

从千年古城到国际泳装之都

看辽宁葫芦岛如何“七彩转身”



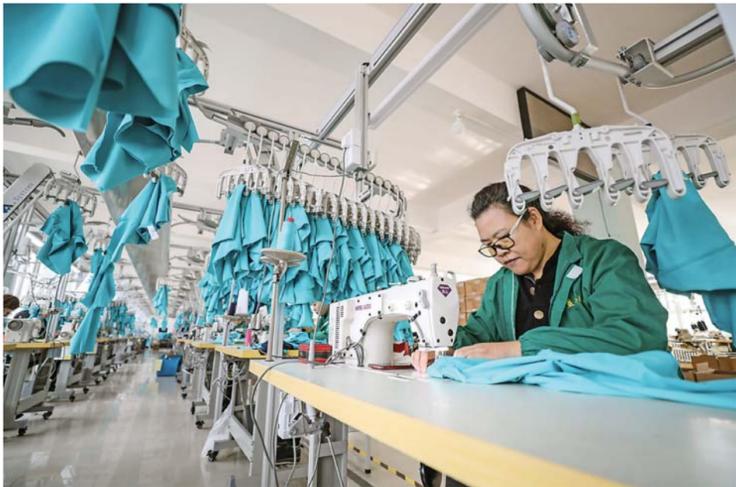
新华社记者王振宏、冯雷、孙仁斌、洪可润

这里，是休闲之都，碧海金沙醉游人；
这里，是时尚之城，泳装博览会引领全球时尚；
这里，又曾是兵家必争之地，九门口长城、兴城古城，见证过历史的金戈铁马；
这里，也是老工业基地，新中国第一块锦纶丝、第一组锭锭等多个“新中国第一”在此出产。
古老与现代、厚重与时尚交汇于此。如今的辽宁葫芦岛市，以色彩斑斓的泳装为“支点”，演绎着一座东北老工业基地城市的七彩转型振兴梦想。

全球每卖出4件泳衣，就有1件产自葫芦岛

1990年夏天的一个周末，葫芦岛兴城海滨。32岁的女青年刘雪艳背着编织袋，和沙滩上的零食摊主讨价还价。
“就在你这摆几件泳衣，卖得好，利润咱们平分；没人买，我收走。”刘雪艳说着，掏出几件“泡泡纱”泳衣给摊主看。她当时的另一个身份是葫芦岛市林业局的干部。每天晚上，她都在缝纫机上做泳衣，周末沿街推销。
1993年，泳装生意越来越好，她辞职下海。29年时光倏忽即逝。从一台缝纫机做泳衣的个体户到拥有世界一流泳装生产线、固定资产3800多万元的集团公司，刘雪艳的企业已成长为葫芦岛泳装产业的标杆。
她的经历也是葫芦岛泳装产业发展的缩影。

20世纪80年代初，每到夏天，各地游客来兴城海滨度假，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。当地一些村民买回几件泳衣，照猫画虎学着做。
“那时做一件泳衣能赚1元钱，一个家庭妇女一天能做30件，男职工在工厂上一个月班才60多元钱，谁不想干这个？”最早一批做泳装的企业家张忠仁说。
一传十，十传百，从村庄到城市，兴城泳装工厂星火燎原。
“当时很多人瞧不起这些小企业，认为相比石油、化工等传统支柱产业，它们无足轻重。”葫芦岛市政协主席石文光当年任分管工业的副市长，他提出把泳装产业做大做强，还曾被人笑称为“泳裤市长”。
当地政府部门考察发现：泳装虽小，产业规模却大，前景广阔，于是决定作为新产业重点扶持。
政府部门请来专家为泳装产业“把脉”：一少销售渠道，二缺自有品牌，三短上下游产业链，产品仍处在价值链低端。
良药苦于口，智者劝而饮之。
当地党委政府有意识地引导企业“治病”：销售渠道少，他们帮企业跑市场、办展会、搞电



