

抢滩“双十一”，美妆企业保持整体增长势头，“北方美谷”全产业链闭环成型 济南“美丽经济”收获“美丽”成绩单



文/片 于泊升 济南报道

“双十一”应变 本土品牌靠差异化守住增长

“今年‘双十一’有了新变化，但我们靠新品守住了增长。”在福瑞达的直播基地，可以看到主播的展示架上既有经典产品，也有针对性品类，福瑞达颐莲事业部运营总监纪力强盯着后台数据，语气里有几分从容。

纪力强告诉记者，目前消费者的购买习惯变了，不再像以前那样依赖大促囤货。这种变化源于电商生态的迭代，从早期的搜索式购买，到平台的兴趣电商，再到即时零售，消费习惯的变化正在重塑行业规则。

在采访中，不少企业的市场负责人称，消费习惯发生变化，企业的市场策略也需要调整。

“消费者不再囤货，3小时就能拿到货的即时零售，让大促的吸引力下降。”纪力强坦言，为应对这一趋势，颐莲今年用差异化产品刺激消费。在供应链端，企业通过科技转化和供应链构建，实现性价比和高品质的平衡。“颐莲营收额已经连续15年保持增长。”纪力强说。

当天，同样忙碌的还有博科集团。该公司美丽中心总经理任丹丹的办公桌上，摊着厚厚的“双十一”活动方案，今年他们把重点放在了“功效组合”上。“针对问题皮肤做解决方案，比如抗衰系列、祛痘系列的套装，价格也是全年中最优惠的。”

走进博科集团的实验室，研发人员正在对刚生产的产品做稳定性测试，确保每一批产品都符合标准。任丹丹告诉记者，2020年，公司进入美妆赛道，在2024年5月通过了屈臣氏验厂。“我们累计代加工172个品牌，代工1100多种产品，已成为中国北方综合实力强大的化妆品代工厂。”任丹丹说。

福瑞达与博科在今年“双十一”的表现，折射出济南美妆企业在行业变局中的生存智慧。今年，济南美妆产业仍然保持整体增长势头。以济南高新区为例，前三季度，全区化妆品类网络零售额达59.1亿元，同比增长3.2%，占全市美妆行业网络零售额的66%以上。这份成绩单在整体消费趋于理性的背景下尤为亮眼。

原料硬、链条全 “北方美谷”全产业链闭环成型

“谁能抓住用户信任，谁就能成为主流。”纪力强坦言，从2010年大众对化妆品的模糊认知，到2020年国货品牌崛起，现在行业又处于新的变化。“‘双十一’就是一次练兵，既要让消费者买到性价比高的产品，也要让他们看到济南美妆的实力。”

济南美妆产业在行业变化中的增长势头，源于其产业根基。

“山东的原料优势是我们最硬的底牌。”任丹丹的话，道出了济南美妆企业的共识。近年来，济南培育了华熙生物、福瑞达生物等龙头企业，涌现了磐升生物、博科集团等一批骨干企业。在全球透明质酸市场，济南占据绝对话语权。其中，华熙生物年产透明质酸520吨，在全国市场占有率超70%，全

“双十一”购物节已经进入销售关键期，在济南美妆企业的直播间里，众多主播轮番上阵；企业厂房的生产车间内，各类生产线开足马力运转，为“双十一”订单赶制产品。在这场一年一度的消费盛宴中，济南美妆企业表现如何？本地“美丽经济”发展到了哪一步？近日，记者走进济南高新区，到企业生产一线探访。



博科集团工作人员在实验室对产品进行测试。

球占比达44%以上。

完整的产业链条也是济南美妆产业快速崛起的原因。以济南高新区为例，经过多年发展，已形成涵盖核心原料研发、中游产品制造、下游电商销售的完整产业链。

据济南高新区有关部室工作人员介绍，在济南高新区，上游有华熙、福瑞达的透明质酸原料；中游有颐莲、瑗尔博士、润百颜等年营业额超10亿元的品牌；下游则构建起“全网营销、货通天下”的销售生态，颐莲、半亩花田等品牌在主要电商平台和社交平台的旗舰店粉丝总数超过7000万。

此外，研发实力是产业链的核心支撑。记者梳理发现，华熙生物、福瑞达生物获评国家级企业技术中心；磐升生物引进的哈佛大学研发团队，建立了全球首个培育皮肤再生技术、细胞再生器官组织的产业化平台；济南高新区创业服务中心先后建成了4家国家级研发平台和3家中科院所；依托华熙生物、福瑞达生物建设的高新区“世界透明质酸谷”产业集群规模持续壮大，搭建起具有万亿级综合效益的透明质酸产业集群。

