



从千年窑火到智能工厂,从贴牌生产到品牌推广,从地方特产到全国商品,在这片素有“陶埴一技,独擅北方”美誉的土地上,朔州日用瓷正以创新驱动、专业镇带动、品牌塑造为引领,推进一场深刻的产业升级,塑造转型发展的新动能。

朔州全面推进陶瓷产业迭代升级

技术换新 智能改造激活传统产线

走进朔州怀仁恒源瓷业有限公司生产车间,看到的是满满的“科技范儿”:机器人手臂抓取一列瓷盘集体上釉,釉衣色彩均匀;成型的瓷器缓缓进入自动窑炉,电脑控制烧制温度……泥料经过精心处理和加工,转化为精美的瓷器。

该公司负责人王尚新说,他们对瓷器生产线进行自动化、智能化改造后,人工成本降低了40%以上,产品质量合格率达到95%。

智能化改造提质增效,山西东盛陶瓷有限公司董事长刘廷龙对此深有感触。他说:“在政府的支持下,公司引进全自动化日用

瓷生产线,推出特色产品,极大提升了企业生产效率和市场竞争力。”

怀仁市加快对陶瓷企业的老旧生产线自动化、智能化改造。当地53家陶瓷企业、123条生产线,已由手工捏制转变为机械化自动操作,窑炉全部改为现代化隧道窑。当地陶瓷企业还运用先进机械手、机器人等智能装备,在过程控制、资源计划、生产运行系统应用信息技术,提升产业智能化水平。

在应县,当地政府引导支持日用瓷企业进行装备升级,推进传统工艺自动化智能化。目前,该县36条日用瓷生产线,近七成完成改造。

技术攻坚离不开科技平台支撑。在朔州,省级企业技术中心、市级技术创新中心以及全省唯一的日用陶瓷产品质量检验检

测中心,共同构成了技术创新矩阵。朔州陶瓷职业技术学院还积极与景德镇陶瓷大学开展合作,围绕企业需求设置专业,不少毕业生选择留在本地,为陶瓷产业发展注入新鲜血液。

集群发力 专业镇建设赋能产业聚合

2022年9月,怀仁陶瓷被列入山西省首批十大省级重点专业镇,为朔州陶瓷产业集群化发展注入了强劲的政策支持。

在怀仁陶瓷e镇展厅里,产品琳琅满目,17个网络直播间日均带货近万元已成为常态。

借助陶瓷专业镇建设,怀仁市高标准打

造陶瓷e镇孵化中心,中心内设产品体验、产业孵化、大数据物流、电商研发等功能区,以及直播间、金融服务等配套设施,并成功吸引13家电商企业、4家物流企业入驻,在天猫、京东、抖音等平台开设7个怀仁陶瓷销售区,上架数百款陶瓷单品,销售范围覆盖全国21个省(区、市),实现直播电商与品牌打造的双向赋能。

借助中心带动,怀仁市目前已有多家陶瓷企业布局电商直营平台,开设陶瓷网店46家,电商全产业链吸纳就业岗位560余个,初步构建“产业+电商+配套”可持续发展生态。

怀仁市正加快推进陶瓷科技艺术创新中心建设。中心占地面积39277.97平方米,建筑总投资2.9亿元,为地上四层公共建筑。内设陶瓷展厅、临时展厅、陶瓷研发车间、电商直播间等多个功能区域,并规划有陶瓷历史博物馆、开放式创作课堂等特色空间,同时配备选品中心与直播电商服务区。项目投入使用后将为专业镇建设提供有力支撑。

专业镇的建设带动产业集聚发展。截至目前,怀仁市已拥有陶瓷全产业链经营主体115户、生产线123条。产品从日用瓷、包装瓷扩展到琉璃瓷、工艺瓷等十余个系列、上千个品种,形成了从原料、模具到设计、营销的完整产业生态。

品牌塑造 从“贴牌代工”到“瓷行天下”

