



主办单位:西南商报
支持单位:四川省工商联(商会)
协办单位:仪陇县欣邦房地产开发有限公司
泸州麟赐商贸有限公司
自贡市星河房地产开发有限公司
贵州泰安门窗工程有限公司

展位数 859 个 参展企业 316 家

四川亮相第 133 届广交会 展位数和参展企业数创历届之最

本报讯(记者 赵蝶)记者日前从四川省商务厅外贸运行处获悉,近日,四川省交易团组织召开第 133 届广交会行前会,通报了第 133 届广交会筹备情况并提出参展要求,省市场监督管理局专家对参展企业做了知识产权培训。

据悉,本届广交会四川交易团共有展位数 859 个,同比增长 30%,涉及办公文具、餐厨用具等 43 个展区。共有来自全省 21 个市(州)的 316 家企业参展,包含 11 家品牌企业、57 家国家高新技术企业、2 家中华老字号企业、156 家新企业。线下展位数和线

下参展企业数均是历届之最。

第 133 届广交会将于 4 月 15 日至 5 月 5 日分三期在广州举办,并首次启用 D 馆,展览面积由过去的 118 万平方米扩大到 150 万平方米,同时常态化运营线上平台。线下展位从原来的 6 万个增加到近 7 万个,全国有超

4 万家企业申请展位,预计将有来自 220 多个国家和地区的数十万采购商参展,规模空前。

四川省商务厅将继续为企业做好服务,帮助企业充分利用好广交会平台,积极拓展国际市场,在建设贸易强省的新征程上更好地展现新作为、呈现新气象。

产业新城迎贵客 康养前锋举盛会

□沈文杰 本报记者 沈仁平 文/图

近日,四川广安市前锋区“砥砺十年·相约前锋”轻工服装产业推介会暨项目签约仪式举行,现场汇聚了来自福建、广东、浙江、江苏、上海、重庆、成都等地的 100 余位企业家朋友共话商机,共享前锋新机遇。

据悉,此次推介会现场共签约产业项目 12 个,协议资金 50.27 亿元,主要涉及轻工服装、文化教育、现代服务等多个产业领域。该批项目市场前景好、带动能力强,符合前锋产业布局和发展定位,是前锋区持之以恒抓招商、促发展的重要成果,必将为推动前锋高质量发展注入新动能,实现“1+1>2”的倍增发展。

“春风日暖,万物随生,最美人间四月天。希望大家多到前锋走一走、看一看,亲身体验前锋最好的平台、最优的环境、最惠的政策、最诚的礼遇,切身感受前锋重商亲商、助企惠企的力度、态度和

温度!”活动现场,前锋区委书记张伟致辞,向众多客商的到来表示欢迎。

据介绍,“开放新区、产业新城”的前锋区作为广安市最年轻的区县,其地理位置优越,自然资源丰富,基础设施完备,营商环境优良,建区以来,全区规上工业企业突破百户大关,工业园区规划环评获批、打破发展桎梏,全国首批普惠金融发展示范区试点等重大政策支持持续落地,经济高质量发展保持强劲势头。近年来,前锋区全面构建以轻工服装为主导产业的“1+2”现代工业产业体系,前锋轻纺产业园更是四川省唯一的产业链成建制转移示范园区,被评为全国纺织产业转移试点园区、全国纺织服装十大园区和四川省脱贫奔康轻纺专业出口基地。当前,前锋区正抢抓广安全面融入重庆都市圈机遇,打造重庆都市



圈北部品牌鞋服面料生产基地,逐渐成长为重庆都市圈北部副中心新的经济增长极。

“三个月前,张书记带队广安前锋区招商考察组莅临泉州市川渝商会,双方友好交流的情景犹在眼前,‘我在前锋等你们’的诚恳邀约犹言在耳。今天,我带着热切盼望早日成行的十几名企业家和商会同仁组成的返乡投资团队终于踏上了这片家乡的创业热土!”泉州市川渝商会会长钟杰动情地说道,“企业来到一个地方,

首先就是和政府打交道,张书记表达出的‘重商亲商、前锋最优’的赤诚之心让商会同仁们十分感动。前锋良好的营商环境对我们来说很有吸引力。”

下一步,前锋区将成立专门的招商对接工作组,针对不同项目进行前期沟通,及时了解企业诉求,打通各项环节,破解遇到的“堵点难点”,推动项目落地。与此同时,对于重大项目,前锋区还将充分发挥“一事一议”作用,持续进行跟踪推进。

朱乔良：打造量身定制服务新模式 助力行业高质量发展

自“互联网+大数据”时代到来后,单一的消费模式已经无法满足市场的实际需求,在全新的环境背景下,多样化、专属消费成为了主流,私人化定制更是成为了消费升级转型的重要路径,此举在降低成本、避免产品同质化上的效果十分突出。对此,扬州凌海塑胶制品有限公司法人、总经理朱乔良表示高度认可,他表示,互联网及工业 4.0 时代为包含塑料在内的众多产业都带去了深刻的变革,各企业负责人只有设定“一一适配”的产品与服务,最终才能充分满足企业和消费者的利益,助推公司实现长效性的发展。

正是因为深谙此理,所以朱乔良持续探索,最终探索出了“一种设计对应一种产品、一种产品只卖一位客户”的新型商业模式。朱乔良直言,在第一次接触这一新型模式时,他和团队对该模式是否可行、与国内市场是否会出现水土不服等问题,一直在反复探究,最终得出的结论是,优势远超劣势,只要从源头上实现 0 到 1 的突破,那等待着他们的将是更多的实惠,此举必然会为企业斩获更高的年收入。

事实证明,朱乔良的想法是正确的。由于企业向客户提供了包含餐具颜色、大小、款式等都多方面量身定制的服务,每个客户都能获得“专属”的个性化体验和感觉,最终它成功开创了业内先河,赢得了市场的高度认可。

对于凌海塑胶取得的成就,不少行业前辈更是直言,朱乔良总是能带来各种各样的惊喜,不管是专属定制服务的创新,还是“限塑令下人人自危”困境的突破,他和团队的努力,也续写了塑料产业的全新篇章。

朱乔良表示,自己只是秉持匠心精神,比别人多想了一步而已,他以限塑令落地后、企业调整战略方向作为例子展开了系统地分享,他表示,“关于进一步加强塑料污染治理的意见”是挑战也是机遇,“如何转危为机”,这是他一直在思考的问题。多方探索、综合比对应后,朱乔良锁定了“可降解材料”的改革方向,立足源头角度、落实好科学的设计,在可降解材料——聚丙烯酯的韧性、耐热性、抗菌性、阻隔性等多方面持续优化,成功打造了各类高质量的塑料产品,在符合国际标准的基础上又保证了年高额产量。

面对未来,朱乔良信心满满,他表示,自己将继续贴合“量身定制的优化路径”作为基本出发点,对标市场环境、政策展开进一步尝试,带领塑胶行业在多方面实现从无到有的全方位突破,推动产业的高效发展。

田佳宇

优化营商环境

激/发/市/场/活/力

