物流分拣的效率。“我是南通如东人,回到家乡参加这样大型的高端纺织产业博览会,十分激动。”公司负责人陈伟希望通过这次活动,让家乡的纺织企业对百联的产品有更深的认识,帮助家乡企业加速智能化进程。

此次发布会是2020中国南通国际高端纺织产业博览会的线下系列活动之一。带着技术需求,我市400多家企业的负责人前来参会。有着15年历史的南通怡天纺织有限公司,目前正在对毛巾生产线的自动化升级改造。“这次主要就是来寻找满足我们改造需求的设备。”厂长董杰说,发布会也是一次学习的机会,使自己了解到了整个行业的发展趋势。

记者王玮丽 实习生周温柔

我市千余家家纺企业加入直播带货阵营,月销售额突破5亿元——

## 新业态为纺织之乡转型添动能

居家 幸福之家



知名女演员叶璇“变身”主播,走进南通家纺城微供大楼直播间,与南通家纺城党委书记、管委会主任、川姜镇党委书记邵爱军一起,为扬州家纺代言。  
据通州日报

“世界家纺看中国,中国家纺看南通。南通是全国最大的家用纺织品生产基地和贸易基地,百年纺织之乡人杰地灵,今天我给大家带来南通的纺织品……”7月1日晚7点30分,演员刘涛准时出现在淘宝“聚划算百亿补贴刘涛直播间”。当晚,她担当主播,为聚划算“汇聚南通”家纺线上展的产品线上“吆喝”。

直播带货,为传统行业业态转型升级提供了强大支撑。今年以来,在党委政府的推动下,我市的高端纺织企业,特别是居于产业链终端的家纺、家居、服装企业,以电商直播对接产业链,积极探索“网络达人+直播+电商”的新型销售模式。6月以来,全市有1000多家家纺企业加入直播带货阵营,销售额突破5亿元。

名人直播带货  
1分钟卖出2个月销量

“这个是凡饰的防紫外线防晒帽,它是南通富美服饰有限公司旗下的电商品牌。这家企业专门做出口,帽子的材质非常好,帽檐可以遮住整个脸,适合我走机场。”1日晚上的直播中,刘涛以凡饰防紫外线防晒帽作为开场,用俏皮的语言介绍了帽子的颜色、材质、直播优惠,还依次试戴了各个颜色。超低价格和“南通家纺”的高品质保障,激起网友抢购热情。当刘涛介绍完产品宣布开抢,话音刚落,这款帽子瞬间就被抢空。

当晚,不到20分钟的时间里,刘涛共为紫罗兰玻尿酸蚕丝凝胶枕、凡饰防紫外线防晒帽、罗莱家纺可水洗莱赛尔天丝蚕丝夏被等3件南通家纺产品带货。据统计,直播中南通产品吸引新客户近50万,销量与日常同比增长150倍,平均1分钟卖出平时2个月的销量。其中,凡饰防紫外线防晒帽共卖出16000多件,冲进当晚刘涛整场带货的前三,订单追加到7月15日后。

“这场直播大大提升了我们品牌知名度,已经有七八个直播机构对我们发出了直播邀约。”富美服饰董事长孙建华说,直播结束后,前来咨询帽子的买家也是络绎不绝,整个店铺都盘活了。

开拓新渠道  
三天线上成交额超3.6亿

时间机杼声,日出万丈布。伴随着中国改革开放进程发展起来的中国南通国际家纺城,是全球最大的国际性家纺专业市场。然而,近年来随着互联网的冲击,市场线下实体渠道面临严峻考验,今年年初的一场新冠肺炎

炎疫情更是让传统门店销售举步维艰。

疫情之下,以直播电商为代表的“宅经济”快速增长,各地纷纷投入直播带货大潮。顺应形势,南通市委市政府主动为企业“谋出路”,联合网络达人主播,依托互联网直播平台,通过云端将优质品牌、优质商家、优质商品推荐给消费者与采购商。

直播带货,各地党委政府率先做表率。5月16日,知名演员叶璇受邀“变身”主播,与南通家纺城党委书记、管委会主任、川姜镇党委书记邵爱军一起,为通州家纺代言。6月18日,叠石桥国际家纺产业园区党工委副书记、管委会主任王帆,联合网络达人主播“西施姐姐”,现场推介叠石桥家纺。

政府搭台,企业唱戏。6月29日至7月1日在淘宝平台举行的聚划算“汇聚南通”家纺线上展,集聚了我市的罗莱、紫罗兰等多个家纺品牌,上线商品约1400个。结合直播带货,线上销售大幅提升,3天成交额超3.6亿元。

“感谢市里提供的强大平台支持,帮我们减少了因疫情影响造成的损失,给了我们信心。”3日举行的2020中国南通国际高端纺织产业博览会开幕式上,紫罗兰家纺董事长陈永兵与市委书记徐惠民视频连线,特地致谢。

打造新业态  
重塑产业发展新优势

坐标叠石桥,一个家纺企业的直播间。主播正在做开播前的最后准备,工作人员在电脑前整理着直播的货品,一切有条不紊。在“3、2、1”的倒数声中,一场网络达人主播的带货之旅拉开帷幕……如今,这样的场景在叠石桥国际家纺产业园区里已经变得极为寻常。

直播带货、社群营销的驱动,不仅在特殊时期开拓了销售渠道,催生了线上订单的涌现,更有效带动了产能的持续释放和企业的转型升级。主动适应并利用这种新业态重塑发展新优势,正在成为我市越来越多家纺企业的自觉。

据统计,今年6月以来,我市先后有1000多家家纺企业加入直播带货阵营,在人气网络达人倾力助阵下,销售额突破5亿元。今年上半年,南通国际家纺城网上交易额累计达到310亿元。

“网络达人+直播+电商”的新型销售模式,不仅是应急之需,更可望成为企业乃至产业发展的长远之策。“目前我们是‘两条腿’走路,一方面培养自己的员工成为主播,另一方面考虑与‘网红’长线合作,扩大品牌知名度。”紫罗兰家纺销售总监胡中说,希望通过新模式新业态,为门店引流,为企业创造更多机遇。

本报记者王玮丽