



“汉服经济” 开拓百亿市场

2023年我国汉服相关企业注册量同比增长355.25%，市场规模超144亿元，相关短视频累计播放超千亿次……如今，汉服成为持续增长的新百亿级市场，“汉服热”也带动文旅、餐饮、影视等相关产业发展。

艾媒咨询数据显示，中国汉服市场规模呈现持续扩大趋势，2023年达到144.7亿元，2027年中国汉服市场规模有望达到241.8亿元。与此同时，“汉服热”也带动相关产业发展，文旅、餐饮、影视等都成为汉服产业链的一环，在跨界融合中进一步拓展汉服市场的边界，前景更为广阔。

“近年来，汉服已经从文化现象跃升为产业现象。”北京第二外国语学院旅游科学学院教授王金伟表示，“汉服热”现象背后是中国传统文化在服饰领域的“新表达”，是人们文化自信与价值共识的体现。此外，短视频和直播电商平台也对其传播起到了助推作用。

北京大学汇丰商学院创新创业中心和和微研智库联合发布的《新汉服产业网络平台发展研究报告(2024)》显示，在短视频和直播电商带动下，新汉服销量有较强提升。仅2024年3月，抖音电商新汉服销售量环比2月增长58%，同比增长549%；新中式服装销售量环比2月增长136%，同比去年3月增长1238%。其中，马面裙的订单量同比增长841%。

凭借“马面裙”“拜年服”火遍全国，被称为“汉服宇宙中心”的山东曹县，如今又走向了世界舞台。

“今年1月中旬，我们接到了来自英国的100多套马面裙订单，后续也有不少来自海外的订单。”山东曹县汉服品牌“洛如嫣”负责人姚驰行正在“有爱共创新播基地”准备下一场汉服直播。她告诉记者，现在的个性化定制订单越来越多，自己的电商平台每天订单量也持续增加。

“目前，曹县1至7月汉服网络零售额达44.9亿元，同比增长16.5%。现有汉服企业2524家，其中原创汉服加工企业超过90%，网店14718个，汉服线下体验店206家，汉服从业者接近10万人，是中国最大的原创汉服产业集群。”山东曹县县委常委宣传部副部长汲云鹏表示。

谈到当前汉服产业的发展模式，汲云鹏特别提到了文旅新场景对汉服产业发展的助推作用。“目前我们结合‘汉服+妆造+跟拍’文旅新场景，与平遥古城、洛阳古城、西安大唐不夜城等国内知名古风景区建立了长期合作关系，在61个古风景区，曹县汉服的市场占有率达90%。”

中国传媒大学文化产业管理系副教授、系主任杨剑飞指出，沉浸式文旅的兴起拓宽了汉服的消费场景。“以汉服文化为核心，沉浸式文旅不仅推动了服装业的繁荣，还促进了相关周边产业的发展，共同构建了多元化、互动性强的新型产业生态群，包括旅拍服务、餐饮配套及影视制作等。”

企查查数据显示，今年前4个月，汉服相关企业注册量最高的城市依次为西安、菏泽、洛阳。围绕汉服产业链，西安、洛阳等“文旅名城”还衍生出“汉服酒店”“汉服旅拍”等多种组合玩法。

美团数据显示，近一年，全国提供汉服产品的住宿商家数量同比增加120%，其中，洛阳新增330%，相关产品订单量增长17倍。

在产业链不断完善拓展的趋势下，越来越多的城市正在通过汉服产业发掘背后的新市场。王金伟认为，汉服产业会与博物馆、影视剧、游戏漫画等进行跨界合作，以新赛道赛出新增长，同时也会呈现数字化、国际化发展趋势。

“未来，新入局者将推动汉服产业发展与大众化普及，汉服产业会在文旅融合和文化产业链条延展过程中实现创造性发展，催生出更多新型文旅产品和新玩法，带动多元消费增长。”杨剑飞说。(陈涵琦)

张志锋：三十四年党员路 传递正能量的阜阳商厦领航者

■ 宗毅

在繁华的安徽阜阳，有一位商界领袖，他以坚定的信仰和无私的情怀，默默在阜阳商厦这片热土上传播着正能量。他就是张志锋，一位用行动诠释共产党员使命与担当的企业家。

自1990年踏入阜阳商厦以来，张志锋始终以共产党员的标准严格要求自己。他深知，作为共产党员，不仅要以身作则，更要积极传播正能量，为社会的进步贡献力量。在阜阳商厦的每一天，他都用实际行动践行着党的宗旨，温暖着周围的每一个人。

张志锋的党员初心之路始于1990年。从那时起，他就以共产党员的坚定信仰和无私情怀，投身于商厦之中。他不仅在商界取得了显著的成就，更在精神文明建设方面作出了积极的贡献。他深知，作为一名共产党员，不仅要追求经济效益，更要注重社会效益，为社会的和谐稳定贡献自己的力量。

