

0 房租 0 库存 0 元铺货
小宏车：一个可移动的城市“奥特莱斯”



■陈婷

最近，湖北省襄阳市的李总特别激动了，“我近两个月时间发展了 8 台小宏车加盟，收益除了加盟奖金以外，还有营业额的返点，收益相当可观”。今年以来，和他一样加盟的人越来越多，已经发展到全国 50 多城市 500 多个合伙人。

这位李总过去一直从事酒类生意，生意越来越难做，想从事新的项目又比较难找，主要是实体经济商圈覆盖范围有限，面向的客户群体较少，投资也大，后期房租、水电费物业费 etc 运营成本较高。而纯线上电商平台，客户体验感较差，退货率又高。正当苦恼之际，经朋友介绍，他一下子拿下了 3 辆小宏车襄阳地区的代理。

小宏车移动品牌折扣店项目主要有一个车辆+品牌服装组成，被消费者称为移动的城市奥特莱斯。其特点是，0 房租、0 库存、0 元铺货，也不像传统的门店生意守株待兔，经营地点灵活高效，同城化的线上线下一体的模式，客户线下体验线上购买，双重收益。年轻的加盟商岳婷放弃了安稳的工作，不顾家人反对毅然做了合伙人。由于公司全力以赴的支持，提供的服饰质量过硬价格实惠，货品不断的更新调整，加上线上商城可以售卖，现在积累了大量的客户，收入高了，人也开心了，感觉比上班强多了。

小宏车销售的品牌服装主要来源于江苏江阴市宏泰纺织有限公司，并整合国内一线品牌服装折扣资源。公司集专业开发、设计、生产、销售为一体，并拥有自己的高档品牌村衫劳伦士(LAWRENCE)、威澜等系列。他们的色织提花布和免烫质量标准被国家标准委员会纳入标准规范，并在纯棉 DP 免烫衬衫工艺上获得国家专利，成为海澜集团较大的面料和服装生产供应商。2017 年，为扩大生产需求和品牌知名度，公司内地成立了河南宏马科技发展有限公司。

2020 年，响应国家地摊经济政策导向，结合当下风口微信社群团购市场需求，成立小宏车责任有限公司，实施小宏车移动品牌折扣店项目。从产到销一步到位，通过移动售卖车形式结合小程序社群团购打造线上线下一体化无缝对接模式，公司全程扶持招募城市合伙人，车辆经营收入+线上商城收入+社群团长分销收入分成，实现收益持续稳定增长。打造国内首家服装 S2b2C 新零售模式，以“让 10 亿人拥有低价高品质的商品”为使命，立志成为高性价比消费的第一平台。

河南省兰考县加盟商赵占勇介绍，是小宏车给他提供这么一个赚钱又省心的平台。他之前和妻子开了个小饭馆，每天天不亮，便要早早起来准备食材和整理饭馆。晚上遇到喝酒喝得晚的还要陪着到深夜，才能打烊及打扫卫生。脏乱苦都尝试了，身体也因做厨师出了问题。偶然的机会在附近看到来往的小宏车，卖的都是一线大牌服装，并且价格特别亲民，他对这个项目产生兴趣。经过到公司考察，他前后花费 11 万元上了这一项目。现在，天天开着小宏车到人多的地方售卖，出车时间方便，随时调整位置。他既赚了钱又恢复了身体健康。



江苏永盛牵高校研发团队
推出益生菌复合饲料添加剂

■通讯员 赵峰 张雯

最近，江苏永盛生物科技有限公司（简称江苏永盛）研发的“促进猪幼崽生长并改善其肠道的益生菌制剂及其制备方法”和“一种产细菌素菌株的分离筛选和检测鉴定方法”，已经报国家专利。两个菌种已经送至中国科学院微生物研究所进行专利菌种保藏。

江苏永盛位于江苏泰兴市农产品加工园区，是一家从事饲料用动物蛋白研发和生产的企业。公司引进具有国际先进水平的动物蛋白生产技术，进行喷雾干燥猪血浆蛋白粉、喷雾干燥猪血球蛋白粉生产技术的研发和开发。年产喷雾干燥猪血浆蛋白粉 1800 吨、喷雾干燥猪血球蛋白粉 6500 吨，年产值约 1 亿元。公司拥有卧式喷雾干燥塔、管式血液分离机及膜浓缩设备等国内先进设备，建成完整的配套环保设施。近年来，公司严格把控质量关，共建有理化检验室和微生物检验室，依据国家标准进行实时监测。

