

本期专报：刘小涛书记、王颺秘书长

领军参阅 专报

第5期（总第87期）

2024年2月23日

苏州太湖书院 苏州太湖智库主办

市管重点新型智库

关于提升平台集成效应推动苏州纺织服装产业转型升级的建议

吉永峰 何 兵

今年1月3日，全市推进新型工业化工作会议强调，要强化产业创新引领，提升平台集成效应，强化企业主体地位，加大人才引育力度，营造一流创新生态，打响创新之城、创业之都品牌。现就苏州纺织服装产业如何通过提升平台集成效应，推动传统产业协同创新，实现转型升级提出建议，供领导参阅。

目前，苏州拥有纺织服装类企业约 3500 家，吸纳就业人员约 150 万；拥有恒力、盛虹两家世界 500 强企业，其功能纤维对全国贡献率达 16%；拥有波司登、东渡、日禾戎美、天源、雅鹿、华佳等 6 家中国服装行业百强企业，超美斯、澳盛入选工信部国家专精特新“小巨人”公示名单。同时，产业链布局较为完备，拥有两个千亿级基地和两个千亿级交易市场，形成了纤维、纺织、织造、印染到服装家纺和产业用纺织品的现代纺织体系。无论是产业链整体延伸度还是细分领域影响力，苏州在全省乃至全国都占据优势地位。但是近年来纺织产业发展却止步不前，2022 年位于上游的纺织业社会用电量 192.69 亿千瓦时，同比下降 9.9%。其中，纱产量下降 8.1%，布产量下降 15.1%，印染布下降 21.1%，服装产量为 3.96 亿件，与 2021 年相比下降 2.7%。

一、苏州纺织服装产业目前存在的问题及原因分析

一是市场快速萎缩。以服装业为例，与疫情前相比国外订单普遍下降幅度约 40%，国外需求订单的萎缩导致供应链外流情况较为严重。据调研统计，苏州目前纺织服装类企业与疫情前相比，外流至东南亚的约占总量的 25%。从国内市场来看，需求个性化、品质化日趋突出，目前流水线生产无法满足消费者个性化需求情况比较明显。二是经营压力陡增。一方面，销售渠道中抖音等直播带货平台退货率较高，平均退货率为 40%左右，甚至更高，厂商普遍感觉通过直播带货属赔本赚吆喝。另一方面，带货平台、主播分成较高，约占利润的 40%，进一步压缩了生产厂商的利润

空间。同时，除去人工成本上涨因素之外，上游的化纤、棉花等成本与疫情前大约上涨 30%左右，多数企业反映在苦苦支撑。另外，服装业品牌美誉度不高导致消费者黏性不够，受市场冲击比较直接和明显。三是数智化改造“不接地气”。调研中发现企业主对政府推进的“智改数转网联”兴趣不大，普遍反映数智化能够解决生产力的问题，但企业目前迫切需要解决的问题是市场萎缩所带来的生存难题。

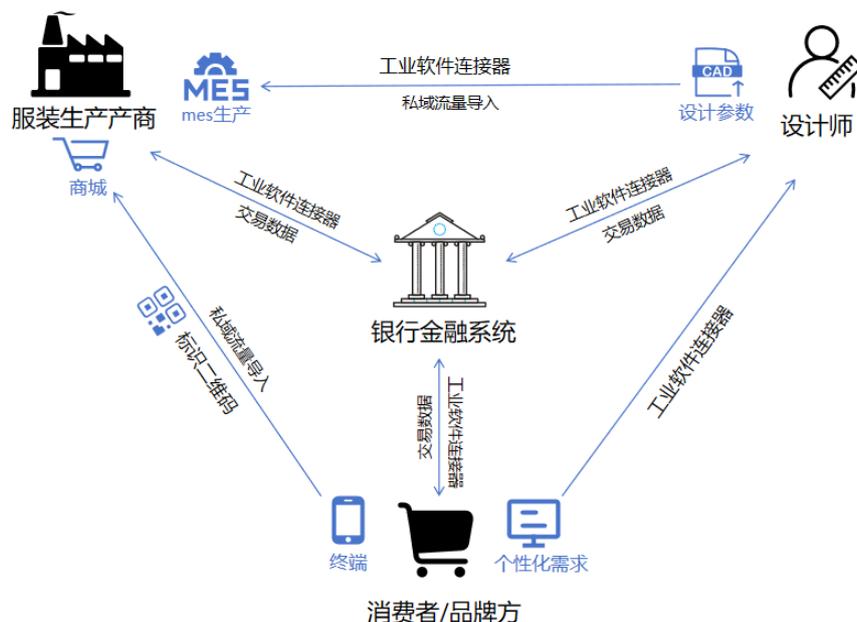
深入调研后发现，市场萎缩所导致的经营困境和“数智化”主动性不强等只是表面现象，其深层原因则是平台集成效应不足。具体表现在：一方面产销隔离。造成了服装生产厂商无法精准匹配市场有效需求，无法供给出市场需求的匹配产品。比如消费者个性化商品供给不足、同质化内卷严重等，进而表现出订单减少、退货率高和市场萎缩。另一方面现代化产业体系建立受阻。“数智化改造”仅限于在生产车间的制造环节，而需求、接单、生产、仓储、渠道、销售以及信用融资等环节尚未打通并形成全域化的数智化智能平台，进而导致产业协同创新的竞争力不强。