▲3月6日，工人在葫芦岛一企业的生产车间加工泳衣。新华社记者潘昱龙摄

商，北京、沈阳、青岛到美国、德国、澳大利亚……销售版图逐步扩至140多个国家和地区；自主品牌缺，他们为企业搞培训、引人才，一批批中国驰名商标不断涌现，一个个世界名牌正在形成；产业链条短，他们帮助搞配套、面料、物流、服务……链条不断拉伸、效益持续增长。
据统计数据显示，2018年，葫芦岛共有泳装生产企业1200余家，年产泳装约1.9亿件，年产值超140亿元。据估算，这一年，全球每销售4件泳装，就有1件产自葫芦岛！
不久前，一则新闻震动全球泳装界：美国著名泳装企业JANTZEN公司被葫芦岛市进出口贸易集团收购。作为世界泳装百年品牌，这家公司一直是泳装领域的时尚风向标，玛丽莲·梦露、奥黛丽·赫本、“猫王”等明星都曾热衷于这一品牌。
30多年过去，这片土地上人们悄然改变着历史，许多人的命运也因之悄然生变。

在碱厂村心连心泳装加工厂，46岁的郭印琴在机器上赶制一件蓝色泳衣。两年前成立的这家工厂是泳装下乡扶贫项目，一个月4000多元的收入让她一举脱贫。
目前，兴城237个行政村，半数以上建有泳装加工厂。2017年以来，泳装产业下乡项目带动了3100多贫困户稳定脱贫。
“想不到兴城泳装能卖到100多个国家

和地区，市场潜力太大了。”彭伟毅然辞职，在兴城租下30平方米的小店，在网络上二次创业，3年时间，销售额翻了十几倍。他又开设了两家泳装厂，在深圳开办分公司，并把30多位亲属从老家带到葫芦岛定居，一起创业。
葫芦岛泳装产业“触电”之旅，始于2003年。一开始没人懂电子商务，政府就组团到大电商公司学习、补课。
“市领导和泳装企业代表坐一排，对面是阿里巴巴集团的员工，我们这边平均年龄快50岁了，对方全是20多岁的年轻人。”兴城市泳装行业协会副会长于淑琴回忆说，“互联网技术让人耳目一新，也使我们下了决心：一定要把泳装产业的电商做好。”
2016年，阿里巴巴在东北三省开设的第一个产业示范园区落户葫芦岛兴城，政府免费提供办公场地，110多家企业云集于此，通过电商平台，把泳装卖到全球。
在兴城街头，联邦快递、UPS等快递公司的运输车辆随处可见。数据显示，辽宁全省快递业务量排名第一的是省会沈阳，排名第二的则是葫芦岛下属的兴城。

目前，葫芦岛共有泳装电商超过3.5万家，年销售额50亿元，相关从业人员10余万人。
跨境电商正延展着葫芦岛泳装产业在全球的布局：当地泳装企业在美国、俄罗斯等国家建设的15个海外仓已投入使用，近30个海外仓正在建设中。
“想不到兴城泳装能卖到100多个国家

和地区，市场潜力太大了。”彭伟毅然辞职，在兴城租下30平方米的小店，在网络上二次创业，3年时间，销售额翻了十几倍。他又开设了两家泳装厂，在深圳开办分公司，并把30多位亲属从老家带到葫芦岛定居，一起创业。
葫芦岛泳装产业“触电”之旅，始于2003年。一开始没人懂电子商务，政府就组团到大电商公司学习、补课。
“市领导和泳装企业代表坐一排，对面是阿里巴巴集团的员工，我们这边平均年龄快50岁了，对方全是20多岁的年轻人。”兴城市泳装行业协会副会长于淑琴回忆说，“互联网技术让人耳目一新，也使我们下了决心：一定要把泳装产业的电商做好。”
2016年，阿里巴巴在东北三省开设的第一个产业示范园区落户葫芦岛兴城，政府免费提供办公场地，110多家企业云集于此，通过电商平台，把泳装卖到全球。
在兴城街头，联邦快递、UPS等快递公司的运输车辆随处可见。数据显示，辽宁全省快递业务量排名第一的是省会沈阳，排名第二的则是葫芦岛下属的兴城。

目前，葫芦岛共有泳装电商超过3.5万家，年销售额50亿元，相关从业人员10余万人。
跨境电商正延展着葫芦岛泳装产业在全球的布局：当地泳装企业在美国、俄罗斯等国家建设的15个海外仓已投入使用，近30个海外仓正在建设中。
“想不到兴城泳装能卖到100多个国家

