

要 闻

一群柯桥老板娘,正改写国际时尚“传递链”
“我们不再只是卖布了”

■ 潮声 | 执笔 夏丹 通讯员 赵昕怡 黄观军

在国际时尚界,潮流曾遵循一条固若金汤的链路:源头在米兰、巴黎,然后扩散到日韩,最后才抵达柯桥。欧洲领先柯桥两年,日韩领先半年到一年。

过去几十年,柯桥布商习惯了飞往米兰买花型、去韩国东大门买样衣,然后回来分析、模仿、卖布——始终站在产业链的末端。有赖于女性对时尚的敏感性,这一群体中,柯桥老板娘成了一道独特风景。

这些年,这道风景也在悄然变化。从11年前柯桥开始举办时尚周,到连续3年登上米兰时装周官方日程,一内一外,这座纺都的老板娘们一点点从“看客”变成了“主角”。

今年春天,这种变化迎来了一次集中的展示:张余玲在家乡办了一场亲子时装秀,丁海芹携手意大利设计师献上压轴大秀,赵雅冉的提花面料成为设计师秀场上的主角……一个季节里,50多家本土面料企业参与了18场时装秀,全部在柯桥家门口。

从“飞出去买”到“在家门口秀”,从被动追随潮流到主动展示态度——这群柯桥老板娘的故事,远不止是个人梦想的实现。它背后,是一条固化的国际时尚链路正在被撬动,是中国纺织从“面料搬运工”向“时尚策源地”艰难而坚定的一跃。

这一切是如何发生的?记者走进柯桥,和几位勇闯时尚圈的老板娘聊她们的“秀”。

卖了35年布,梦想有一场自己的“秀”

见到中通纺织老板娘丁海芹时,她一身松弛感穿搭,心情藏不住的好。“各方反馈都还蛮好的。”她笑得合不拢嘴。

她说的“蛮好”,是前不久柯桥时尚周上的一场惊艳大秀。作为本土企业的压轴秀,丁海芹携手意大利设计师,献上了一场高品质的春夏新品发布会。

大秀过去好几天,当天的盛况仍刻在她脑海里:中通最新研制的高端混纺面料,经意大利设计师之手,变成T台上利落飘逸、国际范儿十足的成衣,70多个系列、170多件服装款款而来。大秀刚结束,不少款式就被现场观众直接订走。

丁海芹坐在台下,紧张地盯着每一个环节。大秀圆满收官,她激动得几乎脱口而出:“我们不再只是卖布的人。”

从业35年,她一直在卖布、卖半成品。“形

势最好的那几年,只要守着轻纺城的档口,五湖四海的客户就会主动上门。”丁海芹说。但在日复一日的交易中,一个愿望越来越强烈:办一场时装秀,就用自己研发的面料。

今年,她圆梦了。为梦而“秀”的,还有绍兴市瑾隆纺织品有限公司总经理张余玲。今年5月10日恰逢母亲节,她回到出生长大的柯桥区漓渚镇棠棣村,在依山傍水的倒山岭水库旁,办了一场主题为“源”的轻奢亲子服装秀。

“那天很热,但非常出片,好些现场观众直接下单。”张余玲说。

采访当天,她正和设计师团队敲定量产的秀款。“想订衣服的朋友很多,不少直接打钱下订。”她指着一套天蓝色亲子装说,妈妈的长裙和孩子的短裙,不少人点名要货。

典丽纺织老板娘赵雅冉,则选择与中国十佳服装设计大师韩琦合作,通过设计师的时装秀呈现自研面料的独特魅力。“他的大秀里,80%的面料由我们独家供应。”专注自研提花面料十年,赵雅冉底气十足。

秀场上,一组彝族特色提花时装格外吸睛。灵感源于她两年前在四川小凉山的采风:红黄黑三色,盘线绣、挑花绣、插针绣等非遗元素。“与当下流行趋势融合,重新开发面料,既有民族特色又很潮,T台效果很惊艳。”赵雅冉说。记者从柯桥区中国轻纺城建管委了解到,今年时装周期间,本土50多家面料企业直接或间接参与时装秀多达18场,为历年最多。

