

“指尖掘金”成就百亿产业

——江苏省连云港市东海县手工穿戴甲产业调查

本报记者 蒋波

穿戴便捷、价格亲民、造型多变、款式时尚,作为一种可循环使用的美甲饰品,手工穿戴甲迅速走红,短短几年成长为年产值超百亿元的新兴产业。成功的背后,一座苏北小城——江苏省连云港市东海县进入大众视野,国内70%的手工穿戴甲产品出自于此。坐拥年产值超80亿元的穿戴甲产业链,产品销往30多个国家和地区,小小东海县如何让全球消费者共享“指尖”上的盛宴?记者近日来到当地一探究竟。

随着大众消费理念的更新升级,手工穿戴甲成为美甲新选择,赢得国内外消费者青睐。手工穿戴甲产业兴起的背后,一组数据引人关注:2024年,东海手工穿戴甲总产量突破1.5亿副,产业链年产值突破80亿元,并通过跨境电商将约8000万副原创穿戴甲产品销往全球。手工穿戴甲片为何在东海“孕育”,并在短时间内“爆发”?产业迅速扩张后,东海将如何擦亮手工穿戴甲名片,进一步促进规范产业发展?

出现

走进东海县颐高路,俨然来到一个美甲世界。这条不足800米的马路上,近50家手工穿戴甲店铺整齐排列,从渐变、裸色到猫眼、法式,甲片上的配饰色彩斑斓,令人目不暇接;直播带货主播往来穿梭,选购的顾客摩肩接踵。

东海艺丕美妆有限公司负责人李志富是颐高路上首个“吃螃蟹”的人。自2020年开设首家店铺以来,李志富的门店已迅速扩展至18家,并在东海19个乡镇、街道设置了85个生产点,工人超2000人。

“东海手工穿戴甲行业的兴起,其实跟水晶产业密切相关。”水晶生产销售出身的李志富告诉记者,“几年前,东海水晶销售商发现,来自义乌的水晶边角料订单突然爆单。经过调研发现,这些碎水晶主要镶嵌在一种名为‘穿戴甲’的饰品上。”义乌的穿戴甲是生产线批量生产的“机器甲”,成本很低,因为镶嵌水晶,所以售价翻了几番,东海的一些水晶销售商由此关注到穿戴甲这个产业。

东海大轩电子商务有限公司董事长李轩也是东海最早接触穿戴甲行业的创业者之一。“2019年,当美甲类水晶制品首次出现在东海市场时,具有敏锐市场嗅觉的东海人便发现了商机。”李轩说,“与其给义乌商户‘打工’,不如撸起袖子自己干,在新赛道闯出新天地。”

“与义乌的机器甲生产相比,东海只有另辟蹊径,成功概率才会更高。”李轩说,创业之初,他带领团队赴上海、广州、浙江等地调研,最终将发展重心聚焦于个性化绘制图案、增添精致贴饰的手工穿戴甲领域。

一家带头干,万户跟着学。就这样,手工穿戴甲在东海的一间间家庭小作坊中发展起来。2023年初,一份来自阿里巴巴平台的统计数据显示,平台70%的手工穿戴甲产品从东海发

货。手工穿戴甲产业此时已在东海遍地开花。

为摸清家底,2023年底,东海县委、县政府对手工穿戴甲产业展开了为期4个多月的深度调研。“东海手工穿戴甲产业从最初的甲片装饰品生产供货,已经发展到‘原材料生产—产品设计—生产—销售’全产业链所有环节,企业、商家约300家,从业者近5万人,手工穿戴甲正成为东海继水晶之后的第二张名片。”东海县穿戴甲行业协会秘书长李政说,东海手工穿戴甲产业规模目前仍处于快速扩张期,长远发展还处于机遇叠加期。

出圈

2019年东海县手工穿戴甲产业起步,到2024年,其年产量已突破1.5亿副。究竟是什么因素推动这一产业在东海小县城迅速崛起?