去年公司携手中国农业大学任职副教授赵亮。他获“农产品加工及贮藏工程”专业博士学位，主要从事益生菌功能及产业化、肠道微生态营养相关研究工作，是国家自然科学基金“副干酪乳杆菌亚群的耐酸异质性分子机制研究”、国家重点研发计划课题“增稠剂乳化剂和配料绿色制造关键技术研究”等 10 多个国家和省级重大项目主要牵头人和参与者。

公司与赵亮教授团队合作，主要是研发适用于动物饲料的益生菌，生产新型的益生菌复合饲料添加剂产品。他们帮助公司改造原有生产工艺，进行制备复配微生物制剂研发，完成了“鸡骨蛋白粉项目”的基础建设和设备调试。明年产品上市后预计新增销售收入达 8000 万元，新增申报发明专利 2-3 项。

靖江华穗智慧物联有限公司 全力打造国内首家专注内贸粮食物流互联网平台



■钱莉莉 包佩玺

8 月 31 日，靖江华穗智慧物联有限公司，正在进行业务结算的河北唐山茂韵 658 船主告诉记者：“我们借助这一智慧物联平台，让我们进入了粮食运输版的‘滴滴打船’，对船和货提供了撮合服务，让我们双方既省心又放心。”

靖江华穗智慧物联有限公司由江苏华穗粮食有限公司与江苏华隆海运有限公司共同投资建设，是国家发改委支持的国内首家专业的粮食物流航运平台。公司背靠长江下游重要的地理优势，依托华穗粮食公司每年数百万吨的粮食物流运输，吸引了众多船东、船代和货主加入。

公司董事长常勇进介绍，成立靖江粮食智慧物联主要是利用互联网技术和思维，数字赋能，改变传统粮食物流的商业模式，实现线上交易的闭环，包括交易撮合、动态流程控制、支付结算、信用监督这些航运电子商务平台需要的主要基本功能全程在网路环境里完成，旨在打造国内首家专注于内贸粮食运输的互联网平台，充分整合行业上、下游资源，提高粮食物流资源配置效率，解决粮食物流信息不对称、价格不透明、物流成本高、安全得不到充分保障



等诸多痛点，打造一个具备强大信息功能、航运交易功能、综合服务功能线上、线下深度融合包括公、铁、水多式联运的粮食物流电子商务平台和可持续发展的粮食物流“生态圈”。通过航运交易、供应链金融、保险、供油、电信增值服务、信息咨询等为客户提供一站式完整产业链服务。

公司成立一年多来，积极开展海运、长江内河运输、集装箱运输等业务，实现了各环节的无缝对接，资源效率最大化，形成了从产区到销区一体化一站式的粮食运输模式。目前已经吸纳全国 20 多个省、市的 560 多家船东和客

王丽华：让青铜器绽放“光彩”

（上接 A1 版）“只有不拘于一类题材，才能获取更多的创作灵感。”王丽华表示，在传统的苏绣概念中，刺绣作品只要足够精细、光滑就可称作是一幅成功作品，可实际上光有这些是不够的，还需要做出三维立体效果，做出材质的美感，这才能体现刺绣作品的“高级”。于是，在后来的刺绣创作中，她将“八工针法”和传统针法相结合，合理运用丝线的色彩，不仅能够充分展现青铜、佛像、壁画等元素的美感，还能使作品在粗犷与细腻、光与影之间自然过渡，形成具有立体效果的仿真绣。与此同时，王丽华还积极挖掘独特的刺绣题材，将创作触角延伸至玉器、肖像等，并将中西方画作、摄影作品融入古典的苏绣之中，使苏绣更加符合当代人的审美和生活需要。

王丽华，一直将属于中华的文化底蕴作为自己专属艺术语言的根基，将苏绣带入具有历史高度的艺术殿堂。青铜器题材刺绣作品，因其立体光影效果的处理和对历史风韵的把握而备受肯定，激励了王丽华在这条路上走得更远更深，她选择了难度更高的龙门石窟和佛像题材。



