

“中国袜业名镇”循着品牌、市场、技术、设计的升级路径成长——小北河之变

本报记者 许 刚

引子

时至初秋,位于辽阳县小北河镇的东北亚轻工产业基地内,各家袜业厂家里机器轰鸣声阵阵,物流货车往来穿梭,一批批成品正源源不断地从这里发往全国各地,抑或漂洋过海走向世界。

作为全国第五大袜业产业集群,以棉袜生产远近闻名的“中国袜业名镇”,小北河正迎来一年之中的订货旺季。透过繁忙火热的生产一线,记者感受到的是发生在这座袜业小镇的新变化;品牌影响力持续跃升、外贸市场加速扩容、生产技术迭代升级、原创设计破圈出彩,一根小小的纱线,正在织就县域特色产业高质量发展的新图景。



小北河袜业以产业集群形象亮相“东北超”现场。

品牌之变 走上公共品牌创建之路

“客户从印度慕名而来,直接到厂里看样,当场签了20万美元的大单。”8月26日,辽阳禹呈纺织科技有限公司(以下简称“禹呈袜业”)车间内正在赶一批出口订单,总经理郭健告诉记者,像印度卡梅合成公司这样的国外客商直接来小北河镇厂家洽谈,今年尤其多。“这是小北河袜业品牌越来越响亮的结果。”郭健认为。

同样,刚刚接待了一批哈萨克斯坦客户的俊依彩袜业总经理王洪山告诉记者,以往来小北河厂家洽谈的主要是国内客商,随着小北河袜业的名气越来越大,今年很多国外客商也主动找上门。

曾经散落在村里,以庭院经济、作坊生产为主的低矮袜业厂房,一跃变身为时尚气派的东北亚轻工产业基地。一栋栋灰白色的现代化工业厂房整齐排列,一排排沿街销售展厅新潮大气,彰显了小北河袜业产业升级带来的今非昔比。

在硬件提升的同时,让小北河袜业更为引人瞩目的是随之而来的品牌跃升。曾经“藏在深闺”的小北河袜品,如今正以产业集群的崭新姿态大步走向台前,小北河区域公共品牌的知名度、美誉度迎来历史性提升。

在今年2月份工业和信息化部公布的2025年度中国消费名品名单中,全国共有276个品牌上榜,其中就有辽阳小北河袜业。

4月1日,小北河镇更是接受了“小北河”商标所有权的无偿转让,小

北河袜业进入了打造区域公共品牌的新阶段。国内知名品牌管理专业公司——上海安联司通给小北河袜业设计了“The North River(小北河)”的商标标识。从此,小北河袜业进入了以“小北河”产业集群公共品牌集中亮相的时代。

“五一”假期,小北河袜业首次以产业集群方式亮相广交会,独立的展位区域展出了千余款精选袜品,引起十余个国家和地区采购商的关注。据小北河镇镇长沈聪介绍,展会期间达成订单超200万元。随后,上海袜博会、俄罗斯纺织展等国内外几乎能参加的相关展会,小北河袜业均以产业集群亮相,小北河袜业的知名度和品牌价值有了全面提升。

在专业展会之外,小北河袜业集群积极亮相省内外各类重大活动现场,更是不断扩大品牌知名度。在“东北超”沈阳和大连的主场比赛现场,小北河袜业为“东北超”精心设计和织造了4万双渐变色运动袜,免费派发给广大球迷,成为全场超高人气的热点之一。

无论是在展会还是在活动现场,小北河产业集群展区展现出了小北河袜业正在完善的产业链条、稳定的产能保障、不断升级的产品品质,让众多海内外客商眼前一亮。集群参展不仅降低了中小袜企拓市场成本,更让“小北河制造”从单一产品标签升级为区域产业名片,品牌效应持续释放,为旺季订单爆发打下坚实基础。

市场之变 搭上跨境电商销售快车

“我们正在跑通全程参与的全链条跨境电商销售模式。”8月26日,辽宁保利袜业进出口有限公司总经理王中新告诉记者。

作为小北河袜企中外贸销售额最大的袜企,保利袜业的外贸出口占比高达70%以上,可以说,在外贸出口领域具备极为丰富的经验。去年年底,在辽阳市和省商务厅对接资源、搭建平台的全面助力下,保利袜业与江苏著名的苏豪集团成功签约,小北河袜业借苏豪集团销售渠道完成了“出海”第一单。

