

产业变革记

“无中生有”书写产业传奇

——河北清河打造世界羊绒之都

每天清晨，河北省邢台市清河县的羊绒交易市场便开始了一天的忙碌。来自内蒙古、新疆、宁夏等牧区的原绒在这里交易、分梳，然后发往国内外市场。数据显示，清河年加工经销山羊绒8000吨、绵羊绒5万余吨，分别占全国总量的60%和90%。

清河不养羊，却成为全球最大的羊绒原料集散地。这一看似矛盾的现象，恰恰揭示了清河羊绒产业的独特发展路径——通过群体优势和技术创新，把握原料市场，实现“无中生有”的产业奇迹。

在工信部公布的2025年度首批纺织服装特色产业集聚区重点培育名单中，清河羊绒及制品产业集聚区名列其中。近日，记者走进清河县，探寻其从原料掌控到数智转型，从品牌打造到市场开拓的产业密码。

把握原料市场

走进河北宇腾羊绒制品有限公司的分梳车间，记者看到自主设计建成的标准化羊绒精梳联合生产线高效运转，从羊毛投料到精品羊绒产出，整个流程高度自动化。公司总经理郭子忠说：“新生产线不仅能提升羊绒的长度和细度，还能让产量提高16%，仅一个车间年产山羊毛无毛绒就超1000吨，占全球山羊毛无毛绒年产量的10%。”

技术提升带来的是品质整体飞跃。宇腾公司主导产品的山羊毛长度、细度等参数均达国际顶尖水平，每吨羊绒售价可提高2万元。正是这种对品质的极致追求，让清河羊绒成为诸多国际品牌的供应商。

清河羊绒原料市场的掌控力不仅体现在规模上，更体现在技术标准把控上。在慧兴羊绒公司的分梳车间，一种新型全自动分梳设备能将9台梳绒机合为1条生产线，采取风控技术直接产出成品绒，生产效率提升1倍多，成品绒长度增加2毫米至3毫米，含杂率降低20%。

“从不同牧区收购的羊毛很难做到品质如一，从而影响羊绒及其制成品的质量。”河北红太集团董事长崔国介绍，10年前，公司在适宜绒山羊生

长的陕西子洲县建立万亩牧区，通过胚胎移植、人工授精等科技手段培育出“红太优质绒山羊”，产绒量比普通绒山羊高1倍。

提升产业层次

在清河新华国际羊绒高端针织产业园的共享工厂内，上千台全自动电脑针织横机自动运转，织机针头穿着丝线快速穿梭。45分钟后，一件款式新颖的羊绒衫便“新鲜出炉”。这就是清河羊绒产业的“一线成型”织造技术，省去了传统针织过程中的缝合环节，更好地满足了电商小批量订单、快速反应的需求。

“不用投资建厂买设备，不用自己设计研发，想要的成品都能通过共享实现。”清河县一家羊绒企业负责人张彦磊说，对于初创企业而言，最难的是在控制生产成本的同时把设计研发做得更好。通过共享工厂，多家企业可以共用“一线成型”电脑横机，研究院帮着设计服装款式，企业只管专心拿订单。

这家共享工厂的上千台横机被接入统一的数字平台，精准匹配订单与产能，将原来的单兵作战变为高效协作，解决了中小企业产能不足、产能落后等问题。

“过去，公司的产能连10万件的订单都满足不了。”清河县赛创针织制品有限公司生产经理殷士生说，入驻新华国际羊绒高端针织产业园的共享工厂后，一口气能接80万件的订单。

2024年6月，清河县在数字化共享工厂的基础上成立新华·慈星事坦格羊绒一线成型研究院，为不具备自主研发能力的中小企业提供3D模拟仿真、数字化设计等服务，打造上下游紧密协同、供应链集约高效的共享

发展体系。

相较传统生产模式，清河共享工厂生产效率总体提高46%，成本下降15%。河北联怡产业发展公司负责人赵海青说：“我们通过集中采购和设备共享，帮助中小企业降低运营成本，提升市场竞争力。”

在河北昭友绒毛纺织有限公司，全自动配色设备依托大数据存储与智能化技术，能高效自动匹配各种颜色，显著节省人力成本，大幅提升生产效率。该公司总经理高翔说：“通过设备和技术升级提升产能，形成规模效应，从而在产品成本上具备比较优势，成品质量稳定有保障。”

