

# 袜业如何由强转优

## ——对辽宁辽阳市的调查

本报记者 温济聪

从诞生第一块国产“的确良”起，辽阳市与轻纺工业一直有着不解之缘，改革开放初期辽阳市轻纺工业发达，不少人用当地的纱线织袜子换钱。而后，袜业在这片土地上扎根、蓬勃发展。小小的袜子在当地是怎样做大做强的？在互联网飞速发展的今天，袜业发展情况如何？接下来又该如何实现“由强转优”的进阶？

织袜机线轮飞转，不到3分钟就有一双袜子走下机台。一双双精美的袜子花色各异，经过工人折叠、整理，被整齐地码放在操作台上……这是记者在辽阳辽阳市多家袜子生产车间内看到的场景。多年来，辽阳市袜业发展得风生水起，特别是地处辽阳市辽阳县西部平原地区的小北河镇，几代人都是伴随着织袜机工作的声响成长的。

回溯辽阳市与袜业的渊源，要从上世纪70年代说起。当时，辽阳市第一针织厂下乡青年来到辽阳县小北河镇通气湾村开办针织厂。受到针织厂开办的影响，上世纪80年代，通气湾村村民王新购买了2台二手、4台崭新的半自动织袜机，成为小北河镇第一个织袜个体户。

如今，王新是辽阳通海针织有限公司创始人，自家生产的袜子销往俄罗斯、智利、罗马尼亚等国家和地区。当年他怎么也想不到，现在辽阳市棉袜产量位居全国第二，产业整体规模位居全国前四位。小北河镇成为辽宁颇具特色的袜业产业基地，汇聚了一批有活力、有发展潜力的袜企，还获得了“中国袜业名镇”称号。产业发展在带来机遇的同时也面临着挑战，在转型升级大潮中，从袜业从业者、相关企业到整个辽阳市袜业都在直面发展瓶颈，积极寻求向上突破的“最优解”。

### 凸显集聚效应

小北河镇袜业发展的40年里，经历了“从无到有”“从小到大”“从大到强”的良性发展过程，目前集聚效应已经显现。“小北河镇年产袜子25亿双，产值近32亿元，大量袜业上下游企业集聚于此。小北河镇袜业企业经轻工部门注册、具有自主知识产权的商标467个。”小北河镇党委书记徐勃介绍。从聚集袜企的经营类型来看，小北河镇295家袜企中，有织袜企业206家，原材料（包覆纱、橡筋线）生产企业12家，袜机销售企业7家，辅料（袜钩、商标纸、塑料包装袋）生产企业10家，漂洗企业5家，物流企业12家。

袜企集聚起来会带来什么？小北河镇党委书记张忠臣感慨，“袜企只有聚在一起才能变成大海，每家企业就像海里的一滴水，因为融入集体才不会干涸”。

家门口建起袜艺城，为解决小北河镇“有袜厂无市场”问题提供了解决方案。辽宁众益实业有限公司总经理吴春光介绍，该公司投建的小北河镇袜艺城通过盘活闲置资产建设商贸功能区，目前共有196家展销企业入驻，为全国袜业企业提供市场批发、仓储物流、检验检测、电子商务等多个服务平台，吸引袜企集聚于此，增强整体竞争力。

除了小北河镇袜艺城，东北亚轻工产业基地也是产业集聚的主要载体。从2019年起，小北河镇引来浙江一百岁集团投资7亿元，建设总面积30万平方米的东北亚轻工产业基地。2021年，60余户袜厂一起搬进了基地。

“从最初独立的个体户到民营企业，再到如今的产业集聚大团园。我们不再是‘孤军奋战’，而是抱团取暖。”辽阳市袜业协会副会长、辽宁木色袜业有限公司总经理焦旗感慨，“这样的发展势头，以前想都不敢想。”

辽阳市副市长袁国相说，目前辽阳市已经形成以东北亚轻工产业基地和小北河镇袜艺城为主的两个产业载体。东北亚轻工产业基地的建设对于提升本地产业形象、规范企业发展作用明显；小北河镇袜艺城是本地袜业专业市场，每年组织夏冬两季订货会，吸引全国客商来辽阳采购，对本地袜业产业发展起到了较好的带动作用。