品牌,是产品打开更广阔市场的金钥匙。朔州陶瓷正加速向高端化、品牌化迈进。

应县优尊陶瓷有限公司是山西省专精特新企业。在公司展品陈列室,文创产品小黄鸭系列瓷器,造型呆萌可爱,让人爱不释手。“‘小黄鸭’一亮相,短短6个月时间,销售额突破1亿元。”该公司总经理助理高林说,“公司每年产品设计研发投入超百万元,我们提供的是独具匠心的文化创意产品。”

2024年7月,由应县经济技术开发区投资建设的山西应县陶瓷国际区域展示展销中心(泰国仓)正式启用。这个面积1750平方米的海外仓,集中展示了应县生产的1000余款日用瓷产品。

“依托‘泰国仓’,我们首次实现了自主品牌直销,彻底扭转了长期贴牌代工的局面。”应县五星陶瓷有限责任公司总经理程志强说。据了解,“泰国仓”采用“前展后仓”模式,将物流时效缩短至数天,让当地企业出口自主品牌产品的平均利润提升了25%。目前,已有11家应县企业的产品入驻曼谷核心商超,并通过跨境电商平台,日均销售千余件,销往东盟各国。

与此同时,一年一度的山西·朔州陶瓷产品进出口交易会已成为朔州陶瓷产品品牌展示与贸易对接的良好平台。2025年的交易会更是吸引了全国140余家展商参展,签署贸易订单总金额达1.93亿元。

如今,站在新的起点,朔州陶瓷产业的画卷正朝着“百亿级产业集群”的目标铺展。

“锚定‘质效双升、集群发展、智能绿色’转型方向,全面推进传统陶瓷产业迭代升级,促进产业链、创新链、人才链深度融合,持续提升‘中国北方日用瓷都’的行业地位、品牌价值和综合竞争力。”朔州市市长吴秀玲说。

袁兆辉



优尊陶瓷行销全国。■应县经开区供图

神池现代农业产业示范区引导企业开展国际农业合作

胡麻油产业有了“国际范儿”

大雪过后,晋西北寒意袭人,走进神池现代农业产业示范区,山西昌晟油脂有限责任公司一派火热生产景象。智能化吹瓶生产线开足马力,源源不断地为亚麻籽油产品提供包装。董事长党星星自豪地说:“产自哈萨克斯坦北哈州的3000吨优质亚麻籽,明年将在这里精深加工,变成高品质亚麻籽油产品,销往全国市场。”

亚麻籽又称胡麻。昌晟油脂是2024年入驻神池现代农业产业示范区的一家加工企业,在当地胡麻原料供给出现缺口的情况下,县委、县政府统筹谋划,神池现代农业产业示范区管委会主动作为,服务企业创新实施“哈萨克斯坦规模化种植+神池标准化精深加工”的跨国产业协同新模式。这一探索,不仅为企业构建了稳定安全的“第二粮仓”,也为内陆地区现代农业企业把握共建“一带一路”机遇、“走出去”深度参与国际农业合作,蹚出了一条可借鉴的新路。

靶向招商: 壮大特色“亚麻籽产业链”

胡麻是神池的传统优势特色作物。然而,

长期以来,产业停留在原料输出和初加工阶段,价值链短,抗风险能力弱。为此,神池县委、县政府将亚麻籽精深加工作为产业升级重点,支持示范区开展产业链系统谋划,绘制了从“高标准种植”到“高附加值产品研发营销”的全产业链图谱,实施靶向招商,最终锁定了与县域产业升级需求高度契合的昌晟油脂公司。“我们的目标,不仅是引进一个企业,更是要补强、壮大一条具有竞争力的产业链。”管委会主任巨鹏杰道出了初衷。

2024年初,一场精心准备的对接在示范区展开。示范区管委会招商引资和创新发展部部长王永强介绍,在展示亚麻籽品牌价值、产业配套政策的同时,管委会提出了“用好共建‘一带一路’机遇,构建内外双循环”的产业升级构想。这与昌晟油脂拓展原料来源、提升产业链竞争力的战略意图不谋而合。

2024年8月19日,昌晟油脂神池亚麻籽综合加工项目正式开工建设。该项目总投资2.6亿元,项目覆盖食用油技术研发、精炼加工、食用油贸易、市场销售等板块。今年2月底,完成注塑、吹瓶、灌装、自动码垛4条生产线的建设。项目完全建成后,将成为集亚麻籽油压榨、精炼和深加工为一体的超级综合体项