三十四年里，他从一个普通管理人员，一路成长为阜阳商厦股份有限公司党总支书记、董事长、总经理，同时也是阜阳市企业家



联合会党委委员、轮值会长，安徽省第十、十一、十二、十三届人大代表，以及阜阳市第三、四、五届人大常委会委员。他个人获得的荣誉不胜枚举。在每年的中国品牌日活动中，他获得了优秀民族企业品牌匠心企业家的荣誉称号！

在阜阳商厦的三十四年里，张志锋始终保持对党的忠诚和对人民的热爱。他时刻牢记共产党员的使命与担当，用实际行动诠释着“全心全意为人民服务”的宗旨。他不仅在工作中表现出色，还积极参与各种社会公益活动，用自己的力量为社会做出贡献。他的行为感染着身边的人，让更多的人加入传播正能量的行列中来。

在张志锋的带领下，阜阳商厦不仅在经济上取得了显著的成就，集团年销售收入突破30亿元大关，成为中国商界翘楚之一。更在精神文明建设方面取得了长足的进步。他积极倡导文明、健康、向上的生活方式，引导员工和顾客树立正确的价值观念。他的行为不仅感染了身边的人，还影响了整个社会。

张志锋以一名优秀共产党员的身份带领

全体阜阳商厦人，时刻与党和人民同呼吸、共命运。他们时刻牢记自己的使命和责任，为社会的和谐稳定作出了积极的贡献。无论是逢年过节的慰问活动，还是各种商业活动中的诚信本色，或是对于弱势群体无私的帮助，都彰显了他们内心的善良和对社会的责任。

在张志锋的带领下，阜阳商厦逐渐成了传递正能量的主阵地。他们不仅在商业活动中注重诚信、质量和服务，还积极参与各种公益活动和社会责任项目。他们用自己的力量为社会做出贡献，让更多的人感受到社会的温暖 and 关爱。

张志锋用三十四年的时光诠释了一名共产党员的情怀与担当。他的故事告诉我们：无论身处何种环境、面对何种挑战只要我们坚守初心、砥砺前行就一定能够创造出属于自己的辉煌人生！

作为一位共产党员和企业家张志锋以自己的实际行动践行着党的宗旨和使命。他的故事激励着我们勇往直前、不懈奋斗共同书写新时代的壮丽篇章！让我们以张志锋为榜样共同为社会的进步和和谐稳定贡献自己的力量。

力生制药：推动老字号焕发新活力

■ 杨梓岩

从正痛丸到氨酚咖匹林片，从伟迪氏制药厂到A股上市医药企业，力生制药以其“三条”品牌讲述了一段医药传承故事。2024年，“三条”入选第三批中华老字号名单，力生制药这一医药老字号焕发新活力。

2024年上半年，力生制药实现营业收入7.45亿元，较上年同期增长13.25%；归属于上市公司股东的净利润为1.02亿元，较上年同期增长13.50%。力生制药董事会秘书马霁霁向记者表示，在“产业+资本”双轮驱动下，力生制药发力创新、推动改革，企业文化建设与公司发展战略、职工成长、核心竞争力相统一。盘活存量培育增量，提升上市公司发展质量。

持续向高价值链延伸

“三条”品牌的历史可以追溯到1930年。当时，伟迪氏制药厂凭借一款解热镇痛药——正痛丸，开启医药征程。这款药很快成为城市居民常备药，“三条”品牌由此深入人心，成为天津医药行业的一块金字招牌。新中国成立后，伟迪氏制药厂实行公私合营，更名为“天津市人民制药厂”。1966年，人民制药厂一个片剂车间并入力生制药厂，“三条”与“力生”正式结缘，开启新的历程。

2010年，力生制药在深交所上市，老字号焕发新活力。

2024年7月，力生制药研发的甲磺酸多沙唑嗪缓释片等药品获批上市。这是老字号药企寻求创新突破的一个缩影。公司开展高端制剂技术研究，持续推进激光打孔膜控释技术、骨架缓释技术、缓释微丸技术、固体分散体技术等特色技术平台建设。2023年，力生制药研发投入占营收的7%以上，通过自主研发、合作开发、许可引进等方式，推进高端仿制药、创新药的研发，持续向高价值链延伸。

马霁霁表示，2024年以来，公司充分利用中华老字号的赋能，同时擦亮“三条”品牌，讲好新时代的老字号故事，将“三条”商标拓展到更多品种，70余个力生制药产品商标替换为“三条”，提升了影响力。“推动‘三条’申请驰名商标，进一步筑牢品牌护城河。开拓线上线下相融合的药品零售市场，让更多人享受老字号的优质产品和服务。”

