

全市首家省级广告园区落户

417家企业突破瓶颈趁势而“转”



□本报记者 李 敏 文 / 摄

新桥、横街两镇，集聚着众多印刷企业。在去年全区印刷行业生产总产值统计中，横街镇印刷业占总产值的 30%，新桥亦不落风。日前，以这两地为主要基地的区广告创意印刷产业园区，顺利通过省级园区创建考核，成为全市首家省级广告园区。

该园区东起横街镇中心南路，南靠白剑线公路，西临新桥镇新大街，北依新桥工业路、横街育英路沿线，总面积达 1.96 平方公里。园区设立后，新桥、横街两地传统的广告印刷相关企业，共 417 家被整合到了一起，相当于我区所有印刷企业的 85%，使得该园区成为台州市本级五大文化产业集聚区之一。

量体裁衣破瓶颈

印刷产业历史悠久，在发展过程中，业务范围不断拓展，涉及的周边产业众多。而在印刷产业越来越壮大的同时，不少企业没能自我更新，落后于发展步伐，逐渐处于劣势，甚至停滞不前。

“园区建立起来之后，我们会对园区内所有的企业进行分析，明确发展方向，帮助他们突破发展瓶颈。”区印刷行业协会会长李冬春说，目前不少企业正处于瓶颈期，在国际市场不景气的前提下，许多小企业发展前景堪忧，因此转型在这一阶段就显得尤为关键。

李冬春向记者举了几个例子，浙江文武软包装彩印有限公司曾经以单一的软包装为主业，后来在参加展会时发现，原有的设备不仅适合做软包装，还可以走原创路线。于是组建了设计团队，生产、销售自主产品。经过 3 年的努力，企业年产值从 3000 万元上升至 7000 万元。浙江东部塑胶有限公司亦是如此，公司创建之初主营 PVC 产品，经过转型，生产游泳圈、皮划艇等，并拥有一支 30 名专业人员的设计团队。当前，公司的游泳圈产业已领先省内同行，

年产值达上亿元。

李冬春坦言：“能寻到出路进行转型的企业，就能有发展，而没有找到发展方向的企业，就面临着倒闭。”园区的建成，让各个公司单独转型发展转变成园区共同发展，“我们会根据每个企业的发展情况、产品特征来分析，在明确发展大方向的同时，具体企业具体分析，寻求最合适的发展方向。”

园区建立后，也为企业多了一个“品牌支撑”。有些小企业自身品牌不够响亮，在外谈业务时可能会因为品牌的问题而受挫，“我们毕竟是省级园区，即使企业不出名，园区还是有一定的底气在。”说到这里，李冬春自信满满地表示，“园区就是一个可以亮出来的品牌。”同时，园区还与一些高校的广告系签订了协议，

学生或是老师设计好的画册直接交由园区印刷，再由园区分配给企业，这也在一定程度上为企业的发展添砖加瓦。

此外，工商部门在园区方面也有一定的政策支持，包括为企业开通绿色通道等。

敞开大门迎人才

虽说我区印刷企业数量众多，但规模上企业并不多，在高校毕业生择业时，往往“择大放小”，这在一定程度上导致了小企业招工难。专业人员难招，在企业发展这条路上限入了“恶性循环”。

李冬春说，未来，企业将以园区的名义到各大高校宣讲、推介、招聘，为园区引进专业的技术型人才。“温州印刷业在高校中名气响



当当，因为他们已经形成一定的规模，现在有了路桥广告园区，我们正在逐步打开市场，吸引高校毕业生。”李冬春说，“以前路桥印刷企业招工难，一方面，高校毕业生认为路桥企业位处低端，不能提供更好的发展空间，现在我们要改变这一观点。我们不仅能够满足创意工作薪资高的要求，还要为创意型人才提供创意空间，如有人才愿意过来，我们还将为他们打造工作室，并给予相应的扶持政策。”

在引进人才的同时，园区还“开发”人才，进行定向培养。园区在新桥中学内开设兴趣班，学习图文设计与印刷出版课程。“有一部分对高考并不感兴趣的学生，可以早点接触印刷课程，给就业多一份选择。”李冬春介绍说，定向培养的课程下学期就将开课，已经有 60 多名学生报名，学校里的计算机老师先去学习相关课程，先培养老师再培养学生。此外，浙江希迪印刷有限公司将提供实训岗位，让学生的理论与实践融为一体。

目前，我区印刷行业从单纯的印刷加工正逐渐转型为集加工、设计、创意产品于一体，而园区将发展成为一个专业的广告印刷创意产业园区。



本地香肠生意红火

地香肠的价格和味道，有的一买就是十几、二十斤。“每年都会买香肠、腊肉，这是传统节日的传统食品。我今天是来给女儿买香肠的，准备先买个 10 斤。”正在猪肉摊选购香肠的苏大妈笑着告诉记者，虽然现在买的本地香肠有点湿，但只要稍微晒晒，就是一道美味。