在金融政策方面，辽阳多家银行推出袜业定制金融产品，助力袜企发展带来了更多可能，金融活水徐徐引来。农行辽阳市分行推出“袜业e贷”等定制金融产品，将资金有效精准投放。一季度该行已累计利用“惠农e贷”“袜业e贷”等线上线下金融工具新增投放袜业行业贷款25笔，金额达2500多万元。邮储银行也推出专属织袜产业贷。截至3月末，邮储银行辽阳县小北河支行累计投放袜业产业贷94笔，共计3710万元。

无论是招商引资、园区建设还是经济支持等方面，袜业园区集聚建设效果已初步显现。那么想让产业发挥更大集聚效应，需要从哪些方面突破？多次从丹东来辽阳实地调研的辽东学院辽宁省功能纺织材料重点实验室主任路艳华很有感触，一方面，辽阳规模以上企业数量偏少，亟需打造有影响力的集群龙头企业，引领和辐射整个集群发展；另一方面，企业规模和生产水平要进一步提升，因为与国内外先进水平相比，当地聚集的袜业公司多为小微企业，存在生产规模小、产品同质化等问题。

“要想让袜业产业集聚效应更加凸显，就要推动产业转型升级数字化升级。”袁国相建议，集群层面，可以主要通过搭建袜业工业互联网平台，实现集群内袜企数字化信息采集与管理等功能。

引进袜子生产管理软件开发供应商，为企业开展数字化诊断，出具数字化诊断报告，提供包括设备联网、数据传输、智能化管理系统搭建等在内的数字化改造系统解决方案。在此基础上，有针对性地开展本地袜企设备联网和数字化改造。

除了企业、产业自身各方面的提升，政府也要在引导产业发展中发挥更大作用。辽阳县委常委、宣传部部长赵绪龙表示，引导企业集聚，要利用市场机制和政府引导，加快企业向产业基地集聚，加大园区基础设施建设力度，引导知名企业、关联企业入驻；促进产业协调发展，加强上下游企业之间、同类产品生产企业之间资源共享和信息交流，加快形成支柱性产品群，提升辽阳袜子产品的国内外影响力。

### 强健产业链条

辽宁木色袜业有限公司生产车间内，60台金县全电脑双针袜机正在高速运转，工人们拿起刚编织出的袜子认真检查。车间外，设计师王诗微坐在电脑旁正在设计新款袜子的花型。她在沈阳从事5年品牌设计工作后选择回老家辽阳工作，是一名回流的专业人才。

袜子虽小工序却不少，需要多种领域技术人才支持。在辽阳，要想让人才引得来、留得住也不容易。“人家不爱待，企业也养不起。”辽宁保利袜业进出口有限公司销售经理宋长柏告诉记者，他们企业曾经从外省聘请1名设计师，付了近双倍薪水还免费租房，但设计师1年后还是离职了。

辽阳袜子产品口碑如何，武汉市汉正街批发市场袜业商户王传喜有发言权。他几乎每天都从伊步航袜业进货1万多双袜子，“质量好价格还不贵，性价比高，很受顾客欢迎”。

公司产量高，雇佣的工人多不多？伊步航袜业经理郭飞称，他们生产袜子的设备都是较为先进的嘉志利袜业一体机，每20台机器只需配备1名工人，大大节省了人工成本。

在辽阳200多家织袜企业中，除了木色袜业、伊步航袜业这样的企业，还有原材料、辅料、漂洗、包装加工企业，共同组成了较为完整的生产产业链条。

辽阳县锋达包装制品厂主要生产袜子挂钩，厂长沈玉亮告诉记者，公司年产量为200吨，产值达160万元，产品大多销售给辽阳各大织袜企业。“我们主要生产橡筋线，是袜子的原材料之一，年产量300吨，产值600万元，主要供应辽阳约10家织袜企业。”辽阳县誉东橡筋厂厂长张显东介绍。“我们主要生产袜子的商标牌、包装盒，也提供商标设计制作等服务，产品销往全国各地的袜厂。”位于辽阳市太子河区的中泽包装厂厂长白磊说。辽阳市白塔区兄弟外包装加工厂是辽宁木色袜业有限公司的下游企业，工人们主要完成包装、商标挂钩、打铝钉、叠袜子等分拣后续加工作。