图为作品《龙门石窟》节选

这类作品首先要克服的难关便是巨大的尺寸，一幅小小的龙门石窟刺绣自然不能体现出其恢弘的气质，同时也需要组合新的针法来表现岁月对沙砾石的沉淀感和沧桑感。作为一个新课题，王丽华也许将改变人们对苏绣一味细腻、灵巧有余而大气不足的传统观念，将粗犷与细腻结合的相得益彰。丝线是柔软的，而龙门石窟是硬朗，用柔软表现

硬朗，难度可想而知。而王丽华敢绣他人所不能，最终成果让人惊叹，整幅作品层次分明，丰富饱满的色彩，强烈的明暗效果，给人一种空灵的感觉，自然展现出摩崖石刻的厚重感和经千百年风雨剥蚀后的沧桑之美。

王丽华刺绣的佛像，在巨幅的尺寸下给人们庄严肃穆之感，祥和宁静之态佛像脸部，坚定敦厚的佛身，最神奇的一点便是无论站在哪个角度看，佛像的眼睛都是注视着观者的，是因在眼部采取了特殊针法进行绣制，更增添了佛像的神圣与庄严之感。

青铜器、国画、龙门石窟、玉器、佛像……王丽华逐步开创了八大类新题材刺绣作品，这八大类题材是专属于王丽华的艺术语言，并打上了王丽华个人的标签印记，成为她创作的象征与代表。如同素描要注重光面和阴影一般，王丽华用不同的丝线处理方式，表现出了光面的光泽，阴影和哑光面的粗糙，并做出了两者之间自然的过渡，形成了独特的、专属的艺术语言——光影立体效果的仿真绣。王丽华的苏绣作品着力于还原于人、物本身的材质感，不仅要像，更要给人一种“混消感”的独特艺术体验，不是以针为笔“画出”样式，而是以针为刀，在布上“雕刻”出材质本身的美感与韵味，如同用在指尖上变幻出一场场光与影的魔术大秀。

“君到姑苏见，人家尽枕河。”生长苏州的苏绣艺术家王丽华，浸淫于水软山温、低斟浅唱的自然和人文环境中，修炼出了一种淡雅幽然的艺术气质，更是巧用光影效果为苏绣解锁了全新的艺术领域。

她传承古人名家的遗风，将细心观察贯彻刺绣生涯，绣青铜器就到博物馆去赏，绣石窟就去观察石头的纹理。绣制过程选择在自然光下进行，以保证色彩色度的辨别不被影响，并将所需的成百上千种颜色精心染就的丝线，从淡到深的排序挂起来第次使用，所呈刺绣作品颜色过渡自然，犹如油画的明暗变化，因此她的绣品犹如珍宝画卷般，令人啧啧称奇。

她将学习、创新贯彻她的人生之中，她先后到中国美术学院研修两年、到苏州市工艺美术学校读大专两年、到北京青铜器鉴定中心跟着大师学习青铜器鉴定。

随着作品到国内外展出，她的足迹遍及美国、日本、澳大利亚、韩国、加拿大等 10 多个国家，而每到一处，她总是到图书馆、书店购买相关的书籍，带回来钻研现代中西方美术文化，并运用到实践中去。

讲好中国故事，传播好中国声音。近年来，王丽华的刺绣作品已经走出国门，多次前往美国、我国澳门等海内外的艺术馆进行参展。她绣制的敦煌石窟造像系列作品还被誉为“展示国家形象的出色艺术作品”。她的多部作品被中国美术馆等处收藏。