这回,保利袜业要跑通9810的“跨境电商出口海外仓”模式。

“9810直接面对终端消费者,要将货品先发到亚马逊海外仓前置备货,然后在电商平台上销售后,直接配送到消费者手中。”王中新坦言,对企业而言能够获得比以往直接面对国外销售商更为丰厚的利润。此外,“9810可以先行退税,为企业的发展提供资金保障。”

保利袜业率先入驻位于辽阳市文圣区中南广场的辽阳跨境电商产业园,建立直播间。“因为那里更适合年轻人工作。”王中新介绍,针对人才不足和经验欠缺等问题,企业聘用了具有电商销售经验的00后大学毕业生舒嫚负责运营。同时,还与杭州一家专业公司签订协议,合作开拓在亚马逊平台及阿里国际站的跨境电商业务。

“了解到欧美客户对袜子的专业

性要求较高。保利袜业的跨境电商将主推瑜伽袜、运动袜等功能袜,以及一些具有国外节日文化色彩的棉袜。”任舒嫚介绍。

同样在做跨境电商,禹呈袜业则盯上了俄罗斯市场,通过位于黑龙江省的相关口岸直接发送到消费者手中。娜娜袜业则是通过抖音海外平台开展相应业务。

由于国内袜业市场竞争激烈,在小北河,一双棉袜的利润往往低到甚至只有几分钱,而外贸出口,特别是跨境电商更为广阔的市场和更为丰厚的利润自然成为各家袜业企业最为关注的焦点。无论是传统的外贸贸易,还是最新的跨境电商,小北河袜企都在积极寻求“出海”渠道。目前小北河袜子已经出口俄罗斯、西班牙、美国等30多个国家和地区,出口订单量连年攀升,海外客户黏性持续增强,外贸增长势头强劲。

与此同时,为了直面终端消费者,获得更高收益,小北河袜企纷纷开展直播带货等电商销售。“我们目前的电商平台销售已经达到销售额的60%以上。”在广州有过多年销售经验的王洪山深有感触地说,“避免了血拼价格后,我们更加从容,目前已经开始有意识减少低毛利的袜品生产。”

外贸出海拓增量、线上直播抢流量,线上线下、国内国外双向打通,小北河袜业销售渠道愈加多元,抗风险能力不断增强,订单结构更加均衡。



位于辽阳县小北河镇的东北亚轻工产业基地。

本版图片由辽阳县委宣传部提供



电商直播正逐渐成为小北河袜企的重要销售方式。

技术之变 紧跟“智改数转”时代大潮

“今年我们将袜机全部换成了五代一体机。”王洪山欣喜地告诉记者,“更换袜机投入虽大,但新技术、新设备带来的竞争力却不容小觑。目前是生产旺季,工厂全部200多台袜机满负荷生产,不仅袜子质量好,生产效率也高了不少。”

在俊依彩袜业的生产车间,记者看到,最新技术的一排排五代智能袜机正在整齐划一地高速运转着,发出均匀、低沉的声音。相较于传统袜机的原料进厂、织造、缝头、翻袜、定型、包装等织袜流程,第五代袜机实现了织袜、缝头、翻袜一体化自动完成,袜头平整无凸起,花型样式更加丰富,生产效率大幅提升,产品品质实现质的飞跃。

王洪山算了一笔账,在设备更新改造前,一名工人最多只能管12台普通袜机,现在可以管20台智能袜机。单是这个变化,一年就可以节省很大一笔人工成本。

在新一轮高质量发展的赛道上,小北河镇的袜企紧跟“数字蝶变”大潮,“顺风”而行,快速推进“智改数转”,逐步从4代电脑机向5代智能机升级,全新的产业活力不断释放。据小北河镇镇长沈聪介绍,仅今年,小北河镇就新购置五代一体机983台,涉及15家袜企,一体机占比由9.9%提升至13.56%。预计到今年年底,小北河镇新购置一体机将达2000台。



新上线的第五代袜机实现了织袜、缝头、翻袜一体化自动完成。

与此同时,政府相关部门也制定出台了专项扶持政策,以补贴的方式,激励企业更新智能设备。越来越多的企业主动淘汰落后产能,小北河袜业正在不断完成由“制造”向“智造”的华丽转身。