“东海人勤劳创新,且水晶生意做得响,物流发达、主播遍地,对网络平台新趋势具有敏感度,因此第一时间发现了手工穿戴甲这只‘潜力股’。”在李政看来,东海人敢想敢拼是根本内核,电商优势是关键支撑,政府靠前服务是重要保障。

工作日的清晨,是王婷最忙碌的时候。把孩子送到学校后,她便马不停蹄地赶往东海艺丕美妆有限公司生产基地上班。“咱这是计件工资,虽然上班灵活,但是也得抓紧时间多劳多得。”王婷边说边打磨手里的甲片。制作一副常规手工穿戴甲耗时约15分钟,她每天工作约8小时,每月能有6000多元的收入。

走进艺丕美妆生产车间,只见40多名美甲师坐在长条桌边伏案制甲,甲片、甲油胶、贴饰和光疗灯码放一边。从打磨甲片到根据款式完成甲油胶上色、照灯、画样式镶钻,再到填缝、烘烤加固、封层,整个流程一气呵成。

李志富介绍,公司在东海县广布近百个生产基地,吸纳超2000名“宝妈”实现家门口就业,日最高产量可达5万余副手工穿戴甲。

“姐妹们,我指甲上贴的是手工穿戴甲,纯手工打造,有需要的可以点击小黄车下单……”上午9点,在颐高路艺丕美妆门店外,来自山东临沂的

“90后”电商主播徐静已经开播一个小时。“很多消费者会在上班路上刷直播,早上把直播间搬到店里,销量能增加不少。”奔着东海手工穿戴甲产地直供的优势,徐静去年底来此做直播,如今已有稳定的客源和不错的收入。在徐静看来,手工穿戴甲打破了传统美甲繁琐的流程,是更实惠、更方便、更新颖的平替产品,伴随“她经济”热潮逐渐升温,手工穿戴甲还有很大发展空间。

“在东海,电商从业人员有5万多人,发达的电商平台资源和庞大的直播人才队伍是手工穿戴甲产业异军突起的基础。”李政说。

打开小红书网络平台,搜索手工穿戴甲,话题阅读量达到49亿人次,笔记超过308万篇。很多网友评价说,手工穿戴甲已成为女性消费者最容易种草的时尚单品之一。

出彩

东海涌起的穿戴甲风潮,吸引着越来越多商家和企业参与进来。因为入门门槛不高,在经历了以低价取胜的“快速成长”阶段后,手工穿戴甲产业也将面临由蓝海市场到红海市场的转型。对此,东海一些从业者开始探索高端化、品牌化、定制化发展路径。

江苏图媿美甲有限公司成立刚满一年,迅速成长为东海高端手工穿戴甲中坚势力。“我们走的路线是将东方美学融入手工穿戴甲设计,运用珐琅、浮雕等手工技艺,通过跨界合作等商业模式,让更多创意落地,从而打响品牌。”该公司董事长韩秋晨说,企业正以穿戴甲为载体,努力推动中华优秀传统文化走向世界。

走进图媿美甲公司生产车间,年轻设计师何立瑶正伏案画甲。“传统文化也可以很时尚,我们的任务就是通过巧妙设计和精心绘制,把文物和文化意象戴到消费者手上,让传统文化为手工穿戴甲增添一抹独特的韵味与魅力。”何立瑶说。

记者看到,何立瑶正在设计的国风系手工穿戴甲以单色粉色系打底,通过运用魔镜粉和磨砂封层,打造出丝绸面料的质感,同时在绸缎提花加入钻饰和雕花组合,整副穿戴甲充分展现了东方美学的意境。

进入东海水晶城3号馆,30多家手工穿戴甲品牌店依次排列,江苏图媿美甲有限公司创立的“图媿”品牌旗舰店内艺术气息浓厚。“这几副穿戴甲是青花瓷系列,运用了立体浮雕工艺。”该公司总经理范凯琪兴致勃勃地介绍起180余款匠心独运的手工“限量版”穿戴甲,“小小的穿戴甲也是承载文化内涵的高端文创精品,虽然单副均价超过300元,依然受消费者追捧,生产订单已经排到7月底”。

李轩则带领团队将非遗技艺与现代美学深度融合,在不足1毫米厚的甲片上开辟出一条文化出海新赛道。2024年,其公司跨境电商销售额占比超40%,产品远销海外。“我们下功夫研究如何在这一方小小的甲片上,