作为全球最大的纺织面料集散中心,每年全球近1/4的纺织品在柯桥轻纺城市场交易,其中60%为时尚面料,供应200多个国家和地区。

但仅作为“面料搬运工”,柯桥长期处于时尚产业链末端。如今,丁海芹、张余玲、赵雅冉们正尝试向世界传递柯桥的时尚态度。“一开始我们要动员企业参加,现在企业主动报名,我们还有筛选余地。”中国轻纺城创意产业服务中心主任阮春萍说,这背后是越来越多本土企业转向面料自研,希望通过时尚周被设计师和市场看到。

那些年,她们飞往米兰和韩国东大门“追潮流”

如今的自信活跃,是一段“事非经过不知难”的路换来的。

“最开始,大家飞到米兰买花型,一个花型3000块,一买就是几百个,回来就分析、模

仿。”张余玲回忆。

后来流行到韩国首尔东大门买样衣,一年跑好几趟。“多的时候一个月去一次。”赵雅冉说。

她们心里清楚,这背后是一道难以逾越的时间差——欧洲的流行要两年才能传到柯桥,日韩的也要半年。“我们永远是喝汤的那个,肉早就被别人吃完了。”

改变是从什么时候开始的?柯桥老板娘们会不约而同地提起两个名字:柯桥时尚周、米兰柯桥日。

11年前,柯桥开始举办时尚周。起初虽然规模不大,本土参与者不多,看热闹为主。11年坚持办下来,本土企业从台下看热闹,到成为舞台主角,甚至主动在T台“秀肌肉”。“时尚周引来了全世界的优秀设计师,他们给柯桥的布料注入了灵魂。”丁海芹感触很深,“当设计师客户反复追问‘这块布有什么故事、什么技术、什么态度’时,我们开始懂得要不断提升布的价值。”

如果说柯桥时尚周是打开了一扇窗,那连续3年登上米兰时装周官方日程的“米兰柯桥日”,则让柯桥老板娘直接推开了时尚的大门。2024年米兰柯桥日,丁海芹在现场。室外花园秀场上,柯桥面料化身极具东方美学的服装,一场恰如其分的蒙蒙细雨,让服装平添几分江南韵味,惊艳了欧洲观众。那种自豪与激动让丁海芹至今难忘,也坚定了她办秀的梦想。

一内一外两场大秀,让柯桥面料与最前沿的流行趋势实现了“零距离”碰撞。“以前是日韩采购商告诉我们流行什么,现在他们来之前,我们就已经感知趋势并开发好了面料。”丁海芹说。

如今的柯桥,正加速从“面料之都”向“时尚策源地”蝶变,从“面料搬运工”变成全球时尚新的“引力场”。

“我已经5年没去韩国了。”赵雅冉笑着说。

但时尚的交流没有中断,只是换了一个方向。“前两天哥伦比亚的设计师又来调样了,为她的秋冬服装做准备。”那位设计师与赵雅冉从去年开始合作,之后便频繁来往。

在柯桥,活跃的中外设计师合作已成常态,越来越多的国际设计师品牌中心、工作站落户于此。

“或许我们也能定义潮流”

热闹的时尚周过后,柯桥老板娘们随即

转入备战明年春夏流行趋势的忙碌中。

“打开窗口的时机到了,或许我们也能定义潮流。”采访中,这样的信心在涌动。“这话以前想都不敢想,现在不仅敢想,还在努力去做。”丁海芹说。

这次“首秀”给了她许多的底气。大秀次日,丁海芹邀请操刀时装秀的意大利设计师吃饭,两人进行了一番真诚的对话——

“您个人对这场秀满意吗?”丁海芹问。“我把这场秀的视频传回意大利,我的意大利同行十分惊讶。尤其他们得知整场秀的面料都来自一家中国企业,他们认为这不可思议。”

“您认为柯桥的面料处于怎样的水平?”“部分已经达到中高端水平。这里有太多我想要的面料,能满足我的设计需求,我不需要像在意大利那样一家家去找了。”

