

产业优势、就业需求、环境优化的多重要素叠加下,被誉为“中国童装之都”的织里镇开始频频涌现“00后”的身影。他们眼光独到、思路巧妙、头脑灵活,开始让童装产业变得不一样——

# “童装之都”的新织法

吴兴区政府最近提供的一份调研报告显示,被誉为“中国童装之都”的织里镇,目前拥有各类大小童装企业约1.4万家。因为童装发展得好,去年织里镇地区生产总值增长了15.2%,社会固定资产投资增长了18.8%。

随之带来的是城乡环境、公共设施、交通优势等一系列民生保障措施的持续改善。

产业优势、就业需求、环境优化的多重要素叠加下,许多年轻人选择“掘金”织里,童装产业链上开始频频涌现“00后”的身影。

因为这些新鲜血液的加入,织里童装有了新织法。

文/摄/记者 李则名 本版部分图片由织里镇提供

吴桐雨和她的外贸翻译公司

2000年出生的吴桐雨是土生土长的织里人,海外留学即将结束时,她婉拒了父母为她“铺好的路”,放弃了上海一家外资银行提供的岗位,选择创业。毕业的第一个月,她就跑到银行申请了一笔创业贷款,在乡下的老房子里开了一家外贸翻译公司,想为镇上的童装企业提供进出口服务。

这间老房子的橱柜里,放着一根扁担。1979年,吴桐雨的祖父从织里镇轧村挑着一根扁担开始卖绣花枕套和被套,不经意间开启了一个家族的经商之路。40多年的时间里,吴桐雨的父辈又依托产业基础和敢闯敢拼的精神,把一家小打小闹的布艺作坊经营成专做童装的制造型企业。

吴桐雨公司开的第一周,就有加拿大的一家企业发了订单,委托她帮忙拓展进出口贸易业务。但突发的疫情让她的业务卡了壳,还被对方认定为“违约”,必须赔偿。失眠了一整晚后,吴桐雨还是接纳了违约的事实,决定承担责任继续干下去,还找到了曾经的大学同学一起拓展海外业务。

经历了种种碰撞之后,吴桐雨带领的小团队在这个夏天完成了扭亏为盈的任务。业绩蒸蒸日上,她还得到了家人的肯定。实际上,当误解、非议、难题接踵而至,她也曾苦闷,却未曾动摇。今年上半年,她服务的童装外贸企业超过了20家。眼下,吴桐雨准备继续扩大规模,招纳更多懂外语的“00后”加入。

记者观察

从织里镇童装办提供的一份数据看,今年上半年,跨境电商出口为25.8亿元。此前48个月,这个数字一直在不断增长。在经济下行压力持续增大的情况下,织里童装产业的进出口领域却逆势上扬,众多童装企业开始瞄准海外市场,出口目的地目前已覆盖全球126个国家和地区。

作为全国唯一一个童装产业类市场采购贸易试点,织里镇近年来在跨境电商领域出台了多项政策,今年还启用了全市首个公路运输类海关监管作业场所,将童装交易的海外市场直接搬到了企业门前。

国际化是产业转型升级的必然趋势,童装企业在拓展国外市场的过程中,必然少不了外贸翻译公司。“00后”吴桐雨正是看到了这一点,所以用坚持选择了孤注一掷。



## 晓懋和她的汉服童装

“00后”设计师晓懋现在常常庆幸,自己的创业生涯从吴兴区织里镇起步,这里不但上下游产业链配套齐全,还能时不时地产生灵感与火花,在危中寻机,从而扭转时局。

晓懋的母亲是土生土长的织里人,年轻时曾在镇上的丝厂当缝纫工人。下岗后,在镇上的利济公园附近开了一家缝纫店,专门给镇上的黄梅戏班子做戏服。耳濡目染下,晓懋上大专时也选了服装设计专业。

去年,是晓懋工作的第一年,但她所在的公司却经历了连续12个月的业绩下滑,原本70多人的团队,到年底只剩下9人。晓懋是唯一一个愿意留下来的设计师,看着公司濒临破产边缘,晓懋咬了咬牙,决定以母亲的缝纫店为资本入股,担任了企业的合伙人。

当老板的第一件事,她就把生产方向瞄准了汉服童装。从源头的布料织染、设计打版,到生产制作、质检,再到打包分发,凭借原有的童装供应链,晓懋的汉服生意巧妙地避开了传统童装产业产能过剩、品牌缺失、附加值低的困境,让团队迎来了“起死回生”。