讲好中国故事、传播

中华文化。”李轩说,企业坚持走技术研发与跨界合作双轮驱动,通过持续攻关新材料、新工艺,将现代美甲艺术与传统文化熔于一炉,产品成为行走的文化名片。

在东海县,随着手工穿戴甲市场逐步成熟,推动行业迈向规范化和品牌化发展势在必行。“我们将在健全政策体系、打造集聚平台、培养规模企业上下功夫,促进行业品牌、标准、管理三位一体,融合旅游、水晶、电商三大业态,进一步提升手工穿戴甲产业发展层次。”东海县商务局局长赵华说。

出海

凌晨4点30分,东海县滨河南路北侧,江苏晶易供应链有限公司的三层直播基地依然灯火通明。15个跨境电商直播间排得满满当当,从午夜到凌晨,主播们用流利的外语介绍着造型各异的海东手工穿戴甲,一旁的工作人员忙着分拣、打包,堆积如山的快递等待着发往全球各地。这是一家2022年才成立的跨境电商企业,手工穿戴甲跨境业务开展不到一年,定制款手工穿戴甲销售额已接近日均1万美元。

“我们专门做过研究,海外市场个性化美甲产品的需求量非常大,也很喜欢中华优秀传统文化,这给穿戴甲业务发展提供了新思路。”该公司董事长陈智说,企业发展手工穿戴甲业务之初,就通过融入文化、精心设计、主打定制,推动东海手工穿戴甲在海外市场闯出一片天地。

在晶易公司琳琅满目的手工穿戴甲展示台前,“95后”主播张蕾蕾拿着手机来回穿梭,声情并茂地向海外粉丝讲述每件作品背后的文化意义。直播屏幕中,古典、现代以及中西合璧的甲片熠熠生辉。“美甲师和非遗工匠们将掐丝珐琅、剪纸、浮雕、点翠等传统技艺浓缩于指甲盖大小的空间里,拥有一副穿戴甲,犹如将中国悠久的历史文化镌刻于指尖之上。”张蕾蕾说,境外消费者更偏爱设计精美、富有文化内涵的甲片,带货主播要以直播间为桥梁,向世界传递中华优秀传统文化的精髓。

苏州刺绣甲片再现江南水墨,敦煌元素的飞天甲片重现壁画神韵,浓缩的三星堆青铜器纹样引发神秘思考……手工穿戴甲走红海外,始于颜值,根源在文化。“以《千里江山图》为创作元素的手工穿戴甲售价2000美元,取材《清明上河图》的一套甲片价格超过3000美元,依然畅销。”李政说,非遗技艺让中国元素在方寸之间绽放,成为文化出海的新载体。高端手工穿戴甲早已超越单纯的装饰功能,成为可佩戴的中国文化符号。

为助力东海县跨境电商中小企业“逐浪出海”,东海县开通直达国际通信出口的专用线路,打造2家省级跨境电商产业园、1家省级公共海外仓,依托第三方跨境电商平台,对跨境电商经营主体给予支持。“东海还专门成立跨境电商交易中心,为跨境电商重点解决产品供应链、跨境物流、出口报关等10项关键问题,打通手工穿戴甲出海全流程、全链条、全方位贸易通道。”李政说。

图① 江苏连云港东海县手工穿戴甲产品生产场景。

段慧明摄

图② 江苏连云港东海县手工业者正在制作手工穿戴甲产品。

段慧明摄

再出发

凭借在水晶产业的深厚底蕴,东海县把握住手工穿戴甲的风口,今年总销售额预计突破150亿元,发展成为全球手工穿戴甲的制造中心,手工穿戴甲成为继水晶之后的第二块产业招牌。“行业繁荣景象令人振奋,然而手工穿戴甲行业门槛较低,产业要实现可持续发展,必须将短板拉长补齐。”赵华说,东海手工穿戴甲产业正面临产品溢价偏低、产业布局分散、品牌影响力不足等挑战。

“2023年,县委、县政府对东海手工穿戴甲产业全面调研,前瞻性布局产业高质量发展之路。”赵华表示,针对行业企业“小而散”的现状,东海携手百余家企业,共同创立穿戴甲行业协会,并出台全国首个《手工穿戴甲团体标准》;编制发布《东海县手工穿戴甲产业发展三年规划行动方案(2024—2026年)》,引导产业步入规范、有序发展轨道。

走进东海高新区,一片占地6万平方米的现代化标准厂房区映入眼帘,这是东海县专门为手工穿戴甲产业开辟的美业产业基地。江苏皎珑新材料有限公司就坐落于此,专门生产基础甲片,也是东海补齐手工穿戴甲产业链的重要一环。