不仅仅是设备更新带来的技术升级,小北河袜业还同步推动原材料与织袜工艺的提档。

在织袜原材料上,一些小北河袜企采用紧密赛络纺作为面料。紧密赛络纺是一种功能性比较强的纺织新材料。新技术所纺制的纱线结合了紧密纺和赛络纺纺织工艺技术的优异特性和品质,面料不仅质地轻盈,而且透气吸汗,不会出现起球现象。由于其具备品质高、外观美的特性,常被用于中高端袜子的织造,深受欧美等国家消费者喜爱。

此外,高弹莱卡、功能性抗菌面料也陆续投入生产应用,袜子耐磨度、舒适度、透气性全面优化,原材料升级后的小北河中高端棉袜以过硬的品质承接国内外订单。

在织袜工艺上,更新了五代机的袜企联合设备厂商研发了新的生产系统,实现了袜子全程无张力加工,解决了以往袜子易变形、手感硬的痛点。“小北河的袜子更软、更弹,尺寸更稳定,定位中高端,摆脱了‘中国制造=低价’的刻板印象。”一位常年来小北河订货的沈阳五爱市场老客户由衷地评价。



小北河棉袜在展会上深受国内外客商青睐。

设计之变 携手院校激活原创动能

“世界杯球迷袜的设计源自我在西班牙求学的经历。”今年的美加墨世界杯,来自保利袜业的100万双球迷袜在主办国热销引起关注。8月26日,作为世界杯球迷袜的设计者,大连工业大学服装学院的张冰洁向记者讲述了设计的经过。

由于在西班牙求学期间恰逢当地举办世界杯,赛场内狂热球迷的服饰引起了张冰洁的关注。于是,当美加墨世界杯即将到来之时,张冰洁带领团队重点研究了多个海外品牌,不仅设计出颜色热烈、鲜亮,符合球迷需求的运动袜,更是将医疗级技术与运动场景深度融合,针对脚底易出汗和脚踝易受伤等问题,出品了具有相应防护功能的袜子,一举赢得球迷青睐,很快销售一空。

爆款频出的背后,是校企合作产学研深度融合结出的硕果。去年以来,小北河镇持续深化与大连工业大学等高校专业设计团队的战略合作,搭建长期稳定的创意研发平台,高校团队入驻企业,按需赋能,根据海外市场审美、国内消费潮流、赛事热点IP等,为企业量身打造原创花型、专属款式、系列产品,逐步摆脱贴牌代工、跟风模仿的旧模式。

校企合作补齐了产业设计短板,让小北河袜业拥有了专属创意“智囊团”,开始从“做产品”向“做创意”“做品牌”转变,市场竞争力持续攀升。

同样来自大连工业大学的孙林团队与禹呈袜业开展校企合作,完成了企业秋冬款所有品类的套系包装设计、袜子吊牌设计、袜卡设计及袜子品类粘贴设计方案与品牌形象设计。其中,近百款袜样亮相广交会,收获了良

好口碑。同时,完成15组原创系列男女成人主题袜系列设计。通过校企合作和参展平台有效提升了禹呈袜业品牌的行业知名度与产业集群专业市场影响力。

过去小北河袜业长期存在“重产能、轻设计”短板,产品同质化竞争严重。如今,原创设计已经成为小北河袜业抢占国内外市场、赢得客户青睐的核心竞争力之一。一批爆款创意袜品频频出圈,世界杯球迷袜、“东北超”主题运动袜等特色产品精彩亮相,不断收获市场认可;十二生肖、东北地域文化元素文创袜陆续面世,受到年轻消费者追捧。

“好产品既要穿着舒服,也要讲得出地方故事。”王中新深有感触地说,过去做袜子,更多关注面料、工艺。现在做产品,需要好的设计和故事,让袜子跳出低价同质化竞争。

如今,这些带着鲜明本土印记的文创袜品,不仅在线上平台收获了年轻消费者的青睐,还借助体育赛事IP、文旅展销活动打开了新销路,让原本依赖低价走量的小北河袜业,拿到了差异化竞争的“新名片”,也为县域传统制造业转型升级探索出可借鉴的文创赋能路径。

从一台台老旧手摇袜机,到第五代智能机生产线;从本地庭院小作坊,到组团亮相国际展会;从被动承接订单,到自主设计爆款出海……订货旺季里,小北河袜业的种种新变化,正是辽阳县县域特色产业转型升级的生动缩影。循着品牌、市场、技术、设计、生态的升级路径,小北河袜业正蓄势腾飞,在高质量发展的赛道上步履铿锵、行稳致远。