

从海滨小城到“泳装之都”

东北小城年均生产1.7亿件(套)泳装销全球

打开电商平台搜索“泳装”，细心的消费者会发现，许多产品来自辽宁省葫芦岛市下辖的兴城市。兴城位于渤海之滨、辽西走廊中部。虽然人口不到50万，但兴城年均生产泳装约1.7亿件(套)，产品远销全世界140多个国家和地区。

从家庭缝纫机“哒哒”作响，到智能化车间高效运转；从街头巷尾的“提篮小卖”，到遍布全球的销售网络……兴城，这座东北的海滨小城，为何能成为“泳装之都”？

一尺布“做”出百亿大产业

“这是我们品牌的新品国韵系列，上面是珍珠和珊瑚的图案，剪裁很有古典气息，正适合大家春节度假和泡温泉穿……”春节假期期间，兴城市英华泳业制衣有限公司内灯火通明。聚光灯下，淘宝、抖音等多个电商平台的直播间同时开播，主播们忙着向观众介绍刚刚上市的新款泳衣，线上销售一片火热。

记者近日在兴城市多家泳装企业走访发现，这里的泳装产业年产值已达150亿元，“一尺布”做成了“大生意”。

走进兴城市浩诚制衣有限公司，五彩斑斓的泳装引人注目。总经理田澍敲打着电脑键盘，随着订单下达，一件件泳装经由亚马逊、希音等跨境电商平台，发到世界各地客户手中。“目前企业外销业务占90%以上，除了传统外贸渠道，近年蓬勃发展的跨境电商为我们带来了新商机。”田澍说。

虽然是冬天，但泳装企业的订单并未减少。在兴城市卓衣美制衣厂，工人

正加班加点生产赶制订单。总经理刘卓说，厂子里加工、裁剪工人共有260余名，工人一般是计件拿工资，月薪可达8000元至1万元。

“很多人不知道，其实冬天是泳装的生产旺季。”兴城市泳装行业协会会长张东元说，由于提前设计、生产等产业特性，夏天作为泳装销售的旺季其实是行业生产的淡季；此外，近年来东北冬季文旅日益火爆，温泉产业受到热捧，也给泳装产业带来一股新热潮。

泳装产业吸纳就业能力强，能有效带动低收入人群增收。如今，这座人口不到50万的小城，有三分之一的人口从事泳装相关工作。家门口的产业让兴城人的日子越过越好。

统计数据显示，目前，兴城有泳装企业1300余户，年均产量约1.7亿件(套)，占国内市场份额40%以上，占国际市场份额25%以上。2024年，兴城被评为2024年度辽宁省工业单项(泳装)冠军培育县。

小泳装何以销全球

“我是家里的‘泳三代’，从最早奶奶在家里踩着缝纫机做泳装，到父母办起小作坊、姑姑背着大包去批发市场找客户，家里三代人一路见证了兴城泳装的生长。”田澍说。

田澍年近九旬的奶奶苏桂珍是兴城第一批泳装人。20世纪80年代，兴城建设了大批休闲度假区和疗养院，各地游客前来兴城海滨度假。

他们身上花花绿绿的泳衣，让当地人既感新奇，也嗅到了商机。于是，一些人买来几件泳衣，自己回家就照猫画虎学着做起来。当时做1件泳衣能赚1元钱，有

的妇女一天能做30件左右；而在工厂上一个月班，才赚60多元。这样的收入对比，一传十、十传百，兴城市的泳装产业从家庭作坊起步，渐成星火燎原之势。

2014年年初，农村小伙陈云鹏带着仅有的1900块钱，在兴城租下10平方米的小房子，买台二手电脑、扯上网线，开网店卖泳装。“网店初期比想象中困难得多，我不懂销售，也没钱囤货，只能帮本地加工厂代发，一个星期才卖出一件衣服。”他回忆道。

