



肃宁县推动针纺业聚链成群

构建紧密相连的产业生态体系

孟夏时节,热浪翻涌。在冀中平原肃宁县源发针纺产业园,比天气更火热的是物流区的发货场景:一辆辆满载高档面料的货车驶入园区,与此同时,满载成衣的快速车正排队驶向高速公路。销售旺季,每天有超过50万件快速包裹从这里发出,包裹里装的文化衫和保暖内衣,正以惊人的速度流向全国乃至世界市场。

“早上到的面料,下午就能变成成衣走进直播间,72小时直达全国消费者手中。”园区电商商户杜星祺的手机不断弹出新订单提示,他身后的工人们正采用智能物流箱装车。

“织布、印染、裁剪、成衣制作、电商销售环环相扣。”源发针纺产业园负责人李子卿介绍,这里组成了中国北方最高效的针纺产业链。

“前店后厂+垂直整合”缩短供应链条

孟美服饰、安娜服饰、森美服饰……走进产业园,琳琅满目的服装展销店迎面而来。在棉一彩制衣有限公司的店面里,防晒、速干、降温凉感等各种T恤服装挂满了店铺整面墙,老板正忙着和客户商谈,订单单幅数万件。

“前店后厂+垂直整合”,该园区实现了面料展示、销售、批发一站式覆盖,缩短了供应链条。“看中了这里的发展前景,所以决定搬进园区。”棉一彩制衣有限公司负责人郭明明说。从南方选布料、在本工厂加工、对接销售……他每天忙得不亦乐乎。

2015年深秋,退役军人李子卿在肃宁城南的玉米地上划下第一道白线。这位曾服役15年的老兵,带着7名退役军人团队,开始筹建源发针纺展销中心。“当时全县有上千家针织厂,但各自为战,我们需要一个产业孵化平台。”李子卿回忆。

彼时,来自雄安新区的一家服饰企业率先决定入驻园区,李子卿记忆犹新。坐落在沧州市肃宁县城南10公里万里镇的企业,处于北京、天津、石家庄两小时经济圈和沧州、保定、衡水一小时经济圈的中心位置,交通便利,有着明显的区位优势,这给了周边企业很大信心。

“肃宁的针纺服装原先以生产为主,缺乏专业市场等载体。”郭明明说,如今,入驻企业可以接触到更多来自各地的客商,“在家门口就有大型专业市场,相比去外地驻地销售,既可以减少成本,还可以点对点对接客商到厂参观,提升销售效率。”郭明明的话也道出了许多当地针纺服装企业家的共同心声。他们认为,这里有完善的产业配套、优质的服务环境以及

形成协同效应,共享资源与信息,降低成本,提升市场竞争力。构建起紧密相连的产业生态体系。自2018年8月源发针纺产业园开业后,“肃宁针纺”在当地政府和针织商会的加持下,逐渐成为区域名片,并在全国各批发市场、零售及电商终端有了极高的知名度。

如今,每天清晨五点,三林布业的送货车准时驶入园区。“这是今天要的5吨针织布,按棉一彩的保暖内衣配方特供。”负责人焦鑫涛指着货单介绍。而在园区7排6号鸿阳烫画厂,宋国清刚调试完新购的数码印花机:“郭总那边要的2000件定制图案,中午前就能交货。”

这种高效协作还支撑起肃宁独特的“季节轮转生产链”:4—10月,保暖内衣生产线全开;11月—次年3月,文化衫设备启动。

“以前换季要停工半个月,现在三天就能完成产线切换。”棉一彩车间里,郭明明指着吊挂流水线解释说,这条投资300万元的智能系统,让裁剪效率提升40%,工位间物料传递从人工变为空中轨道自动传输。

郭明明表示,产业集聚对他来说是挑战,更是机遇。近年来,公司积极配合市场新需求,研发生产的干爽亲肤、无痕剪裁、柔软透气、吸湿保暖、抗起毛起球等性能。通过面料升级、技术改造、产品迭代等,公司推动了转型发展。

在肃宁,与针纺相关的生产企业有1244家,从业人员近5万人,年产各类T恤、保暖内衣、运动卫衣10亿余件。这些企业规模普遍偏小,却能在市场沉浮中顽强生长,离不开产业集聚效应。众多中小企业通过集聚,在采购、生产、销售等环节

日前,记者走进肃宁县星之光制衣股份有限公司(以下简称“星之光”)的展厅,看到厚薄各异、色彩纷呈的圆领T恤整齐摆放,形成了别致的装饰墙,衣架上挂满的T恤款式展示着公司发展的不俗实力。

“没问题,月底准时发货。”公司客服杨梦婷挂断电话向我们打开了话匣子,“对方是我们的越南老客户,自从在展销会上了解了我们的产品之后,每个月都下单。这不,又刚敲定了两万件的T恤订单。”杨梦婷对记者说。