这番对话让丁海芹心里更踏实了。她一直相信,面料是服装的源头,从来就不该孤立于前沿时尚之外。

就像今年大秀中,有一朵用了她30米布“开出的花”——一枚铜钱大小的中式花朵,应意大利设计师要求放大30倍。

为了呈现花朵隐约之美,团队耗时月余,试了六七块不同布料,耗费超过30米布,最终得以完美呈现。这朵花也从面料上的配角变成了主角。最终,这款灵感之花,被设计成了三款系列服装,抹胸、衬衣和裙子。“真的非常惊艳,很多人当场就相中了。”丁海芹说。

如今,丁海芹更坚定脚下的路。今年初,她旗下高端面料品牌“Z臻织界”成立,专注于极品羊毛、莱赛尔天丝、真丝等天然材质的研发与生产。品牌推出仅3个月,法国、日本的高端品牌已闻讯下单。

除了打响柯桥面料区域品牌,柯桥老板娘们已着手打造成衣品牌。丁海芹正在酝酿打造女装品牌。而张余玲已紧锣密鼓地谋划原创轻奢亲子服装品牌。“先在小众私域试水。”她说。

从全球最大的面料集散地,到全球纺织产业的核心枢纽,柯桥需要在纺织面料上争得更多话语权。

“欧洲当然还得去,下半年我就要飞一趟,拜访客户和设计师,去掌握第一手潮流信息。”丁海芹说,但她的心态已截然不同,“我们不再是去做‘米兰看客’,在别人的T台下仰望时尚,而是凭着自研的高端布料,主动参与到前沿时尚中。还是那句话,我们不再只是卖布了。”

“洋徒弟”慕名学艺 海外开店生意旺
缙云烧饼,老外也好这一口

本报讯(记者 郭敏 县委报道组 汪峰立 通讯员 饶国静)近日,刚从北京领回“全国先进个人工商户”荣誉的58岁缙云烧饼大师赵一均,马不停蹄赶回缙云“带徒弟”。赵一均是缙云烧饼制作技艺丽水市级代表性传承人,培养学员超1万人,其中海外徒弟有20余人。

从事外贸生意的俄罗斯商人马克,就是赵一均一手带出的“洋徒弟”。来缙云出差时,马克尝过缙云烧饼后,就爱上了这口香酥味道,主动报名参加培训。经过连续半个月的学习,他将烧饼制作手艺带回了俄罗斯。

“随着缙云烧饼品牌效应的加快释放,海外对缙云烧饼的认可度不断提升,华人华侨、外国大陆陆续来缙云取经。”缙云烧饼办相关负责人告诉记者。目前,缙云烧饼已成功注册欧盟商标,并获得国际注册证,还与海外华侨商会和中餐馆合作,通过开设缙云烧饼培训班和大师工作室等方式,开展专业技能、就业创业培训等全周期服务,带动大众创业就业。

在西班牙马德里乌塞拉街区,青田籍华侨刘建妹的缙云烧饼示范点开了11年。当地华人华侨成了店里的老主顾,法国、意大利、澳大利亚的顾客也慕名而来,店里月均营业额近10万元。

在巴西圣保罗,每逢中华美食庙会等活动,缙云籍华侨施传明和侄子杜温祥就忙得不可开交。烧饼炉子一开,新鲜出炉的缙云烧饼引来食客如云。叔侄俩还创新“外卖模式”,统一制作,外卖配送。帮忙送餐的巴西小伙日均送出40多单,他说:“咸香酥脆的‘中国比萨’,俘获了‘巴西胃’。”

目前,缙云烧饼大师已培训海外学徒近100名,海外缙云烧饼示范点已达800余家。在美国,缙云烧饼作为中餐厅特色点販售;在加拿大,缙云烧饼有了麻辣新口味;在意大利,经本土化改良的缙云烧饼变身披萨烧饼,更添“国际范”。

货架期延长近两个月,产能提升一倍
浙江甜心莲子“移居”海南

本报海口6月8日电(记者 祝梅)夏日,当西湖的荷花零星绽放,位于海南省海口市琼山区的甜心莲子种植基地里,莲蓬已成熟,相继上架全国盒马门店。“今年我们在海口旧州镇、三门坡镇等地种了约1500亩莲田,5月中旬开始试采摘,现在日均供应量约5吨。”杭州水果莲子“盒马村(根据订单为盒马种植农产品的村)”负责人、杭州莲谊农业开发有限公司总经理洪智浩说。