二、提升平台集成效应促进纺织服装产业协同创新的建议

针对纺织服装产业以上堵点痛点，苏州协同创新智能科技有限公司自主研发的**基于标识解析的服装产业促进平台**¹值得关注

¹苏州协同创新智能科技有限公司作为国家专精特新小巨人企业以及苏州市生产服务型领军企业，连续三年成功入选苏州市智改数转优秀服务商，在江苏省范围内已诊断纺织服装企业 400 余家。此外苏州协同创新已与浙江新凤鸣集团等化纤服装龙头企业构建了基于标识解析的服装产业促进平台，该平台作为国家工信部支持的重大课题，成功研发了服装行业“工业软件连接器”，实现整个产业链的研产供服销全环节链通，打造了协同制造定制化生产等十余种产业创新应用场景，为整个化纤服装行业产业链转型升级带来了良好的示范标杆作用。

和推广。该平台通过聚焦纺织服装行业“供”“产”“销”“资”在内的制造业核心堵点，精准对接生产商、采购方、渠道方、金融机构以及消费者，通过敏捷智产、精准智采、产资精配，规划推动了纺织服装产业各环节链路的高效协同（如下图所示），进而实现了产业横向链路贯通、纵向资金保障以及市场供需平衡。



（图：基于标识解析的服装产业促进平台方案）

一是敏捷智产。通过引入基于标识解析的服装产业促进平台提供的工业软件连接器交互方案，实现消费者、品牌方、设计师、服装生产商以及银行交易信息的实时同步，通过畅通信息通道，从而为服装工厂引入直接对接设计师及消费者的高效、优质的私域流量²。一方面解决了全产业链各主体信息不对称所导致的缺货和滞销难题。另一方面，通过精准匹配消费者的个性化需求，促

² 通过为每件服装分配国家唯一可信标识码，一服一码，一码到底，以标识码为载体，汇聚研产销各环节链路数据，同时以服装标识码作为流量导入窗口，打通 C2B2M 定制化生产模式。

进内循环，从而冲抵国际形势与国际市场波动给服装企业所带来的冲击。另外，此举对打造、擦亮苏州服装品牌，提升品牌美誉度，具有积极意义。

二是精准智采。平台以产品采购供需对接与线上服装商城等功能为核心，搭建一个高效、精准、低阻的采购平台。通过平台，C端消费者可在线遴选本地服装企业供应的服装产品，B端企业采购方可以在线发布采购需求，供应商则能挂载供应货品及服务并详细描述其属性信息。此举，一方面避免了抖音、淘宝等直播带货平台对企业的挟制。同时，通过采购方与生产品牌方的精准对接，提高了采买效率，从而营造了更为繁荣的服装市场。

三是产资精配。平台对接企业的采购、计划、品控、仓储及物流等管理系统，可及时获取企业的生产经营数据，进而有助于银行等金融机构建立并完善企业信用分级档案及风险征信模型刻画³。对于销路好、前景明、征信优但资金缺的企业，金融机构可以通过融资放贷、设备租赁等形式给予支持。而对于经营不善、征信不佳、克扣薪酬的企业，平台可以通过后台数据预警，帮助银行、政府以及合作方及时去除风险。

据调研了解，该平台在苏州域外市场运行反响良好。

针对苏州协同创新智能技术有限公司提出的打造基于标识解析的服装产业促进平台，进而推动苏州纺织服装产业转型升级方

³ 风险征信模型刻画为上下游企业提供了在线支付、在线融资、仓单质押等增值服务，为企业解决采购、加工、经营过程中所需的临时性资金周转需求。

案，建议如下：一是加快建设产业平台。建议有关部门和行业协会进行现场调研、会商，进行可行性分析，打通关键环节、节点，结合苏州“1030 产业体系”，加快苏州产业平台建设进度；二是邀请金融部门参与。银行、保险等金融部门可针对平台交易信息，开发针对性金融产品，为企业前期投入提供资金支持，推动企业敢投；三是加强宣传推广。选取部分代表性企业进行试点，通过宣传推广，推动上下游企业、银行及消费者转变观念，逐步认可并接受这一紧密度更高的协同创新平台，为繁荣市场、推动苏州纺织服装等传统产业转型升级营造良好舆论环境。

后期，该模式也可面向快消业、服务业、装备制造等苏州重点发展产业，通过横向复制，进而孕育并打造出苏州本土类似于广州 SHINE 的国际级快时尚电子商务平台，这对于苏州传统产业实现补链强链延链，促进新型工业化提质增效，具有重要价值。

（作者单位：江苏苏州干部学院）

责任编辑：郭书颖 联系电话：18610038942 65519639（传真）

地址：苏州市吴中区胥口镇灵山路 609 号

共印：30 份