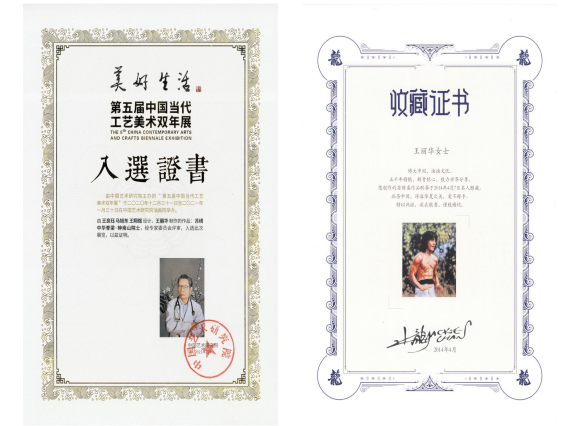
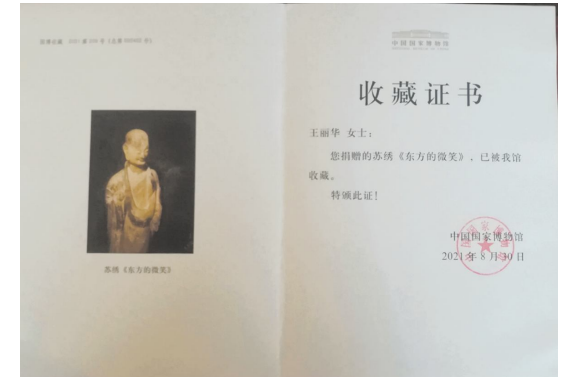
征程万里，初心如磐。王丽华坚定地告诉记者说，“中华文化的伟大复兴离不开我们每一个人的努力，刺绣精神里有我们中华文化的根，有中华文化的魂，如何找到我们的根，安放我们的灵魂，就是以及苏绣艺术在这个时代最重要的使命！”

户，今年 1—8 月粮食物流交易业务达到 4300 万元。

公司智慧物联平台显示，粮食资讯平台每天为客户提供各类的信息资讯服务，发布江苏安宁港小麦价格及指数、安宁港小麦海轮平舱价和安宁港运价指数，成为南方小麦的价格风向标。航运平台为船和货提供一目了然的撮合服务，同时平台对成交的运单实行全程定位及可视化监控。船舶定位系统，显示的是平台签约船舶的定位信息。对船舶的监控，清楚地看到船上粮食的具体运输情况。通过平台监控也能看到码头和仓库的粮食作业情况。

常勇进和他的同事们对公司未来的发展充满信心，他说，航运电子商务平台除了要为航运相关商业活动提供一个交易环境外，还有建立完善而公正的沟通机制、交易机制、商务处置机制，这是建立生态圈的过程，也是吸引合作伙伴合作共赢的过程。根据目前粮食物流行业业态现状结合公司的发展战略方向，公司已经确定了近期、中期及远期经营模式和发展方针。未来平台将发展金融、保险、供油等增值服务，通过平台的建设，将形成“互联网+粮食+金融+物流”的整体产业链，最终达到降低粮食运输成本的目的。

近期规划是从 2020 年开始，用三年时间优化物流方案，直接对接船东和客户，控制物流成本。推进互联网平台线上、线下融合，用互联网思维发展并健全航运和货主会员体系；中期规划是开放平台推出竞价交易，线上线下业务齐头并进，发展供应链金融服务、线上保险、供油等增值服务；远期规划是通过五年的发展，在粮食物流的运输价格、合同规范、操作模式、结算方式、安全管控等全流程方面具有市场主导地位。做好线上交易为主、线下配套服务为辅的航运交易竞价匹配服务。与相关部门合作，全面拓展供应链金融服务，发展粮食质押、监管融资、信用监督等业务；发展线上保险业务，提供船、货保险服务，降低运输风险；发展油、物料供应服务，为船东解决加油物料及资金难点。把公司发展成具有引领行业发展、功能完备强大、具有资本价值的一站式粮食物流服务的电子商务平台。



记者手记：采访王丽华，记者与大师谈创作、谈作品、也谈人生。记者问起她这 30 多年的刺绣经历的最大收获，她脱口说出了两个词：“坚守”“创新”。她说，有的作品的完成，需要用时三年、五年有的还要更长时间，阅读书籍、查阅资料几十本、上百本，拜访专家几十人。如果没有持之以恒的定力又怎么能成功？创新力是每一个人发展的一种能力，也是我们刺绣发展的动力。创新是每一个人作为人应当具有的天赋潜能，只有我们每个刺绣工匠不断推陈出新，才能创造出更多的符合时代发展的作品，永葆苏绣艺术的青春。