和地区，市场潜力太大了。”彭伟毅然辞职，在兴城租下30平方米的小店，在网络上二次创业，3年时间，销售额翻了十几倍。他又开设了两家泳装厂，在深圳开办分公司，并把30多位亲属从老家带到葫芦岛定居，一起创业。
葫芦岛泳装产业“触电”之旅，始于2003年。一开始没人懂电子商务，政府就组团到大电商公司学习、补课。
“市领导和泳装企业代表坐一排，对面是阿里巴巴集团的员工，我们这边平均年龄快50岁了，对方全是20多岁的年轻人。”兴城市泳装行业协会副会长于淑琴回忆说，“互联网技术让人耳目一新，也使我们下了决心：一定要把泳装产业的电商做好。”
2016年，阿里巴巴在东北三省开设的第一个产业示范园区落户葫芦岛兴城，政府免费提供办公场地，110多家企业云集于此，通过电商平台，把泳装卖到全球。
在兴城街头，联邦快递、UPS等快递公司的运输车辆随处可见。数据显示，辽宁全省快递业务量排名第一的是省会沈阳，排名第二的则是葫芦岛下属的兴城。

目前，葫芦岛共有泳装电商超过3.5万家，年销售额50亿元，相关从业人员10余万人。
跨境电商正延展着葫芦岛泳装产业在全球的布局：当地泳装企业在美国、俄罗斯等国家建设的15个海外仓已投入使用，近30个海外仓正在建设中。
“想不到兴城泳装能卖到100多个国家

定将泳装产业加速培育成推动城市转型振兴的新引擎。

葫芦岛泳装产业的发展历程，对当前的东北老工业基地振兴具有一定启示意义。
——城市的转型和发展，要明确自身的特质和优势所在，走出一条特色化、差异化的发展道路。
“我们一直在探索，葫芦岛这样一座滨海城市，真正的优势在哪里？是继续走重化工产业的老路，还是探索新路、寻求突围？”葫芦岛市委书记王健说，经过市委市政府的审慎思考，决定对泳装产业大力扶持，“泳装产业可以形成一个产业集群，又具备国际化时尚元素，与传统的化工产业具有一定的关联性，有助于带动传统产业升级。”
氨纶、锦纶是制作泳衣的高弹面料，当地化工企业每天都在生产这些材料，却面临产业链条短、工业附加值低的窘境。泳装产业和聚氨酯产业集群对接，难题迎刃而解。
据中国聚氨酯行业专家黄茂松测算，如果葫芦岛的泳装及相关产业能做到500亿元的规模，可带动2000亿元的聚氨酯产业发展。

——城市的转型和发展，离不开政府的科学规划和城市利导和良好的营商环境。
“目前，全市1200多家泳装企业，均为民营企业，政府通过优化营商环境，为企业提供良好的发展空间。这个产业发展了，上下游的餐饮、物流、旅游等服务业也发展壮大，拉动经济增长。”石文光说。
参与产业政策制定的干部说，泳装产业起步阶段，有人认为这些民营企业“小、散、乱”，税收又少，提议关停。市委市政府研究认为，应当给民营企业宽松的发展环境，逐步引导他们做大做强。
——城市的转型和发展，有赖于科技创新、自主品牌、多元化发展。

每年8月，是葫芦岛最亮丽的时节。20多个国家的泳装设计师、国际名模、演艺明星在这里相聚。各类活动等让人目不暇接。
“连续举办了8年的泳博会成为葫芦岛的一张名片，提升了泳装和城市的国际知名度，我们要把葫芦岛打造成时尚之都，带动旅游、会展、服务、文创等相关产业多元化发展。”王健说。
英华泳业制衣有限公司董事长王娜兴致勃勃地向记者展示一款白底蓝花泳衣：“这是高端定制产品，在欧洲售价1000多元，销量很好。”这家公司已在美国、意大利等多个国家取得20个商标注册，产品远销意大利、法国等20多个国家和地区。
谈到未来的规划，王娜打开PPT，一个泳装小镇的规划图投射在屏幕上：“我们计划在葫芦岛建设一座泳装小镇，集纳研发设计、产品展示、销售等功能，打造世界一流的泳装品牌。”
碧海潮生，洪波涌起。如果说30多年前的泳装产业是一只辽东湾里的小舢板，如今，它已发展成为深海航行的巨轮，载着这座滨海小城全面振兴、全方位振兴的梦想，驶向浩瀚的远洋。
新华社沈阳3月17日电

“小泳衣何以缔造传奇？古城转型带来的启示”
2014年前后，东北老工业基地转型振兴阵痛来袭：葫芦岛一些传统支柱产业产能过剩，规模急剧萎缩，发展举步维艰。
曾经不起眼的泳装行业却产值突破百亿元，成为拉动经济发展的新动力。当地政府决