目,年产亚麻籽油及深加工产品4万吨,成为国内产量最大的亚麻籽油加工基地,同时实现食用油仓储贸易达50万吨以上,约占西北地区食用油年用量的10%,进一步擦亮“中国亚麻籽之乡”这块金字招牌。

借船出海: 破解原料瓶颈的战略突围

昌晟油脂公司深耕油脂行业多年,深知原料供应受国际市场波动影响较大,提升产能必将成为成本与稳定性的挑战。“共建‘一带一路’倡议下,中哈农业合作基础良好,而哈萨克斯坦又是亚麻籽世界主产区之一,这为我们‘走出去’提供了历史性机遇。”党星星坦言。

“企业‘走出去’,尤其是农业领域的跨国投资,面临的政治、法律、自然和市场风险复杂,绝非易事。”示范区管委会常务副主任郑建平介绍,管委会专门成立了服务昌晟项目的专班。一方面,管委会积极对接省市商务、外事、海关等部门,为企业解读政策、畅通渠道,协助其获取权威信息、筛选可靠合作伙伴。另一方面,指导企业组建专业团队,从哈萨克斯坦北哈州的土壤气候分析、土地政策法律风险到当

地劳动力、农机化水平等,进行详尽的跨国投资可行性论证。

“这种‘政府引导、企业主体、专业运作’的协同模式,让我们心里更有底,出海步伐更稳。”党星星说。2025年初,昌晟油脂与哈方合作伙伴正式签署协议,在北哈州租赁2500公顷(约3.75万亩)土地,用于建设规模化亚麻籽种植基地。

昌晟油脂的这次跨国合作,将国内先进的育种技术,成熟的有机旱作、节水灌溉、科学施肥等种植管理技术体系,完整引入哈萨克斯坦基地,确保生产标准与神池同步。这种“授人以渔”的合作方式,赢得了哈方农户的认可,实现了从“买卖关系”到“合作共赢关系”的升级。

2025年种植季,基地首战告捷,收获亚麻籽3000吨。与此同时,示范区内的亚麻籽综合加工项目也在快速推进,8月灌装生产线投产。

内外联动: 示范效应与产业带动双丰收

昌晟油脂的跨国实践成效正在多个层面显现。对企业而言,构建了“海外基地保供给、国内工厂深加工”的格局,原料保障能力和成

本控制力显著增强,产业链韧性大大提升。对地方而言,项目的成功具有积极的示范意义。“它打破了‘国际化是大企业专利’的思维定式,证明了内陆地区中小企业只要找准定位、模式创新,同样可以在全球产业链中占据一席之地。”忻州市商务局副局长胡贵红说,这一“神池样本”正激发着周边更多企业的出海热情。

更重要的是,项目形成了强大的产业带动效应。在海外基地保障原料的同时,昌晟油脂专注引导神池本地农户发展有机、富硒等特色高端种植,推动本土产业提质升级。项目直接拉动了当地投资、就业,成为乡村振兴和县域经济高质量发展的新引擎。

过去,神池农户种植胡麻,多以出售亚麻籽为主,价格随行就市,收入不稳定。“辛苦一年,赚的都是‘汗水钱’。”神池县义井镇种植大户老李说。在管委会的协调和倡导下,下一步,昌晟油脂计划与本地多个专业合作社及数百户农户签订长期购销协议,对达标农产品给予20%至30%的价格溢价,帮助参与订单的农户亩均增收超过500元。

“昌晟模式的成功,为我们提供了一个清晰的路径:通过引进一个链主企业,构建一条跨国产业链,从而带动一个本土特色产业全面升级,最终惠及广大农民和县域经济。”神池县县长、现代农业产业示范区党工委书记王映中说。

昌晟油脂播下的,不仅是亚麻籽的种子,更是一颗内陆地区融入共建“一带一路”、深化农业国际合作的希望之种。它带来的经济效益和社会效益,正在神池这片土地上持续放大,绘就一幅内陆县域开放发展、乡村振兴的新图景。

王利强 于强