在多重优势的加持下，济南美妆产业集群效应也日益凸显，形成“原料-研发-生产-销售”的闭环，济南高新区也成为名副其实的“北方美谷”。

对标长三角、珠三角 剑指“美丽经济”核心增长极

济南化妆品产业的发展，是国内“美丽经济”崛起的一个缩影。据媒体报道，中国香妆行业市场规模从2023年开始已连续两年超万亿元，成为全球第一大化妆品消费市场。

随着“美丽经济”的崛起，国内多地加快了产业配套建设及相关政策的落地。

在长三角地区，上海聚集了多家外资企业及上游原料商，本土品牌主打高端调性。近日，上海《关于进一步促进化妆品产业高质量发展的若干措施》正式

落地，被业内评价为“全国最大力度的美妆新政”，其以精准化政策供给激活产业创新活力，推动美妆领域的人才、技术、资本等核心要素集聚。

在珠三角地区，广州拥有全国最大的化妆品产业集群，起步早、规模大，拥有丰富的生产经营经验和稳定的市场占有率。在素有“中国化妆品看广州，广州化妆品看白云”之称的白云区，建设了千亿级规模的“白云美业大湾区”，打通生产、销售、原料包材、半成品加工、展贸、设计、研发、包装、物流、培训等全产业链环节。

济南市工程职业技术学院院长吴学军认为，当下的行业竞争，将推动济南美妆建立品牌层级。“目前国货认可度持续提升，本地企业要抓住这波红利，把原料优势转化为品牌优势。”

“双十一”的角逐还在持续，济南美妆产业已开始长远布局。济南高新区发改科经部有关工作人员告诉记者，济南正在强化以济南高新区“北方美谷”为核心，加强与青岛、菏泽等地的协同，形成优势互补、错位发展的产业格局。同时向上下游延伸，加强特色化妆品原料的研发和创新，提升原料附加值，发展高端包装设计、检测认证、营销服务、网红孵化等配套产业。

有业内人士认为，化妆品产业已经从“增量竞争”转向“存量博弈”，从渠道驱动转向品牌驱动。济南本地产品品牌升级也已箭在弦上。该工作人员称，济南高新区将依托龙头骨干企业带动，打造一批在化妆品领域掌握独门绝技的“单打冠军”和“配套专家”。“我们指导企业借助互联网向平台电商、社交电商、直播电商、跨境电商等营销模式转型，推动优势品牌与国内外消费平台合作，建设美妆直播电商基地和品牌孵化中心。”

吴学军认为，从透明质酸的全球高占有率，到全产业链的协同发展，济南美妆产业正经历从“量变”到“质变”的跨越。济南有原料、有技术、有市场，只要坚持品质和创新，就有望成为国内“美丽经济”的核心增长极。

文/片 李梦瑶 济南报道

“温度74℃，压力1.6兆帕……”11月8日下午，在济南能源集团供热调度中心，生产负责人关锐盯着大屏上实时变化的数据，百公里外聊城在平信源电厂的出口供水温度正稳步升高，“聊热入济”工程进入“热身”阶段。

今冬采暖季来临之际，济南能源集团正式启动“聊热入济”工程首次送热，来自聊城的清洁工业余热顺利抵达济南，标志着“聊热入济”工程正式迈入运营阶段，为泉城今冬供暖筑牢“安全线”。

“聊热入济”是济南能源集团补强能源“一张网”建设的关键实践。据济南能源集团所属济南热力集团相关负责人介绍，东部城区今冬首次用上域外热源，济南能源集团依托数字化转型优势，构建起“智慧调度+全域巡检”的保障体系。在智慧调度中心大屏幕上，流量、压力、温度等数以万计的数据实时跳动，4座中继泵站接力加压，破解长输管网距离远、高差大的技术难题，确保暖流20余小时平稳穿越黄河天堑送达市区。

智慧供热大脑融合数字孪生与工业互联网技术，实现72小时供热负荷精准预测，“源——网——站”智能联动，让每一份热量都按需分配、精准送达。同时，热力集团成功部署并常态化运营长航时无人机智能机库系统，“空中巡、脑中算、地面办”的闭环守护，为热脉安全运行保驾护航。

作为我国管线最长、管径最大的长输供热项目，“聊热入济”的首次送热不仅是民生保障的关键节点，更承载着多重发展意义。民生保障层面，项目北线率先投运为济南东部城区用户提供更稳定、更优质的清洁暖流，项目全面达产后，将解决济南1亿平方米供热需求，让“暖民心”工程真正温暖千家万户。

绿色低碳层面，项目以工业余热为核心热源，全面达产后每个供暖季可减少标煤消耗129.89万吨，减排二氧化碳356.4万吨，相当于4个塞罕坝林场年固碳量，助力济南主城区54台燃煤锅炉关停，推动城市能源结构向清洁低碳深度转型。区域协同层面，项目打破行政区划界限，构建起“聊城产热、济南用热”的能源共享格局，实现工业余热“变废为宝”的闭环利用，为省会都市圈能源优化配置提供了成功范本。



济南能源集团供热调度中心，工作人员关注实时数据变化。

济南能源集团「聊热入济」工程首次送热，项目全面达产后将解决济南一亿平方米供热需求
穿越黄河的「暖流」带来聊城给泉城的「热情」