“小泳衣何以缔造传奇？古城转型带来的启示”
2014年前后，东北老工业基地转型振兴阵痛来袭：葫芦岛一些传统支柱产业产能过剩，规模急剧萎缩，发展举步维艰。
曾经不起眼的泳装行业却产值突破百亿元，成为拉动经济发展的新动力。当地政府决

商家玩“另类”，维权遭遇“三重门”

新华社上海3月16日电（记者黄安琪）预付卡商家跑路消失，消费者遭遇维权难已不是新鲜事。然而记者调查发现，为了躲避判罚，拖延赔付时间，不少预付卡商家开始上演“另类”跑路——“停业装修”“被动转会”“仅剩一家”等戏码轮番上演，制造出一种“似跑非跑”的现象，让消费者陷入维权困境。

“似跑非跑”：预付卡商家充分使用“最终解释权”

2013年12月5日，许女士在上海阿里巴巴影像公馆为其孩子拍摄了一套写真。选照片时得知，如果充值1000元则可赠送2页此次拍摄的入册照片，且后续消费可享受优惠价格。
“折扣很诱人，又有多家影楼可以选择。”许女士心动了，便充值1000元办理了一张妈妈嗨卡。商家承诺该卡可至妈妈嗨网旗下13家摄影机构任一门店使用且无有效期限，并可获取优惠价格。
2017年7月，当许女士准备再次给孩子拍摄写真时发现，相关摄影门店已集体消失。指向工商部门投诉，许女士发现妈妈嗨预付卡并无备案。
然而，商家却解释称13家摄影门店中仍有一家仍在经营，许女士仍可在该门店消费，虽该门店无法读取许女士持有的充值卡信息，但可以根据许女士所报的卡内余额协商处理，且相关数据及网站信息已丢失，许女士所持有的充值卡内余额无法核实。
记者调查发现，除了以“仅剩一家”的借口推延退款外，预付卡商家常用的戏码还有以“装修”为名暂停营业、突然通知消费者“被动转会”至其他机构消费等。

记者采访发现，在商家和消费者有书面合同的情况下，大多是由商家提供格式文本，合同中包含“本店享有最终解释权”“本卡不予退还现金”等格式条款。在资金链出现问题时，部分商家为了拖延时间或躲避惩罚，往往以“最终解释权”为托底条款打一些擦边球。
记者调查发现，一旦发生预付卡商家跑



维权“三重门” 新华社发 朱慧卿作

消费者单向风险巨大，维权或遭遇“三重门”

上海市静安区人民法院发布的《2015—2018年涉单用途预付消费卡纠纷案件司法审判白皮书》显示，预付卡类案件主要发生在私教健身、美容美发和教育培训等服务行业，其中又以健身行业最为集中，连续4年占此类案件的95%以上。引发纠纷的主要原因是经营者迁移店址或关门停业，消费者无法继续接受服务。
“单用途预付消费卡模式的提前预付性导致消费者单向风险凸显。”上海市静安区人民法院民事审判庭庭长刘亚玲表示，消费者在交付款项后处于弱势地位，其能否完整享受商品或服务，很大程度上取决于商家的经营状况和诚信程度，一旦经营者出现经营不善、服务质量下降等情形，消费者权益极易受到损害。
记者调查发现，一旦发生预付卡商家跑

路事件，消费者维权会遭遇很多障碍。首先，就面临着找谁要钱的难题。部分公司内部管理混乱，品牌历经多次变动，导致会员权利承接混乱，消费者维权受阻。
“如在一起健身公司服务合同纠纷案件中，消费者提供的合同、收据、合同落款印章、健身卡品牌标志均存在不同，给案件审理、事实查明、责任主体认定带来一定困难。”刘亚玲说。
其二，余额多少难认定。部分商家在销售预付卡时，仅在其系统内登记消费者相关信息，并未与消费者订立书面合同，对服务内容、项目金额、使用期限等均无明确书面约定。部分消费者与商家签订了格式合同，但事发后，一些商家宣称，相关数据及网站信息已丢失，消费者所持有的充值卡内余额自然就无法核实。
其三，赢了官司却遭遇执行难。记者查阅中国裁判文书网发现，预付卡类案件缺席审判的比例较高。从上海长宁法院近4年审结的此类案件来看，发卡公司多因自身经营