要为产业链条“强筋壮骨”，就要先分析目前产业面临的问题。路艳华表示，首先是作为产业链条上游的原材料较为单一。受上游原材料品种制约，袜品生产原材料缺少差异化创新，目前主要是棉、涤棉、锦纶、氨纶，兼具保健性与功能性的袜品较少。其次是产品仍以中低端市场为主，盈利水平相对较弱。

“与国内的浙江诸暨大唐、吉林辽源等知名袜业基地相比，作为产业链条中游的袜品生产企业生产装备的先进性与产业配套不足，袜品的款式原创率与产品档次等方面还有一定差距。”王新说。

说起款式设计方面的差距，焦旗深有感触，“辽阳在袜品款式设计方面，与发展较好的地区确



伊步航袜业公司采用袜业一体机生产，提高了工作效率，降低了企业成本。  
本报记者 温济聪摄

实还有差距。什么季节流行莫兰迪色系，什么季节流行复古色系，什么季节流行马卡龙色系，浙江和广东的袜品企业都有流行趋势研判。我们在研发投入、花色配色、款式设计创新等方面都需要加强”。

如何强健辽阳袜业产业链条？路艳华建议，从产业链上游的原材料创新出发，注重袜品个性化创新设计。可以采用多种纤维混纺的做法，如利用桑蚕丝/柞蚕丝/麻等差别化纤维组合实现优势互补，同时利用天然染料染色，设计兼具抑菌和护肤等功能的保健产品，追求时尚与功能相统一，满足消费者对天然、生态袜品的高端需求。从产业链条结构来看，伴随着袜子行业国内外市场竞争加剧，行业整体需要进行结构性调整。“要提升袜品质量，在保障低端袜子供给充足的同时，满足消费者在穿着舒适性、美观性方面的个性化需求，向中高端袜业进军。”路艳华说。

袁国相认为，可通过招商引资完善产业链。辽阳袜业产业链存在色纱供应丰富度不够，包覆纱供应不足，纱线染色环节缺失，漂洗定型环节加工产品质量不稳定、成本高，缺少自动包装等问题。未来应进一步完善本地产业链，提升生产配套水平，提高企业快速反应能力。生产配套水平提升主要聚焦于引进色纱供应平台，建设共享加工车间（包括漂洗、定型、包装车间），扩大包覆纱产能、适度发展纱线染色等方面。通过完善本地设计研发服务，提高企业设计开发水平，开发高附加值产品，全面融入国内外服装服饰品牌供应链。

### 提升品牌影响力

4月2日晚，辽宁保利袜业进出口有限公司的25.36万双针织长袜、筒袜从大连港大窑湾港区运往德国汉堡，37天左右到达德国。

“我们通过打造袜业品牌、拓展销售模式，对外广开销路。”宋长柏介绍，辽宁保利袜业进出口有限公司主要生产各类棉袜、丝袜、长筒袜、短袜等袜品，产品不仅畅销全国，还出口到德国、巴西、南非、俄罗斯等10多个国家和地区，年产袜子2500万双，年出口额约200万美元。

东北小镇的袜子已经走向全球

市场，众多出口袜品企业正不断提升在国内外的知名度和影响力。

赵绪龙介绍，小北河袜品主要销往国内各大城市，浙江大唐袜业城和义乌小商品城共有100余家实体店销售销售小北河棉袜。此外，小北河袜品还远销至日本、韩国等多个国家和地区。袜品年销售收入近25亿元，利润约7.5亿元。小北河镇现有外贸出口实绩的企业3家，2022年出口创汇约2500万元，通过浙江等地的贸易商远销至国外的销售额近5亿元。

虽然企业品牌意识有所加强，但在激烈的竞争环境中，辽阳袜业的品牌打造、销售模式等方面也需要进一步发力。与服饰、鞋子等行业相比，传统袜业互联网转型步伐相对较慢。记者在调研过程中发现不少袜业集中发展地区，直播基地、直播小镇的发展状态不尽如人意，有的刚建完不久便不再使用；有的因缺乏专业主播，人才流失严重而发展步伐缓慢。这与直播间里服装等行业如火如荼的售卖趋势存在较大差距。针对直播带货程度不高、营销模式相对陈旧等现状，袜业产业亟需补上互联网转型这一课。