这家成立于2015年的高端圆领T恤制造商,如今已形成服装整设计、成衣生产、仓储物流、销售服务于一体的全产业链企业。然而回溯十年前,它还只是一个个体制衣小作坊。“我们当时做的是个体营业执照,一次偶然的机会接触到了南非客商,到南非考察后发现,国外市场是另一番天地。”公司总经理李跃超回忆,国外广阔的市场前景和外商超前的黏合度,让他有了“跨境出海”的想法。于是他们开启了第一次“越洋”之旅,把T恤卖到了南非。

外贸之路,质量是通行证。“所有出口的订单,我们在常规全检和抽检之后,再增加一次全检。”杨梦婷说。在星之光的质量车间,工人们严格按照出口标准层层把关,每一道工序都一丝不苟。正是这份“较真”,让星之光赢得了河北省知名品牌、第十九届金网奖纺织类银奖、河北省质量守信诚信双优示范单位等荣誉,也为产品畅销海外奠定了坚实基础。

凭借优秀的品质和极具竞争力的价格,产自肃宁这个小县城的T恤在南非迅速“走红”。然而,2019年突如其来的疫情,迫使星之光黯然撤出了南非市场。

转战国内市场,李跃超不但没有收缩公司规模,反而抓住时机引进新型自动化及半自动化缝制设备,在提升产能与品质的同时,有效控制人工成本,实现了降本增效的转型升级。

走进星之光制衣车间,工人们有条不紊地在各条生产线上忙碌。工人李英负责T恤转下摆的工序,她站在操作台前,娴熟地控制着两台自动扣车。“没有自动设备的时候,需要人工手动缝合T恤下摆,一天也只能完成1000来件,现在我一个人能控制两台机器,一天能完成3000多件T恤的缝合。”刘英笑着说,这在以前可不敢想象。

设备更新让星之光日产能跃升至5万件,同时公司在广州市和石门市设立了大型服务仓库,常态化备货超300万件,确保能够及时供货。公司还进一步加大新产品开发力度,在面料选择和服装色彩上大做文章,有效提升产品附加值,让企业在激烈的市场竞争中保持了稳定的增长态势。

“去年春节过后,我又开始探索国外市场,这次把目标放在了东南亚。”李跃超说,东南亚地区物流便利,广东的仓库也可以辐射,由此星之光的双洋之旅再次起航。仅去年一年,李跃超就11次往返国内,奔波于展会、考察市场、足迹遍布巴西、印度尼西亚、卡塔尔、马来西亚等国,让肃宁T恤叫开更多国际市场的门。今年公司出口量将突破百万件。

短短一年多的时间,星之光 of 的马来西亚仓库已投入运营,今年7月美国仓与印尼仓也将相继启用。“我们的T恤在越南、韩国、巴西、印度尼西亚、马来西亚等国家都非常受欢迎,他们看中的就是我们的性价比。”李跃超坦言,性价比优势并不是他们想要一直持续的优势,布局海外仓就是不想让产品的竞争力仅仅停留在价格上,而是要向客户输出更及时的服务、更深层次的价值。

从个体小作坊到如今拥有占地面积20亩的工厂、业务辐射全球的企业,星之光 of 的越洋之路是肃宁针纺产业走向世界窗口的缩影,而当地深厚的针纺产业土壤,则给了企业征战全球市场扎实的底气。

“做跨境电商,到肃宁”,这句响亮的口号号回荡在日前举办的中国北方(肃宁)跨境电商发展大会上,清晰勾勒出肃宁县电商产业发展的新篇章——从老产业搭上“新列车”的1.0时代,到“买全国、卖全国”的2.0时代,如今正昂首阔步迈向以跨境电商为引擎的3.0时代。

6月13日,在中国北方(肃宁)超级仓的二楼,河北商趣商贸有限公司(以下简称“商趣商贸”)负责人赵猛正在盘算着泳衣和T恤的补货量。自从去年7月,赵猛开始试水跨境电商ToC(面向消费者)业务,通过亚马逊、Temu(海外拼多多)、阿里巴巴国际站等跨境电商渠道的自营店铺出海。

“这是一款迪士尼授权的T恤,要有什么,反应快、成本低。”

欧美市场的高标准倒逼着国内生产企业不断转型升级,提升产品质量。“纱支密度、缩水率、克重、色号等参数都是企业在生产中必须要考量,并且需要不断提升的方向。”赵猛说。

赵猛像赵猛一样从事跨境电商企业快速成长,正是肃宁着力打造的强力支撑体系。6月16日,在北方(沧州)跨境电商物流基地对接会上,肃宁县重点推介的“中国北方(肃宁)超级仓”项目,成为赋能产业升级的关键一环。该项目立足于肃宁裘皮、针织、乐器等产业基础,辐射周边150公里内333个特色产业集群。

这一超级仓的核心优势在于:依托朔黄铁路直连黄骅港的物流大动脉,叠加保税物流中心(B型)政策红利,为跨境电商企业提供智能分拣、属地查验的一站式高效服务。对于赵猛这样的商家而言,超级仓意味着更顺畅的物流、更便捷的通关、更低的物流成本,是产品出海的强劲加速器。