完善人才成长通道

2024年是国企改革深化提升行动落地实施的关键之年，改革助推老字号焕发新活力。

“力生制药注重发挥国企带动作用，坚持科技示范与产业工人队伍建设同步发力。”马霁霁表示，在提升产业工人技能水平的同时，让产业工人共享科技改革成果。

力生制药在员工培训方面下大力气。马霁霁介绍，2023年力生制药组织了355项培训，为70余名员工落实了职业技能等级认定。同时，完善技术资格评聘体系，设立“工人技师”“高级工人技师”“力生科学家”等成长通道。构建“双轨制、多渠道、能流动”的人才机制，干部能上能下，不胜任就退出，截至目前已有2人退出。制定“技术人员-力生科学家-首席科学家”技术职业通道，实现人才差异化管理与专业化发展。

健全激励机制，完善薪酬管理。马霁霁介绍，力生制药实施多层次中长期激励机制，向98名激励对象授予了限制性股票。子公司生化制药注射用盐酸罗沙替丁醋酸酯项目成为天津国资系统第一个落地实施的跟投项目，员工跟投积极性高，跟投持股达18%。提升青年骨干和核心人员的薪酬标准。2023年公司本部研发人员平均薪酬同比增长12.7%。同时，出台了《力生制药协议薪酬管理办法》，形成双轨制薪酬体系，通过市场化协议薪酬吸引高端人才。打通人才成长通道，完善考核激励的成



把高山番茄“炼”成“金”果

■ 魏梓濠

近日，“火炉”重庆各地遭遇持续性高温天气，不少市民选择上山避暑。在地处海拔1300米的重庆市武隆区双河镇，农户们看着前来采摘番茄的避暑游客，笑得合不拢嘴。山下的番茄已经过了盛产期，但这里的番茄却正是成熟采摘的好时候。

以仙女山闻名的武隆，是重庆主要的高山蔬菜产业区，在重庆市农业科学院的技术支撑下，武隆区正加快构建以高山番茄为主的特色农业产业结构。2023年该区番茄种植面积3万余亩，产值3.1亿元，助力实现农村居民人均可支配收入增长7.9%，高山番茄正成为当地加速实现农业产业化的“金果果”。

“别处不能生产的时候，这里能生产，它的产值就会高。”中国工程院院士、沈阳农业大学教授李天来，在参观高山番茄基地时说，南方地区夏季炎热，很多果菜类蔬菜很难生产，而武隆区气候凉爽，利用高山“凉资源”发

展高山番茄产业，可以带动当地百姓增收致富，促进乡村振兴。

地处武陵山脉的武隆区，境内地势高差大、立体气候明显，是重庆重要的高山蔬菜产区。以前，武隆区主要以甘蓝、大白菜、萝卜“三白”蔬菜种植为主，不仅收购价格低，还面临着十字花科蔬菜的根肿病问题。

2008年，重庆市农业科学院与武隆区联合成立武隆高山蔬菜研究所，派驻专业团队常年驻守木根村。重庆市农业科学院蔬菜花卉研究所研究员陶伟林等科研人员在这里一干就是15年。通过开展高山蔬菜品种选育、栽培技术攻关和试验示范，不仅解决了根肿病难题，还培育筛选出适宜高山生产的番茄、辣椒、黄瓜、四季豆等50多个蔬菜新优蔬菜品种，让当地告别过去只能种植“三白”蔬菜的历史。

“以前种白菜萝卜，每斤收购价只有几分钱，每亩地的收入大约在1000元到2000元之间。”双河镇茅子村村民黄贞说，调整种植结构之后，现在一年的收入能达到10万元。

在位于双河镇木根村的高山蔬菜品种培育基地里，来自全国各地的400多个番茄品种进入成熟期，汁多爽口的樱桃番茄，酸甜肉厚的鲜食番茄，颜色各异的番茄，让人眼花缭乱。

“近几年，通过鲁渝协作，我们在从山东引进优质番茄品种的基础上，打造了这一集纳了中国园艺学会番茄分会成员单位不同品种的番茄培育基地。”重庆市农业科学院蔬菜花卉研究所蔬菜创新团队潘光耀研究员说，这既为各个科研院所培育高山品种提供场地，也为选育更多适宜武隆高山种植的番茄打下基础。

放眼武隆区双河镇连绵山谷，一排排现代化蔬菜大棚沿着公路延伸数公里。其中一处玻璃温室大棚格外醒目，大棚内所有的番茄悬空种植在小小的盒子里，全自动的温控设施，能够精准控制光照、温度、湿度、水肥等。