技术改善了传统纺织业的老底子,完善的产业链给了晓懋尝



试改变的底气。积极探索新产品的过程中,晓懋今年又开发了另一个新的童装产品——旗袍童装,和汉服童装一样,主打古风

文化。业绩好了、名气就大了,当地的多家居服企业闻讯前来,想找晓懋一起合作,请她的公司帮忙设计童装的多元化产品。

记者观察

曾有“70后”“80后”断言,童装产业已经达到了发展的顶峰,但“00后”却用实际行动有力地反驳了这个观点,多元化的市场中,童装可以有很多种呈现方式,在古韵与时尚并存的织里镇,“汉服童装”也正悄然萌芽。

近年来,古风审美等潮流兴起,成为一股不可小视的商机。

晓懋做汉服的思路,除了受母亲的影响,其实源于对童装产业的信心。

多元化的市场中,“00后”的创业思路很巧妙。一份报告显示,织里镇去年生产的14.5亿件童装产品中,童装类的汉服、泳衣、旗袍、瑜伽服等占到了20%,且这个比例正在持续上升。

## 徐亮和他的缝纫机

在网上,一台全新直驱电脑四线拷边缝纫机的价格约6000元。“00后”的徐亮可以通过DIY,在一周内制作出一台效果类似的机器。去年考上研究生后,徐亮并没有放松下来,除了帮助父母干点杂活,平时就爱阅读机械工程方面的书籍和新闻。

二十多年前,徐亮的父母跟着亲戚从安徽宣城来到织里镇打拼,从批发布料到做童装,缝纫机的声响是他少年回忆中的背景乐。初三那年,徐亮背着父母把家里的一台缝纫机给拆了。重新组装后,发现多了十几个零件,为此还挨了一顿揍。

大一那年,徐亮参与研发和设计的一项机械自动化项目在大

学生创业毕业会上获了奖。领奖那天,他在朋友圈分享了一个不为人知的调研数据:织里镇起码有20万台缝纫机,但国产的设备却占比不高,质量也远低于日、德设备。

今年暑假,他和同学一起跑到了台州市椒江区的一家缝纫机公司参观学习,这家企业专注于生产半径不超过2厘米的小小旋梭,为全球90%以上的缝纫机整机厂提供配套,产品远销50多个国家和地区,全球市场占有率达到40%。

回到家后,徐亮用直径20厘米的旋梭模拟了缝纫机的关键零部件,还准备撰写一篇关于工业自动化研发方向的论文,希望通过自己的研究推动更多技术成果转化。家里的亲戚知道后都笑称:“说不定以后做童装,真的不需要人工。”

记者观察

科技化的浪潮中,徐亮的研究方向,其实也是众多童装生产厂家的的心声。一度被贴上劳动力廉价、产品低端的童装产业,让这个“心有不甘”的少年决定要做点什么,努力扭转童装产业制造的现状。

童装产业是传统的劳动密集型产业,面对机遇,这些“00后”跟上一代人一样,同样在慎重考量着理想与现实的关系,做出自己的选择。

其实,这几年,织里许多童装企业都很注重“机器换人”,引入的打版、裁剪、吊挂等成套自动化设备有效提高了生产效率,信息化技术在童装生产经营环节得到广泛推广应用。企业购置现代化、自动化装备,推动“技术红利”替代“人口红利”,已成为制造业升级的必然选择。

专家点睛

织里童装商会会长柯文化:

创新而谋变,童装又何止是童装。当一个时代陆续成年并进入社会之后,社会的文化甚至经济生活,将会随着这批年轻的力量改变流动的方向。尽管目前“00后”在童装从业人员总人数中占比不高,但他们却是未来童装产业的中坚力量。

从一条占地面积仅0.8平方公里的“扁担街”起步,发展到中国最大的童装产业基地。如今,织里镇已成长为拥有45万人口的小城市。童装产业的门槛低,但门道却很深。初入社会的“00后”学习能力很强,政府和社会各界也应有意识地提供更多的学习机会和交流平台。随着“00后”陆续走进童装产业,属于他们的新市场也将开启。

随着越来越多的“00后”在童装产业链上开始“挑大梁”,我相信,一场生产力的绿色布局会推动童装产业向更高形态的“版本”演进。