如今，袜企不应满足于通过商超、服饰店、服装批发市场等线下渠道销售，而是要紧跟大趋势，进一步完善电商服务，发展新媒体直播等“互联网+”销售渠道，打开跨境电商销售通路，既要“补课”又要“加课”，创新营销手段和方法，勇

于尝试新技术带来的销售新方式，给袜业插上“互联网+”翅膀。

一方面，当地可通过招商引资吸引知名电子商务企业入驻。结合当地产业发展优势及特点，重点引进与本地产业关联度高、与本地产业联系紧密的电子商务应用企业，包括以内贸为主的企业、以外贸为主的跨境贸易电子商务平台以及现代物流电子商务平台等，进一步做大做强做优电子商务产业。

另一方面，袜企可拓宽线上批发与零售渠道。引导袜企逐步扩大线上批发销售规模，通过利用1688等电商平台，将原有的线下批发向线上批发转型；利用重庆大龙网、阿里巴巴国际站等跨境电商平台，增加线上外贸出口渠道，扩大对外贸易规模和水平。通过引进专业的电商运营、线上品牌孵化机构，帮助本地企业开展、扩大电子商务。

此外，加强直播力度，鼓励袜企利用抖音、快手、淘宝等新媒体平台开展内容营销，以直播、短视频等方式吸引更多消费者尤其是年轻消费群体的关注和购买。不断加大直播等领域人才培养和引进力度，为他们提供更好的智力、资金、生活服务支撑。

此外，加强直播力度，鼓励袜企利用抖音、快手、淘宝等新媒体平台开展内容营销，以直播、短视频等方式吸引更多消费者尤其是年轻消费群体的关注和购买。不断加大直播等领域人才培养和引进力度，为他们提供更好的智力、资金、生活服务支撑。

### 辽阳小北河镇

年产袜子 产值  
25亿双 近32亿元



袜企经轻工部门注册、具有自主知识产权的商标 467个

### 小北河镇295家袜企中

织袜企业	206家	原材料（包覆纱、橡筋线）生产企业	12家
袜机销售企业	7家	辅料（袜钩、商标纸、塑料包装袋）生产企业	10家
漂洗企业	5家	物流企业	12家

OEM生产转向自主品牌出口，提升辽阳自主品牌的国内外声誉和市场地位。

“未来，应打造以区域品牌为支撑、产品品牌为主体的多元化品牌体系，不断创新销售方式方法。”袁国相建议，高质量组团参展和设店。一方面支持本地企业组团参加国内、国际各类袜业时尚展会，采取“地方政府+行业协会+袜业企业”的参展模式，以小北河袜业集群整体形象展示，聘请专业设计公司对“小北河袜业展区”进行装修设计，展会期间邀请行业专家赴展区参观指导，扩大区域品牌影响力；另一方面是增加辽阳袜业区域品牌在专业市场的曝光度，由政府支持、行业协会牵头在我国重点袜品专业市场开设辽阳袜业区域品牌集合店，创新销售方式方法，让辽阳袜子走向国内国际大市场。

## 调查手记

# 补上互联网转型这一课

随着互联网技术的不断发展，袜业这类轻纺工业产业需要重视抓住技术革新带来的生产、销售机遇，实现电子商务层面的不断进阶，推动产业集群集约发展，按照品牌化、数字化、国际化发展路径，不断抢抓机遇、提升市场竞争力。

在袜业产业集聚地，人们已经意识到在生产端提升数字化水平的重要性，但在销售端还需要进一步发力；有的因缺乏专业主播，人才流失严重而发展步伐缓慢。这与直播间里服装等行业如火如荼的售卖趋势存在较大差距。针对直播带货程度不高、营销模式相对陈旧等现状，袜业产业亟需补上互联网转型这一课。

如今，袜企不应满足于通过商超、服饰店、服装批发市场等线下渠道销售，而是要紧跟大趋势，进一步完善电商服务，发展新媒体直播等“互联网+”销售渠道，打开跨境电商销售通路，既要“补课”又要“加课”，创新营销手段和方法，勇



图为通海袜业展销厅一角。  
本报记者 温济聪摄