在不断的探索中，陈云鹏迎来转机：“我在自己的服饰品牌中加强自主

研发，区别于以往泳装的艳丽配色，采用低饱和度的色系。2019年，这一系列的泳装成了‘爆款’，一天能卖出几千件。”如今，陈云鹏已经拥有两个工厂、三个泳装品牌。

从依托海滨度假产业消费泳装，到自己办厂生产；从私人作坊的沙滩叫卖，到智能化生产企业的全球电商销售……历经40多年，兴城泳装产业实现了从无到有、从小到大的“蝶变”。

当时，有人对“做泳装”存在偏见，认为相比石油、化工等传统支柱产业，这种小产业无足轻重。但兴城有关部门经过详细调研、考察后发现，泳装产业前景广阔，决定作为新产业重点扶持。兴城请来专家为产业“把脉”：一少销售渠道，二缺自有品牌、三短上下游产业链条，产品仍处在价值链中低端。

转型升级“乘风破浪”

生产火热、订单满满的同时，兴城人冷静思考——泳装产业到了调整转型的新关口，如何破题？兴城共计1300余户泳装企业，有多少仍满足于贴牌代工，又有多少“坐着冷板凳”坚持做原创、打品牌？

挑战即机遇，转型期就是关键期。申报“兴城泳装”集体商标，加快打造全链条泳装服饰产业集群、加快印染产业园建设，引进更多纺织、染整等上游企业、办好泳装博览会，持续扩大品牌影响力……打开今年的《兴城市人民政府工作报告》，一条条清晰的规划，描摹着泳装产业未来的发展方向。兴城正持续抢抓泳装行业发展机遇，推动县域经济发展“乘风破浪”。

在卓衣美制衣厂的生产车间，自动裁床已取代人工裁剪。“数字化、智能化转型提高了产能，企业敢接大订单了。”刘卓说。目前，兴城泳装产业智能化转型趋势明显，自动铺布机、自动裁床、自动印花机等先进设备广泛应用，部分企业还实现了泳装全生命周期管理。

辽宁省纺织服装协会、兴城泳装协会与杭州深度思考人工智能有限公司还共同创立辽宁纺织服装AI设计研究

院兴城分院。据杭州深度思考人工智能有限公司总经理王飞介绍，通过AI算法，可以在数以千计的颜色和图案中迅速筛选出最受欢迎的选项，从而大大缩短泳装设计周期、提高工作效率。“兴城泳装”区域品牌价值评价达到96.99亿元，比2023年提升10.42亿元。

“我们要加快推进传统泳装业向现代产业体系跃迁，让产城融合呈现出新的气象与格局，助推县域经济实现高质量发展。”兴城市工信局党组书记魏东升说。

(新华社)



春节假期以来，鲜花市场接连迎来销售热潮，色彩鲜艳的花束备受消费者青睐。这是在位于铁西区的一家鲜花店内，店主在忙碌着制作手打螺旋花束，满足大家对美好与浪漫的追求。

全媒体记者
孙莹 摄

职业闭店人离失业还有多远

经济论坛

近日，由国家市场监督管理总局制定出台的《公司登记管理实施办法》(以下简称《办法》)正式实施，对舆论广泛关注的“职业闭店人”“公司注销难”以及虚假登记等问题作出了明确规定。

前一天还在正常营业，第二天就大门紧闭；明明刚办理了储值卡，过段时间再去看，却人去楼空……近年来，预付式消费卷款跑路新闻不胜枚举，消费者本以为能预存享优惠，却成为商家跑路前收割的“韭菜”。不得不说，一些职业闭店人确实有“两把刷子”——他们深谙套路，通过多次委托

办理变更登记，将法定代表人变更为没有债务偿还能力的征信“白户”，让原法人“金蝉脱壳”，留下消费者面对无执行能力的新法人束手无策。长期以来，受限于操作流程的“滴水不漏”，很多消费者在维权时困难重重，只能眼睁睁看着店家把钱往兜里揣，这也助长了不良商家和职业闭店人的嚣张气焰。

如今，《办法》的施行，剑指职业闭店人，为消费者筑起防护墙。比如，根据职业闭店人的“常规操作”，《办法》特别明确了对明显滥用公司法人独立地位和股东有限责任，恶意转移财产、逃避债务和行政处罚等情形，要限制办理相关公司登记或者备案。换言之，一旦不良商家通过更换法人或股东找人背锅跑路，有关部门可依据《办