甜心莲子是杭州水果莲子“盒马村”培育的产品,最大特点是莲心不苦、口感清甜脆嫩。往年,产品多在7月初上市,“满打满算”货架期大概3个月。今年有了海南种植基地“加持”,产品上市期提前近两个月,供应能力较往年提升1倍。

“甜心莲子2022年首次上线盒马,当年产能只够供应杭州盒马门店,这几年企业在杭州建了3个基地供应全国市场,但依然供不应求。”盒马蔬菜采购负责人张杰介绍,为此,盒马一直在寻找能填补市场空档的“平替”产品或合适产区。

供需两端都愁时,海南抛来了“橄榄枝”。“2024年10月,我们看到相关报道,联系了企业和盒马,到杭州参观学习。”海口市琼山区旧州镇副镇长谢强健说,旧州镇原先有约500亩水田种植传统莲子,但产品附加值偏低,“我们想把甜心莲子引过来发展为特色产业,也带动村民增收。”

去年,甜心莲子在海口首次试种,采摘的莲蓬空运回杭州进行加工。但洪智浩发现,运输环节造成的损耗很难控制。新鲜莲子采摘下来后呼吸作用旺盛,过程中会大量消耗自身的可溶性糖、有机酸,要保持鲜甜口感,从采摘到入口最好不要超过6小时。

为确保口感和品质,今年,企业把在浙江生产种植的整套模式都复制到了海南:基地旁设立第一道预冷关卡,水田里采摘下来的莲蓬直接送进冷库降温;运到加工基地,剥莲过程中持续控温;封盒前再次进行0℃左右的温控处理。“这相当于给莲子打造了一个‘移动休眠仓’,进入‘深度睡眠’的莲子可延缓褐变和风味流失。”洪智浩说,在全程温控下,甜心莲子从采摘到上架全国门店不超过48小时。

这也是海南首次大规模种植鲜食莲子。“原先海南种植的莲子主要拿来煮汤、做饭,鲜食莲子收获后,各地种植户都来观摩这个新品种。”谢强健说,目前,甜心莲子已带动当地约200名村民增收。

超轻型飞行器综合保险落地杭州
低空版“综合险”来了

本报讯(记者 应尚)浙江探索低空经济安全运营再结新果。近日,酷飞(浙江)飞行器技术有限公司旗下Urban、Dream两款超轻型飞行器获得中国太平洋财产保险股份有限公司、中国人民财产保险股份有限公司承保。这意味着,杭州低空制造企业拿下全国首单超轻型飞行器综合保险。

超轻型飞行器不是无人机,也不等于eVTOL(电动垂直起降器),而是电动轻量化、落地门槛低、适用场景多元的低空飞行器代表。

据悉,本次承保为一套完整的一揽子方案,而非单一险种的叠加:第三者责任险提供每次事故200万元责任限额,上机人员责任险累计最高赔付300万元,并叠加机身财产损失保障。对应到安全事故的责任认定中,实现对飞行器、机上人员与第三方的一体化覆盖。