清河县聚焦羊绒产业，强化政策激励引导，加大科技研发投入，通过数字赋能、模式创新，系统性推动羊绒产业从初加工向高端制造跃升。

搭建全球平台

2025年2月，清河羊绒再次亮相米兰时装周，与国际大牌同台展演。这是清河羊绒第3年登上这一舞台：从最初的静态展示到如今的品牌发布，东方底蕴在国际时尚舞台上绽放光彩。

“纯色系会更受欢迎”“市场更喜欢去性别化的产品”……3次参加米兰时装周的景尚羊绒制品有限公司董事长王子显对流行趋势研究越来越重视。“那些国际品牌的羊绒衫售价是我们的十几倍甚至几十倍，产品还供不应求，因为它们是世界羊绒制品流行趋势的引领者。”王子显说。

缺少叫得响的品牌，好品质卖不上好价钱，是清河羊绒竭力突破的痛点问题。清河县羊绒产业发展服务中心主任郑春雨介绍，无论是原料、纺纱还是成衣制品，清河羊绒因质量佳、手感好，吸引了一批国际品牌与清河企业合作。郑春雨说，让“软黄金”摆脱“白菜价”，加强品牌建设势在必行。

致力于提高羊绒服饰设计水平，清河县对接国际知名品牌设计师，引入全球顶尖设计理念与品牌传播

经验，提升产品设计的国际化水平，并联合国内协会与高校，优化产品标识、款式与包装设计。

为培育自主品牌，清河县持续加大政策支持力度，对新认定中国驰名商标企业给予重奖，同时鼓励羊绒企业参加国际国内高端展会，带动区域品牌发展。目前，清河羊绒行业拥有中国驰名商标4个、中国服装成长型品牌80个，“清河羊绒”品牌被工信部列入重点培育纺织服装百家品牌名单。

清河坚持线下展会与线上平台双轮驱动，开拓了更广阔的市场空间。自1994年首次举办，中国·清河国际羊绒及绒毛制品交易会已成为中国羊绒行业举办最早、持续时间最长、举办届数最多的名牌展会之一。2025年10月举办的第三十二届交易会，以“共享织未来 消费焕新机”为主题，吸引了全国行业协会、电商平台、高校科研院所及国内外知名毛纺企业代表共同参会。

电商平台为清河羊绒插上了腾飞的翅膀。在清河羊绒小镇，主播们通过屏幕向全球消费者展示清河羊绒的优良品质。规划面积3.2平方公里的羊绒小镇，是清河羊绒产业的主要集聚区，有600多户商家和2500多个电商经营户，直播占比60%以上。2025年1月至10月，全县实现电子商务交易额161.99亿元，同比增长10.17%；快递业务量达3.11亿件，同比增长16.73%。

清河县成立电商发展服务中心，联合新媒体平台举办人工智能AI数字人推广会、跨境电商对接会等活动，持续优化供应链体系建设。同时，实施农村电商高质量发展工程，加快建设智慧快递物流园和“一村一站”，打造电商发展新高地。2025年，清河入选了“全国农村电商快递协同发展示范区”、河北省农村电商“领跑县”。

从原料掌控到数智转型，从品牌打造到市场开拓，清河羊绒产业正在完成一场深刻的变革。2024年行业总产值344.5亿元，同比增长25.2%。2025年1月至11月，实现营收478.1亿元，同比增长8.48%。“县里正制定新的发展规划，让清河羊绒产业进一步加快向高端市场、国际市场进军。”清河县委书记樊振宇说。

河北清河羊绒产业成功入选国家级特色产业集群培育名单，超高的市场占有率彰显了“世界羊绒看清河”的行业地位。然而，产业集群规模要实现从500亿元到1000亿元的目标，仍需在产业转型升级路上继续迈进，尤其要在品牌价值提升、数智化深度转型、全球化运营能力等关键领域实现新突破。

首先要从品牌经营上闯关，从“代工贴牌”迈向“品牌输出”。清河羊绒仍面临“优质不优价”的困境，同质产品贴牌后价格相差数倍的现象依然存在。破解之道在于构建“设计—品牌—渠道”一体化价值体系，既要对接国际设计资源提升产品溢价，更要运用数字化营销打通品牌直达消费者的通道，实现从规模制造向品牌价值的跃升。