不善、无法继续维持而歇业。消费者申请强制执行后，很多被告无财产可供执行，执行难度较大，消费者款项难以得到实际清偿。
法律滞后监管空白 根治顽疾关键在价格
“现行法律法规的滞后性与消费者权益保护的全面性需求不匹配。”刘亚玲表示，就目前的法律规定来看，经营者与消费者一旦出现预付消费卡纠纷，处理依据的主要法律为《民法总则》《合同法》和《消费者权益保护法》等，辅以2016年商务部修订的《单用途商业预付卡管理办法》为参考。但预付消费卡种类繁多，牵涉到的法律主体不尽相同，对其进行“一刀切”式的管理。
“虽然一些地方先行先试，出台地方性管理办法，但法律层级较低，且将兑付特定商品或服务的情形排除在外，难以对消费者提供全方位的保护。”刘亚玲说。
此外，工商、商务、公安等部门对预付消费卡经营者的经营活动虽具有一定的监督权，但由于权责划分不明确，造成部门之间权责交叉，降低了监管效率，导致监管难以有效运行。
刘亚玲建议，应尽快出台针对单用途预付消费卡纠纷的专项法律法规，对发卡资质、发卡规模、资金用途、退卡机制等方面进行规制。同时，进一步明确行政监管主体和职责分工，构建多个监管部门之间的协作机制，消除监管盲点，形成合力，协同做好售卡备案、信息披露、资金管理等多项工作。
“预付卡消费风险顽疾根治关键在价格。”上海段和段律师事务所律师刘春泉表示，目前不少服务项目单次消费价格畸高，一般人消费不起，不得不办卡。建议监管部门严管企业虚假宣传、随意定价，将随意抬高价格和低于成本定价纳入不正当竞争、反垄断规制，“消费者能够以合理的价格获得单次消费或者更多选择，市场才能回归正常。”

（上接1版）新疆是我国棉花重要产地之一。回到家乡后，看到捡棉花可以创收，穆凯代斯决心从头开始，和老公、儿子前往数百公里外的棉区捡棉花。捡棉花是个辛苦活，“我就是不服气，就想过回当年的红火日子。”
时间久了，摸出门道的她干脆做起捡棉花经纪人，主要负责组织村里的劳动力，带到各地捡棉花，“每年外出七八十天，我能赚两三万。最初村里人不愿出去，我千方百计劝大家特别是妇女走出去看看，这里太偏僻了，不出去怎么知道外面的世界有多大。”
2012年，随着年龄越来越大，穆凯代斯决定改行，在乡里开了家汽车装潢店，继续她的创业梦，一年下来有5万元的收入，“我的要求是每天收入100元，这个目标实现了！”
穆凯代斯家乡所在的南疆四地州是全国深度贫困地区“三区三州”之一。当地政府下派工作组，正努力帮助当地农民脱贫致富。穆凯代斯是老党员，做过村干部，现在虽然不干了，但她总觉得让更多妇女走出去是她的责任。
令她欣喜的是，现在驻村工作队和村委会不断帮助当地改变观念，鼓励村民自主创业、外出务工脱贫致富，村里越来越多的人特别是妇女正在走出沙漠。
自治区团委“访民情惠民生聚民心”驻村工作总队领队依衣木·吉力力说，穆凯代斯为大家开了好头，为当地农民特别是妇女改变观念树立了榜样。
夜渐深，穆凯代斯依然兴致盎然。谈及第三个梦想，她的脸上突然写满了遗憾：“这个梦想实现不了了……”
“我一直想说好普通话，但现在年龄大了，学起来不容易了。”穆凯代斯有个想法后，将希望寄托到了三女儿身上。
前段时间，有个到内地务工的机会，三女儿家庭经济收入本来不错，但穆凯代斯还是鼓励她去内地务工，除了学技能、长见识，她还有私心：“最重要的是那里学普通话语言环境好，我学不好了，女儿年轻可以代我学，帮我圆了这个梦……”
夜已深，屋外偶尔传来几声犬吠。火炉里闪烁着火焰，不时映照在脸上，很暖。
新华社乌鲁木齐3月17日电