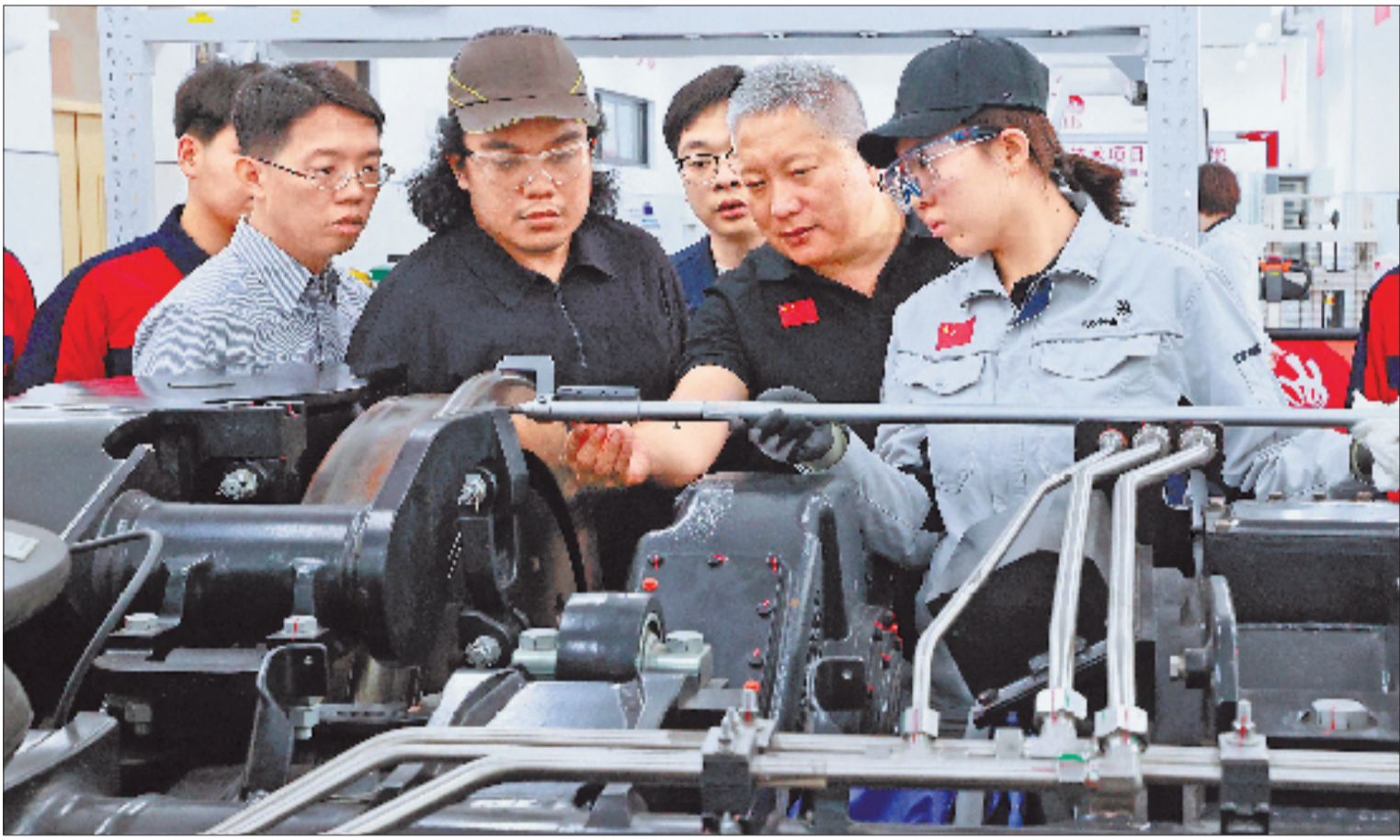
酷飞品牌负责人告诉记者:“此前行业里的保险大多是选择性的,覆盖的险种和适用范围都相对有限。比如有的会给飞行器机身投保,却不覆盖机上人员的风险;有的投了保,但换个飞行场景就超出了理赔范围。”因此,这次“综合险”的尝试,不仅是险种“三合一”,更是低空行业保险通用方案的全面探索。

(上接第一版)

团组内外13家单位协同发力,更多难题正迎刃而解。浙江海事局推动“相遇·花鸟”号高速客船投运,打通花鸟岛与嵛山岛、枸杞岛海上交通环线,让游客往来更便捷;省旅投集团加快花鸟悬崖酒店项目进度,为花鸟岛文旅发展丰富新业态;浙江日报报业集团持续加大全媒体深度宣传,补上“海岛声量不足”的短板。

从“输血”到“造血”,更深层次的变革正在萌芽。今年4月,浙江工商职业技术学院乡村振兴教学实践基地在花鸟岛揭牌。这所扎根海岛的“智力加油站”,将围绕人才培养、运营升级、品牌塑造精准发力,为“爱情岛”注入内生动力。

据介绍,嵛山岛组将锚定“爱情岛”定位,汇聚立体帮扶合力,健全长效造血机制,做好做优“浪漫经济”,为全省海岛地区文旅融合高质量发展提供更多可复制推广的花鸟经验。



认真备赛

6月8日,第48届世界技能大赛轨道交通车辆技术项目新加坡代表队走进浙江交通技师学院,与中国代表队开展为期5天的联合训练与技术切磋,共同备战9月底在上海举行的第48届世界技能大赛。图为新加坡代表队选手和中国代表队选手在联合训练参赛项目模块“车辆转向架检修”。