“重庆山区夏季雨水多、湿度大，番茄晚疫病等病害严重，要保证高山番茄的高品质种植，温室大棚必不可少。”重庆市山永佑农业科技开发有限公司负责人姜国强介绍，他们搭

建的全智能化玻璃温室大棚和“悬空”种植高山番茄技术，不仅能实现水肥浇灌全自动处理，而且能根据温度自动调节通风，为番茄打造最适宜的环境。

在双河镇，通过“产业链联盟+企业+村集体经济组织+农户”等联结模式，村集体和农户通过土地流转等方式参与到番茄产业中。产业平台公司建设番茄大棚等基础设施，龙头企业进行管理运营，农户不仅实现了在家门口的创业与就业，也实现了农户和村集体双增收。

目前，武隆高山番茄作为全国农业科技园区核心区之一，已建成设施基地1000余亩、智能化温室大棚5000平方米，引进优势番茄品种144个，加快打造成为全市高山蔬菜产业发展典型示范。

重庆市农业科学院院长苟小红表示，下一步，他们将聚焦重庆高山蔬菜产业科技需求，持续开展核心技术攻关和科技成果转化，持续推进科技创新和产业创新深度融合，为高山蔬菜高质量发展提供更加坚实的科技支撑。



螺蛳粉成了“致富粉”“团结粉”

广西壮族自治区柳州市是一座多民族文化交融的城市，有独特的地理位置和多元的文化背景，壮族、汉族、瑶族、苗族、侗族等多民族在这里和睦相处。

柳州螺蛳粉的“基因”里，有侗族、苗族的“酸食”文化，有壮族等民族的“稻作”文化，还有柳州先民“柳江人”的“食螺”文化等。

2021年4月26日，习近平总书记在柳州螺蛳粉产业园考察时说：“真是令人惊奇！小米粉搞出这么大规模的产业来，不容易，值得好好研究总结。”

广西螺霸王食品科技有限公司董事长姚汉霖回忆，2015年公司刚成立时，还是一个很小的手工作坊，当时领导加员工一共25人，“现在我们的生产线实现了半机械化，员工人数增长到了近400人”。

螺霸王公司的员工中，少数民族员工占比在70%左右，他们几乎都来自柳州。

34岁的韦丽娜是螺霸王公司生产部内包装车间的壮族员工，来自柳州市柳江区。“螺蛳粉产业的发展，给我们带来了就业机会。公司离家近，每月有4000元到5000元的工资，除了能够实现‘嗦粉自由’，平时还能照顾家庭，不用外出打工。”韦丽娜于2021年进入公司，说起自己的这份工作，非常开心。

螺霸王公司旅游与发展部员工雷浩告诉记者，目前，该公司有壮、汉、瑶、苗、侗、佬等多个民族的员工，各民族兄弟姐妹互帮互助，工作氛围良好。

“螺霸王的发展壮大见证了民族一家亲。”姚汉霖说。

一包净重330克的螺蛳粉，酸笋、酸豆角、花生米、木耳、螺蛳等调料多达8种。“我们螺蛳粉的原材料主要取自柳州本地及周边优质产区。”姚汉霖介绍，螺蛳粉的发展带动了原材料的种植养殖，串起了各族群众的发展致富线。

姚汉霖向记者展示了一组数字：柳城县东泉镇标准化豆角种植基地3300亩、竹笋种植基地1300亩；鹿寨县拉沟乡竹笋种植基地7350亩；融水苗族自治县香粉乡木耳种植基地160万棒及本洞村豆角种植基地100亩；三江侗族自治县斗江镇豆角种植基地650亩、木耳种植基地110万棒；鱼峰区里雍镇竹笋种植基地2100亩；柳城县竹笋种植基地2000亩、鹌鹑养殖基地50万羽……

姚汉霖说，公司以“企业+农户+合作社”的模式，带动了柳州市500多户农户就业，基地及深加工等板块吸纳了2000余人就业，户均年增收3万元以上。

在原材料基地里，汉、苗、侗、壮、瑶等各族群众团结奋斗，创造出柳州螺蛳粉的传奇，螺蛳粉产业链也反哺带动各族群众共同富裕，见证着各族同胞团结追梦的故事。

柳州市商务局螺蛳粉产业发展中心主任卢世昌介绍，目前，柳州有规模较大的螺蛳粉原材料加工企业、合作社等200余家，螺蛳粉产业相关企业中，有11家科技型中小企业、12家高新技术企业。据统计，今年1月至6月，柳州螺蛳粉全产业链销售收入355.21亿元，同比增长7.7%。

螺蛳粉从柳州销往全国各地，游客们从五湖四海来到这里感受壮美广西。各族群众在产业链的各个环节充分享受产业增值收益，带动了民族地区自我发展能力稳步提升。“柳州螺蛳粉直接和间接创造的就业岗位超过30万个，螺蛳粉成了‘致富粉’‘团结粉’。”卢世昌说。(李桂杰 龚月华)