

本地纺织服装业昔日辉煌还能重现吗？

网购时代，舟山尚有服装工厂直营店顽强生存

□记者 裴驰宇

天逐渐冷下来了，上哪里采购羽绒服、棉衣等冬装？除了网购、商场实体店外，一些舟山本地的买家，会指向隐在新城甬东的一家“服装工厂直营店”。没有店招，就开在工厂里面。

这家店在圈内有一定知名度。因为店面销售的服装，确实是从工厂车间生产出来直接拿到店里卖的，衣服质量相对过硬。一些不强调款式的T恤、衬衫以及冲锋衣、棉衣等等，有着较高的性价比。它的顾客群体中，不乏一些时尚“买手”。

在网购大潮冲击下，这家服装工厂直营店顽强地坚守在那里，它曾是海岛纺织服装业辉煌的代表。



“奋金制衣”的工厂直营店(资料图片)

开在工业厂区的直营店
内行人才找得到

这家名为“奋金制衣”的服装工厂直营店，开在新城甬东的一片工业厂区里。店址须进入工厂大门才找得到。店内也没有花里胡哨的装饰，简单的货架，一排排吊着的衣服，就好比进入一间服装仓库一般。

就是这样简洁、朴素的服装直营店，吸引了四面八方的买家。没有别的原因，就是因为这家店真正是“前店后厂”，服装商品是“源头供应”。你在店里，能听到边上厂区缝纫机密密匝匝的声音，工人把一批批刚从生产线下来的衣服搬到店里。

价格，自然是具有竞争力的。与网上的店家相比较，因为这里少了流通环节，刚上市的新货例如冲锋衣150元左右能买到，厚实的冬装棉服，也就300元以内；T恤衫更是低至二三十元一件。

另外，由于“奋金制衣”为一些国内外知名服装品牌做贴牌代工，店里销售的商品，有些是没有品牌标识的“剪标”服装。但内行人知道，它的衣服质量一点也不逊于那些品牌服装。实际上，顾客相当于用三分之一的价格，买到名牌“平替”的衣服。

这正是这家服装工厂直营店的核心竞争力。无须多打广告，仍能吸引顾客循迹上门采购。

“出口转内销”服装
一度岛内盛行

在家门口，能买到三四百元一件的正宗“彪马(PUMA)”羽绒服，这是二十多年前舟山人的记忆。因为，当年本岛白泉、干礁一带，云集了几十家服装企业。这些服装厂家，为国际品牌服装作贴牌代工生产，部分尾货流入到本地市场。那些服装厂家，通常会在厂门边上开一家门市部。在网购尚未铺开时代，这让舟山人能以非常实惠的价格买到国际品牌的时装。

据了解，在上世纪九十年代中期，纺织服装业成为定海区第一大支柱产业，针织厂、羊毛衫厂云集。当时白泉有家镇办企业舟山羽绒服装厂，从1985年起就开始出口创汇。生产的“越雪”牌羽绒衣，打入上海

市场，1990年获上海市“三优产品”称号。随着定海产业结构的不断变化，纺织服装行业所占比重逐年下降。到了2010年前后，据定海区纺织服装行业协会统计，全区的纺织服装企业还有30多家。

“宝岛制衣”“帅马内衣”，一度闻名遐迩。如“帅马内衣”，曾是舟山人衣柜里常备的衣着。本地产的，价格实惠，质量可靠。一位中年网友“阿基”说，那个时候，连身上穿的校服，也是白泉本地产的。

但到现在，本地的服装工厂直营店已是凤毛麟角。据定海奋金针织服装厂厂长李先生介绍，现在定海的服装工厂直营店，大概只有他们一家了吧。

昔日的品牌服装厂
还能东山再起吗？

上个周末，记者根据定海纺织服装行业协会的会员资料，寻访了白泉、干礁一带的服装厂。白泉镇上，有条路就叫“宝岛路”。而根据地图导航上的“宝岛制衣”找过去，早已物是人非，看不到一点服装厂的踪影；还有一家“定海兰港制衣有限公司”，厂址仍在。

在干礁龙潭老街，倒是有一家龙潭制衣厂，双休日工厂依然在开工。不过，询问工厂工人，厂里生产的以童装为主，不对外销售。

目测所见，海岛纺织服装行业与过去的辉煌年代已经挥手告别。除了“奋金制衣”尚在生产面向大众的时装外，其他的纺织服装企业与本地消费者关联度不高。

纺织服装行业，多为劳动密集型企业，在带动就业方面有显著作用。当下，定海纺织服装行业协会作为服装生产厂家的主心骨，正积极走访，了解会员企业实际困难，引导本地纺织服装行业向高端化、个性化、绿色化和智能化方向发展，让舟山的服装业，能在激烈竞争的市场中占有一席之地。