数智化提升同样不可或缺，从“设备智能化”迈向“生态协同化”。清河羊绒虽在一线成型、共享工厂等数字化应用方面取得进展，但中小企业转型仍面临技术、资金、人才三重阻力。需要加快建设产业互联网平台，推动全链条数据贯通，特别是补齐跨境电商短板，帮助企业在“数字丝路”上开拓全球市场。

从“产品出海”迈向“体系出海”，市场开拓是重点也是难点。面对复杂多变的国际贸易环境，单纯依靠成本优势的出口模式难以为继，需提升全球化运营能力，加快建立“中国研发+全球制造+世界销售”新模式，深入理解运用国际标准、知识产权规则，真正融入全球价值链中高端。

此外，清河羊绒要实现千亿目标，需要政府、企业协同构建创新生态体系。当务之急是破解设计研发人才短缺瓶颈，完善“产学研用”协同机制，营造有利于创新的产业环境。

破品牌之茧、织数字之网、拓出海之路，既是挑战，更是产业跃升的阶梯。唯有聚创新之火、融全球之脉，方能将一根绒线的韧性转化为整个产业抵御风浪、向上生长的生命力。清河的故事，不仅关乎一城一业的未来，更是在为中国传统制造的转型升级，探寻一条可触可感的

从父辈根基到数字未来

“刚刚新天猫后台数据，咱们的销量稳居全网第二！”在清河县柔华羊绒制品有限公司运营中心，公司总经理苏其超向团队报喜。这家由“羊绒二代”执掌的企业，从其父苏军峰经营的绒毛及羊绒制品购销生意起步，仅用4年时间便跻身行业头部。

“小时候跟着父亲跑牧区、对接商户，手一摸就知道绒质好坏。”苏军峰长期深耕羊绒购销，不仅积累了优质产区的稳定货源，更摸清了产业链上下游的核心痛点。2020年3月，苏其超注册成立了柔华羊绒制品有限公司，决心突破“单纯购销赚差价”的传统模式，推动业务从产业链中游向下游延伸，打造集设计、生产、销售于一体的自主成衣品牌。

创业初期，苏其超锁定电商赛道。“清河约七成羊绒制品通过网络销售，这是最大的风口。”他坚持从阿拉善黄金牧场直采高纯度山羊毛，绕过层层中间环节，让优质羊绒制品以更亲民的价格走进大众

家庭。然而，传统生产模式很快遇到挑战：订单波动大，旺季产能吃紧，淡季设备闲置，库存积压严重，企业一度面临资金周转压力。

解决问题的突破口在于“柔性生产”。其公司引入全自动智能电脑针织横机，并在新华·慈星事坦格羊绒一线成型研究院的专业设计支持下，打通从设计到生产的数字化全链路。“以前连小批量定制订单都不敢接，现在哪怕一件也能高效生产。”苏其超告诉记者，借助3D虚拟仿真设计系统，打版时间从1周缩短至24小时，48小时内即可完成发货，精准契合电商“小单快返”的需求。生产效率提升46%，用工成本降低50%，公司由此在竞争激烈的电商市场中站稳了脚跟。

数字化为增长按下了“加速键”。苏其超带领公司不仅深耕传统电商平台，还积极布局直播新渠道。在羊绒小镇的直播间里，镜头前优质的产品与

工厂直供模式，吸引了大量粉丝关注。2025年“双11”期间，公司日处理订单达两三万件，单日销售额最高突破500万元，全年线上营收超3亿元，占总营收的80%。如今，公司已从小作坊发展为年产羊绒制品超30万件的现代化企业，产品经由电商网络销往各地。

从父亲的羊绒购销生意到成为天猫品类亚军，苏其超的逆袭，正是清河羊绒产业转型升级的缩影。依托县域内完善的电商生态、共享智造平台与高效物流体系，这家年轻企业既传承了老一辈对品质的坚守，也牢牢抓住了数字化的时代机遇。

“父亲打下了货源与口碑的根基，我们要用数字技术让清河羊绒走得更远。”苏其超说，未来公司将继续深耕线上市场，拓展有机羊绒产品线，让这份“柔软的事业”在传承中持续绽放光芒。

清河电商产业园的直播间。

魏宝爱摄(中经视觉)

本版撰文 本报记者 宋美倩
本版编辑 韦佳玥 美编 夏 祎

秩序井然的清河县羊绒小镇。

魏宝爱摄(中经视觉)

瞄准高
者手记