记者在菜场的鲜肉区看到，基本上每 3 家猪肉摊中就有一家出售本地香肠。除了做好的香肠外，有些肉铺还提供灌制香肠服务，摊主们正忙得不亦乐乎：给肉去皮，打肉丝，加上糖、盐、白

酒、味精等调味品，搅拌之后，放进灌肠的机器里，套上肠衣之后，一节一节的香肠就新鲜“出炉”了。“现在一天能灌二三百斤，以后可能会更忙。”摊主小张边忙边说。

据了解，目前市场上的本地香肠大多是店家制作好成品后进行销售，但价格相对较贵，一般在 22 元—24 元/斤。而随着灌制香肠的走红，猪肉的价格也略微波动，夹心肉约 14 元/斤。“随着元旦、春节临近，猪肉价格可能会有小幅阶段性上升，但大幅上涨的可能性并不大。”一摊主解释道。

年衣只讲档次不论价格

本报讯（记者 周 益）冬至一过，人们便开始忙活起灌香肠、腌腊肉，再加上连日来的晴天，细心的市民发现，不少人家的窗台上挂着一串串诱人的本地香肠和鳃鱼干，预示着路桥的年味渐渐浓烈起来。

虽然一到年末，各大超市都有现成香肠出售，但本地自制香肠越来越受市民的偏爱。昨天上午，记者在中心菜场里看到，不少市民都在询问本

些老顾客都说价格不是问题，关键是穿起来显档次。

商城女装店铺老板张女士表示，下个月开始，批发的生意会减少，特别是元旦一过，年衣的零售生意成为“主战场”，“现在每天都在上新，而且零售价也放得很平，所以成交率很高。”就在记者采访时，一客户看重了店内的一件花皮衣，张女士出价 2800 元，客户一砍价，2600 元成交。

商城五区童装区域款式多样，三区三楼的精品童装城还开启了圣诞节狂欢活动，物美价廉，吸引了不少客户。记者了解到，精品童装城于今年 10 月 1

日开业，芸集了来自温岭、路桥等地的生产厂家。“市民来此挑选童装，价格绝对是一手的，质量和款式也绝对让你物超所值。”店商蔡女士如是说。

“我给孩子从里到外配了三套衣服，总共 780 元，这样的价格、相同的款式很划算。”逛了一上午满载而归的黄英表示，一上午共花去 6200 元，除了孩子的三套衣服外，还花了 1000 多元给老公买了件棉大衣，花了 4000 多元给自己买了件皮衣。

采访中记者发现，当下不少市民比较喜欢逛市场，认为现在的市场内“藏”有不少精品服饰。

求赐一双火眼金睛

□本报记者 於 婵

眼下电商遍地，当老板的门槛越来越低。30 多岁的陈丽早已是银行高管，20 多万元的年薪让她步入中产阶级，但她一直有一个创业梦，“这回，或许能让梦想照进现实。”这个梦想与现实的距离，就是利用自己的商务朋友圈当个生意人。

至于卖什么？就卖包吧。这个想法，是在一次客户托她从某位经营包包的朋友那带货启发的。卖包，有实际操作性，也与朋友圈中的高品质客户需求相契合。

一个月时间，陈丽卖出了 5 个包，有了近千元的进账，但她并不满足现状，经常找朋友喝茶聊天，刺探商业机密，“我们货都是广州进的。”陈丽眼睛一亮，自己手头有客户，只要找到货源，完全可以开店做老板。她心里早就盘算好了，专门建一个商业群，把目标客户全拉进来，统一发布这类信息，“以前做二道贩子，现在直接做一手，利润肯定更高些。”

请了几天年假，陈丽做足了功课，带上几位志同道合的好姐妹，直飞广州。这一路，她有几分兴奋又有几分激动，好像看到了遍地的商机在向她招手。

下飞机，出地铁，到了市场附近，“包包、手表要吗？”每走几步，

就会有手持名片的小伙子或大婶向她们推销起各种产品。“有需要吗？我可以带你去看看。”“过分热情”的广州人民让陈丽“懵”了。经不住游说，一位 20 岁出头的小伙子成了这群人的“导游”。小伙子自称姓陈，四川人，干这行有五六年了，一路吹嘘着很快就到了“工厂”。“工厂”很实在，陈列着各类包包，“品质保证，价格实在。”“一转手就能赚。”各种“洗脑”让陈丽“慌”了手脚。

“淡定淡定，看车线针脚、五金件……”陈丽在心里默念“辨别宝典”，仔细验货。在逛了 6 家店之后，陈丽已经有点晕头转向，最后入手了 10 多个包，花费近 8000 元。

“但这批货后来大部分是我自己消化了。”若干天后，货寄到路桥，陈丽才仿佛从梦境中惊醒，没有专业的知识根本无法拿到价廉质优的产品。

“花钱买个教训吧。”现在的陈丽还是那位兢兢业业的银行业精英，至于创业梦，她说，“我还在等待成熟的时机。”