“洋芋开花赛牡丹”
（上接1版）企业发展壮大后又反哺产业。截至目前，蓝天公司和定西5万多户农户签了马铃薯种植订单，其中贫困户有5000多户，总种植面积达10万亩，可实现户均增收8300元左右。
大兴“合作社”：收益共享添信心
扶贫攻坚中，如何调动贫困户参与热情、实现收益共享？定西马铃薯产业扶贫的实践表明：小小合作社，发挥大作用。
过去，马铃薯种植户们最怕贩薯子“打白条”。有时卖掉万余斤马铃薯，拿到手的现金只有1000多元，其余的都被打了“白条”，薯农利益受损颇有苦说不出。
近年来，定西市大力推进贫困村农民专业合作社建设，让合作社当贫困户的“娘家人”，与企业签订种植合同，统一收购，稳定价格。
在安定区团结镇庙川村，一位王姓村民坐在自家小院内向记者算了一笔账：“去年我家种了50亩洋芋，交到合作社，每斤比市场上高出一毛钱，一共收入3万多元，除去成本，净赚了2万多元左右，都是现金付清，省心！”
安定区是定西市马铃薯的主产区，当地政府和企业合作探索了“项目资金跟着贫困户走、贫困户跟着合作社走、合作社跟着龙头企业走、龙头企业跟着市场走”的“四跟着”联结机制，拧紧产销“关键环”，激活扶贫“发动机”。
很多普通农户正是通过加入合作社，摆脱了单打独斗的窘境，成为马铃薯产业上的重要一环，从而实现了脱贫“摘帽”。
2018年，定西市1101个贫困村组建农民专业合作社总数达到6016个，实现了所有贫困村有2个以上的合作社。
金融来“输血”：实现“共赢”促脱贫
采访中，一些基层干部表示，过去产业扶贫资金来源和融资方式较为单一，主要依托政府资金投入，点多面广，易出现“撒胡椒面”的问题。
而今在定西，马铃薯产业供应链金融创新起步，由龙头企业提供担保，银行为马铃薯产业链上下游的中小微企业和农户投放低息贷款，弥补了扶贫产业融资短板，金融“输血”促进产业“造血”，带动贫困户脱贫。
定西安定区团结镇唐家堡村的鑫源马铃薯良种专业合作社是供应链金融的受益者。2017年，鑫源合作社以“龙头企业+合作社”联合担保的方式，获得中国工商银行甘肃省分行300万元基准利率的产业扶贫贷款。
“以前因为缺乏抵押物，没办法从银行贷款。如今有了龙头企业的助力，合作社就能放手脚发展了。目前我们已建起了6000亩马铃薯种薯扩繁基地和原料供应基地，产业规模上了台阶，脱贫指日可待。”鑫源合作社负责人王永军说，2018年11月，合作社现场为251户马铃薯订单农户发放了75万元的订单收购资金，其中建档立卡贫困户170户，共56万元。
“供应链金融的创新实践，增强了马铃薯加工企业、农民专业合作社和农户的抗风险能力，实现了全产业链共赢。”中国人民银行兰州中心支行行长张庆昉表示。
据统计，2018年以来，仅中国工商银行甘肃省分行累计发放的产业扶贫贷款就达5.93亿元，惠及20万户农户，带动贫困人口26318人。
新华社兰州3月17日电

湖北沙洋县打防并举
为女童撑起“保护伞”
新华社武汉3月17日电（记者俞俭、黎昌政）2016年起，湖北沙洋县公安局与女工组织联合起来，实施女童保护“1+1”工程，为16000余名女童撑起“保护伞”。
全县14个派出所所在142所中小学、幼儿园设立校园警务室，并在重点中小学设立了89个护学岗，推行校园周边“白天见警察、夜晚见警灯”的举措，严防各类校园侵害案件发生。
为最大限度降低女童遭侵害风险，沙洋县公安局又把“女童保护”工作纳入年度重点项目，以开办讲座、情景演练等方式宣讲女童防范知识，把“特殊一课”引入平安校园法制课，走进一个又一个校园。
2016年底，沙洋县公安局引入沙洋县义工联合会专业力量，与内保大队、法制大队及各派出所民警一起探索建立专业化骨干讲师团，通过专项培训和专业化机构宣讲，选定10多名骨干讲师，组建“民警+义工”女童保护宣讲团。短短一年，宣讲团队走遍全县乡镇，把“女童保护、儿童防性侵知识讲座”送入各中小学校课堂上。
沙洋县公安局内保大队大队长刘剑锋介绍，女童保护“1+1”工程宣讲团开展校园讲座150多场，情景演练132场，家长课堂45次，向16000余名女童讲解防范知识。
近3年来，沙洋县女童遭性侵及校园未成年入被伤害类案件基本实现零发案。