法》相关条例，恢复经营单位原有登记内容，追究原法人、股东责任，给消费者“撑腰”。可以说，《办法》的出台，在一定程度上给不良商家和职业闭店人以震慑，降低他们收割预付金、“套现”跑路的可能，进一步净化市场环境，维护消费者合法权益。

聚焦落实环节，如何让好办法真正出实效？两个环节需要重点关注。

其一，要把监管做强。短期内频繁变更登记、让无执行能力者成为法人……职业闭店人的屡试得手，反映着监管方面尚有一定的不足与缺位。锚定问题、难点，要让《办法》落地落实，监管方面必须强发力、齐做工。一方面，压实主体责任，把板子打实、打重，倒逼企业、商家诚信经营；另一方面，打通数据藩篱，借助云

端数据共享的方式进行线上核验。通过精细化管理，在提升公司登记质量与维护交易安全中找到平衡，堵住虚假申报的漏洞。

其二，要让宣传到位。好办法也怕“巷子深”。现实中，不知道找哪里投诉、不确定如何维权，是不少消费者的维权通病。对症下药，要进一步拓宽《办法》的宣传路径，让消费者熟知政策规定，在面临权益侵害时，及时捍卫自身权益。基于此，或可在美容美发、健身房等常见预付式消费场景中设置显著提醒，对商家予以震慑，对消费者给予提醒，提高消费者风险意识。期待随着《办法》的推进实施，能够有效斩断职业闭店人的灰色产业链，还市场一片清明。

(新华社)

经济资讯

金价大涨 多家银行调整积存金业务

自2月10日起，中国银行上调积存金产品购买“门槛”。

具体调整情况为，一是按金额购买积存金产品或创建积存定投计划时，最小购买金额由650元调整为700元，追加购买金额维持200元整数倍不变。已在执行中的定投计划不受影响。二是按克重购买积存金产品或创建积存定投计划时，最小购买克重维持1克不变，追加克重维持为1克整数倍不变。

随着国际金价持续走高，多家商业银行近日对积存金业务进行调整，除了上调购买“门槛”，还有银行下调了黄金账户利率。

2月7日，招商银行发布《关于黄金账户业务调整的公告》显示，根据近期黄金市场变动情况，该行拟于2025年2月12日起调整黄金账户业务相关的利率，其中黄金账户活期年化利率调整为0.01%、三个月期产品年化利率调整为0.1%、六个月期产品年化利率调整为0.1%、九个月期产品年化利率调整为0.2%、一年期产品年化利率调整为0.3%。

春节前，中信银行也发布《关于调整个人积存金定/活期利率的公告》称，该行将于2025年2月15日对个人积存金定/活期利率进行更新，活期、一个月期、三个月期、六个月期、一年期的年化利率分别由0.35%、0.48%、0.87%、1.18%和1.38%下调至0.15%、0.25%、0.40%、0.60%和1.00%。“本次调整，对于2025年2月14日(含)前已生效在途的一个月、三个月、六个月、一年期积存金定存业务利率到期前无影响，到期后如续存参照调整后利率执行。活期利率自2025年2月15日起生效。”中信银行表示。

近期，国际金价再创历史新高，COMEX黄金期货价格触及2910.6美元/盎司。

2月5日，世界黄金协会发布的2024年四季度及全年《全球黄金需求趋势报告》显示，受持续强劲的央行购金和投资需求增长的

双重驱动，全球黄金年度需求总量(包含场外交易)达4974吨，创历史新高。创纪录的高位金价和需求也推动2024年全球黄金需求总额达到了前所未有的3820亿美元。

“2025年，我们预计全球央行的购金需求仍将占据主导地位，黄金ETF投资需求也将成为支撑黄金需求的重要力量，尤其是当降息依旧为主基调之时，尽管利率波动可能会比较频繁。另一方面，由于高金价和经济增长放缓抑制了消费者的购买力，金饰需求或将持续走弱。地缘政治及宏观经济的不确定性将成为2025年的主题，进而支撑黄金作为财富保值和避险工具的需求。”世界黄金协会资深市场分析师Louise Street表示。