走进车间,只见企业自主研发的10多台注塑机、喷涂机忙碌运转,机械手臂精准地将亚克力甲板从注塑机中取出,再送到组装机台上,质地轻盈的白色穿戴甲底甲如雪花般飘进收纳盒。“企业从十几个人的小作坊做起,在产业政策引导和支持下,逐步发展成日产最高9万副、年产值超千万元的规模企业。”该公司副总经理朱锦告诉记者,“过去底甲主要从外地采购,价格较高,在政府支持下,我们通过自主研发喷涂机等生产装备,推动底甲成本降低50%。在降本增效的同时,我们还主动将最新研发的装备分享给本地同行,带动10多家同类企业共同成长,在东海形成了手工穿戴甲底甲生产链条。”

在东海高新技术产业开发区走访,有的企业在攀高产业链,有的在加快延链补链,一条覆盖甲油、甲片、设计、销售的全产业链正在这里形成产业集聚效应。东海县定下2025年发展目标:招引配件、耗材、包装等产业配套生产企业20家以上,培育规上工业企业4家以上、限上批发零售企业30家以上,打造全球穿戴甲产业高地。

“为更有效地引领促进穿戴甲行业高质量发展,东海紧密围绕产业链的人才需求,精心实施重点人才招引和培养计划,进一步加强与高校及中等职业学校的合作与交流,旨在培育出一批具备专业技能的人才,全面满足产业链人才需求。”赵华说。

根据东海县穿戴甲行业协会的规划,预计到2026年,东海县穿戴甲年产量将突破5亿副,销售额达300亿元。

点评

数字经济拓展消费新业态

孙光林

手工穿戴甲产业发展如此迅速,与数字经济时代出现的各类数字化平台密切相关。平台将生产、流通、服务和消费等各环节整合在一起,通过产业融合、产业分化与产业网络化等创造出很多新业态。数字化平台为东海手工穿戴甲产业发展提供了广阔的线上销售渠道,生产者和消费者之间的交互性显著增强,消费者的个性化需求被精准识别,企业从设计到生产全程实现个性化。

东海手工穿戴甲产业既是实体经济和数字经济深度融合的业态典范,也为县域经济转型提供了可复制的经验。县域经济要实现换道超车,最重要的是因地制宜,将本地特色资源与传统产业优势转化为新质生产力,推动县域特色产业嵌入全球价值链。东海“指尖经济”奇迹离不开“水晶之都”的产业根基,但更受益于全国统一大市场提供的底层支撑。

数字经济拓展产业新业态是基础设施、技术、要素、产业与市场融合作用的结果。数字基础设施是新业态发展的根基,数字平台、数据资源、算力设施等一体化建设是降低新业态创新成本、保障服务稳定可靠与规模推广的关键所在。技术融合是形成新业态的核心驱动力,是新兴互联网消费模式与沉浸式经济等前沿业态的实现手段。要素融合是新

价值创造的源泉,资本、劳动力与知识等传统要素与数据要素的深度融合,创造了精准营销与个性化定制等新型服务模式。市场融合打破了不同行业、地域、线上与线下市场之间的壁垒,形成统一、互联、动态演化的新型市场空间。产业融合为新业态创新提供了丰富的落地场景和实践土壤,消费数据从消费到生产的跨产业流动使原本割裂的供应链、消费与生产形成闭环。未来数字经济新业态竞争的关键,是谁能够更快识别高潜力的产业融合场景并构建适配的产业生态。

人工智能与激活数据要素价值是未来创新数字经济新业态的关键路径。人工智能能够挖掘数据要素的潜在规律与价值,为数字经济新业态的发展提供丰富的资源。虽然我国数据总量庞大,但数据要素市场制度仍不完善、数据共享与治理水平等有待提升。释放数据要素价值需要系统性思维,要以“权益可追溯、贡献可量化、收益可分配”为基本原则。推动数据资源跨部门、跨区域与跨行业开放共享,加快推动以数据要素为核心的人工智能应用,能够重构产业发展理念、催生产业新业态,为产业高质量发展打造新动能、拓展新境界。

(作者系南京财经大学金融学院副教授)



图为连云港东海县生产的手工穿戴甲产品。 段慧明摄



本版编辑 闫伟奇 郎冰美 编倪梦婷