本报记者 潘秋亚
通讯员 时补法 黄小花 摄

懂港口 懂危化 懂应急 懂物流

浙江为62个重点港区配备“港区警官”

政已阅

■ 本报记者 王逸群 通讯员 丁涵 张范

巨轮鸣笛,集卡穿梭,货流不息……在浙江大大小小的港区,一套新的警务守护体系正悄悄落地——港区有了“专属警察”。

6月8日,世界海洋日。在浙江省公安厅当天举行的新闻发布会上,记者了解到:浙江62个重点港区,已实现“港区警官”全覆盖。

普通城区警务,管的是街巷社区、居民小区。而现代化港区,可不是一般的“经济战场”,业态复杂、风险集中,各种要素密集,传统的警务模式,已跟不上港口飞速发展的节奏。举个例子:宁波舟山港穿山港区,世界级集装箱枢纽,每天大量外轮、集卡进出,加上近千名作业人员,场面堪比一个小型城市。

过去,企业办证、纠纷调解、事务咨询,都得跑到几公里外的派出所。民警出警大多

“哪儿案发往哪儿赶”。企业和群众反映:办事多头跑,出了问题都不知道该找谁。

更麻烦的是,有些港区警务还面临“不专业、跟不上”的尴尬。港区治理涉及危化品监管、船舶进出、海上管控、物流运维等特殊领域,普通民警缺乏专业知识和相关经验,大多只能被动接警、事后处置。

宁波市公安局港航分局镇海港区派出所副所长熊昕,今年开始担任镇海港区的“港区警官”。她说,这里是华东重要的液体化工专业港区,危化品装卸、储存、运输高度集中,船、车、货、人交织叠加,这样高密度、高风险、快流动的作业场景,安全容错率极低。

特别是宁波舟山港打造世界一流强港的当下,随着各港区业务量猛增,码头管理日趋复杂,急需一支懂港口、懂危化、懂应急、懂物流的专业队伍。在这样的背景下,“港区警官”制度应运而生。

如今,全省首批确定36个重点港区,后又拓展26个,共选派111名“港区警官”。像

宁波舟山港的北仑、穿山、梅山等繁忙港区,还配备了多名“港区警官”。

“港区警官”大多来自沿海派出所,还有一部分来自海防大队或治安大队,本身就常年跟水、船、码头打交道,从他们之中,浙江公安选拔了一批常年服务企业的精干力量。

为了提高这些民警的跨部门业务能力,公安机关还加强专业业务培训,联合海事、海关、港务等部门,开设了危化品识别、船舶查验、港口物流监管等一系列实战课程。

“港区警官”和其他警察有什么不一样?从工作职能到运营模式,这两者是两套不同的警务逻辑。

普通派出所民警,是“守街区、保平安”。依托固定行政区划,属地管理,核心职责是打击犯罪、处置警情、维护辖区治安。而“港区警官”重点围绕海上违法犯罪特点和企业需求,既是企业服务员、风险排查员,也是矛盾调解员、多方联络员。

具体来说,“港区警官”的职责更精细,也

更贴合港口特色;常态化摸排港区的船舶、车辆、人员、企业等基础信息;紧盯危化品作业、物流运输等风险隐患,闭环整改;提前介入调解劳资、物流、货物堆放等矛盾纠纷;联合多部门打击涉海涉港违法犯罪;还量身定制清单式的便民利企服务。

推行“港区警官”制度,是一场港口治理的深度融合变革。

港口事务错综复杂,日常运行涉及海关、海事、公安、交通等多个部门。过去各部门各司其职、各自为战,有时会出现监管空白、处置滞后、重复执法等现象,影响营商环境。依托“港区警官”专属机制,浙江公安机关构建了省市县所四级联动体系,并联动部门合署办公。

再看企业的感受。重大项目设备进出口、港区作业审批、车辆通关登记,这些都是港口企业的高频需求,涉及多部门审核。宁波舟山港一家重点项目企业,设备进出港区原本的审批流程需要一周时间,在“港区警官”全程代办、协调对接下,半天就全部办结。