现在舟山的消费者在网购服装时，发货地多在杭州、苏南、广州以及福建泉州、厦门等地，那些区域正是时装厂家扎堆的地方。未来，如果有服装生产厂家大方地标出“舟山”的地址，这将是舟山纺织服装行业再塑辉煌的时候。

建行舟山分行
打造普陀山数字化智慧旅游场景

普陀山是我国四大佛教名山之一。随着旅游人数不断创新，特别是旅游旺季，客流量增加明显，支付结算与管理成为景区遇到的一大痛点。

为帮助解决游客购票难、通关慢，建行舟山分行以数字化经营为方向，主动对接普陀山-朱家尖管委会，聚焦“搭平台、建网络、修渠道”，推动政、银、企三方合作整合普陀山景区的旅游资源，成功打造了吃住行、游乐购为一体的线上服务平台——“普陀山一码通”，最大程度为游客、景区管理提供便捷、安全的支付结算手段。

“普陀山一码通”将15个二维码集成至1个官方服务码，游客想来普陀山，提前半个月就可在“普陀山一码通”预订门票、船票、索道、演出等各类票务，实现一码通办。

“普陀山一码通”上线以来，已经服务了700多万游客。仅2024年一季度，“普陀山一码通”线上交易

金额达1.39亿元，交易笔数达49.25万笔。该平台上线后充分体现数字金融优势，平台游客排队等候时间缩短至零等候，通行效率提升70%，行李管家日均接单1500单以上，实现多方资源互补、线上线下、域内域外资源融合等策略，大大减轻了线下服务压力，提升了游客的消费体验和满意度。

除了“普陀山一码通”项目，建行还参与升级了普陀山景区旅游巴士以及商户的支付系统，通过嵌入建行聚合支付业务，让原来只能收取现金的方式，变成了现在的移动支付模式，不仅方便了游客出行，更提升了普陀山景区的服务质量。

下一步，建行舟山分行将依托“普陀山一码通”项目的成功经验，结合“建行生活”APP，推出“普陀山专区”，实现场景互连，为游客提供更丰富的金融和非金融服务。

(顾璐迪)

工行舟山分行
深耕绿色金融 “贷”动绿色发展

一直以来，工行舟山分行始终践行绿色发展理念，加快“工银绿色银行+”品牌体系建设，扎实推进绿色金融业务高质量发展，截至2024年10月末，该行绿色贷款余额63.70亿元，较年初增加29.67亿元。

为推动产业实现绿色高质量发展，工行舟山分行持续深度挖掘绿色金融的发展潜力，引领贷款投向绿色领域，加大对生态保护、清洁能源、绿色交通、绿色建筑等绿色领域的金融支持，逐步扩大其在投融资中的比例，如积极支持甬舟铁路、甬舟高速公路复线等项目。

2024年3月，舟山一海上风电项目基本账户及资本金账户落地工行舟山普陀支行，该项目位于

六横岛附近海域，场址面积49平方公里，可开发规模约为40万千瓦，工行为该项目提供了强有力的金融支持，稳步推动了能源的低碳转型。

该行加大绿色金融创新力度，通过创新信贷产品、优化融资方案，为企业的绿色转型注入了强劲动力，全面助力推进碳达峰、碳中和。如近期为一企业发放“节水贷”100万元，正是该行在绿色信贷创新产品上关于“节水”方面的首笔实践。

下一步，工行舟山分行将充分发挥“绿色金融引擎”的推动器作用，以金融力量继续推动舟山经济实现高质量发展。

(王立)

泰康HWP积极践行“服务好”
做新寿险典范

泰康人寿提出坚定做“服务好”新寿险公司，以HWP为核心的专业化、职业化、绩优化队伍，成为优质服务的承载者、维护消费者权益的核心力量。在日前启动的“金融教育宣传月”系列活动中，泰康健康财富规划师(HWP)积极参与消保宣传、服务等系列活动，向消费者倡导理性消费、价值投资观念，树立行业TOP职业标杆形象。

泰康将“服务端”引入传统寿险二维结构，形成“支付+服务+投资”三维协同新寿险，拓展行业边界，拉长HWP的销售与服务链，为客户提供涵盖保险销售和健康管理、养老、财务规划的全面服务，满足长寿时代消费者对于产品和服务的需求。

区别于传统的保险销售，

HWP在新寿险下以“保险顾问+医养顾问+理财顾问”为核心职业素养，服务客户全生命周期、全财富周期，服务范围扩充至健康管理、养老规划、财富管理、投资组合、法律税务、家族传承等多领域，职业前景较传统代理人大大拓宽，成为保险营销队伍转型中一道亮眼的风景。

当前，HWP已成长为一支新型绩优队伍，人力突破两万，健康财富企业家、合伙人持续晋升，保费贡献率逐年攀升，呈现出年轻化、高学历、高素质、高绩效特色。2024上半年HWP招募结果显示，HWP队伍学历结构进一步优化，其中不乏国内、海外顶尖高校硕士、博士，人才广泛来源于金融、健康各行业。

(夏文武)