中国银河证券研究认为，美国1月非农就业数据大幅下降，增强了市场对经济放缓的担忧，促使美债收益率走低，降低了持有黄金的机会成本。然而，密歇根大学消费者信心指数意外降至七个月新低，关税担忧导致短期通胀预期飙升至4.3%，创15个月新高，市场对美联储降息路径的押注因此反复。此外，多数美联储官员释放谨慎信号，强调通胀路径仍存在不确定性。不过全球央行购金步伐加快，中国央行连续三个月增持黄金，美国部分州承认黄金为法定货币，市场对黄金的长期投资价值进一步增强。短期来看，黄金价格可能维持高位震荡，市场关注美联储政策动向及美国通胀数据。如果通胀数据超预期上行，市场对降息的押注降温，黄金可能短期调整。中长期来看，黄金仍具备持续上涨动能。全球经济不确定性和央行购金需求可能成为推动金价上涨的关键因素。此外，地缘风险因素依然存在，避险需求将继续支撑黄金作为长期保值资产的吸引力。

(新华社)

六部门公开征求意见 规范供应链金融业务

为提升金融服务实体经济质效，优化中小企业融资环境，强化供应链金融规范，防控相关业务风险，日前，中国人民银行会同金融监管总局、最高人民法院、国家发展改革委、商务部、市场监管总局起草了《关于规范供应链金融业务 引导供应链信息服务机构更好服务中小企业融资有关事宜的通知(征求意见稿)》，现向社会公开征求意见。

《通知》起草说明表示，为落实2023年10月中央金融工作会议关于全面加强金融监管，有效防范化解金融风险，依法将所有金融活动全部纳入监管等相关要求，同时进一步提升金融服务实体经济质效，保障中小企业合法权益，中国人民银行会同国家金融监督管理总局等部门，在广泛调研的基础上，联合制定有关政策规范性文件，进一步明确供应链金融发展内涵方向，规范商业银行供应链金融管理，健全应收账款电子凭证业务规范管理体系。

《通知》共21条内容，主要包括：明确供应链金融发展内涵方向，保障中小企业权益。《通知》要求，发展供应链金融应以服务实体经济、服务社会民生、服务国家战略为出发点。商业银行要发展多样化的供应链金融模式，支持供应链上中小企业开展信用贷款及订单贷款、存货贷款、仓单质押贷款等动产和权利质押融资业务，推动供应链票据扩大应用。供应链核心企业要及时支付中小企业款项，不得利用优势地位拖欠中小企业

账款，或不当增加中小企业应收账款。供应链信息服务机构要坚持信息服务的本职定位，不得直接或间接归集资金，未依法获得许可不得开展金融业务，杜绝信息中介异化为信用中介。

规范商业银行供应链金融管理，有效防范业务风险。《通知》要求，商业银行一要完善供应链金融信用风险管理，严格控制核心企业风险敞口，严防对核心企业多头授信、过度授信以及利用供应链金融业务加剧上下游账款拖欠；二要严格履行贷款调查、风险评估、授信管理、贷款资金监测等主体责任，不得将关键管理环节外包；三要规范供应链金融业务合作管理，定期评估合作供应链信息服务机构情况等；对于存在违法违规归集资金、提供虚假客户资料或数据信息等情况的，应限制或拒绝合作；四要强化供应链金融信息数据管理，完整获取身份验证、贷前调查、风险评估和贷后管理所需信息数据，加强对借款人信息的保护。

明确应收账款电子凭证规范管理体系基本框架。例如，强化贸易背景真实性管理。《通知》要求，应收账款电子凭证的开立、转让应具备真实贸易背景。商业银行开展相关融资业务应严格审核贸易背景材料，有效识别和防范套取银行资金和无贸易背景的资金交易行为。供应链信息服务机构应对凭证转让层级、笔数进行合理管控，对异常的拆分转让行为及时进行风险核查和提示报告。

(新华社)