

从手工作坊路边摊到畅销国际市场——



白沟箱包：创品牌 闯世界

本报记者 张腾扬

40年前，初中毕业的河北保定白沟人王金龙，用扁担挑着一捆捆书包，走南闯北叫卖。

今天，其子王鹏既能用流利的英语与海外客户对接订单，又能对着手机屏幕在直播间熟练地推销新品。

两代人的经历，是改革开放大潮下白沟箱包发展历程的缩影。

从手工作坊路边摊，到前店后仓的批发市场，再到数十万平方米宽敞明亮的国

际箱包交易中心，白沟箱包产业一路爬坡过坎、迭代升级。目前，白沟已形成集原材料供应、研发设计、生产、销售、电商、国际贸易等业态于一体的区域特色产业集群，箱包生产销售市场主体3万多家，年产箱包8亿只，占全国产量1/4以上。据不完全统计，2022年白沟箱包产值突破360亿元。

小小箱包，诉说着新挑战新机遇，见证着新时代新作为。



俯瞰白沟新城一角。

孙浩龙摄

从路边摊到“门面房”

“从小跟着父母做包，我算第二代‘箱包人’。”鹏杰皮具有限公司创始人王金龙生于1968年。在他的记忆里，小时候家里穷，光靠种地很难养活一大家子。每到农闲，父母便买来成捆布料，一针一线缝制出几十个手提包。一到放假，王金龙就挑着扁担到县城去卖。“那个年代，自行车把上挂个手提包是一种时尚，不愁卖。”王金龙说。

伴随改革开放的春风，白沟农民纷纷做起手提包、书包、玩具等生意。白沟大街成了热闹的集市，堆满箱包服饰，来往商贩络绎不绝。

初中毕业后，王金龙便跟着家人卖手提包。市场不限本地，他还大老远跑去四川、广西、湖南等地卖货。王金龙回忆，到了外地，“两眼一抹黑”，人扛着货住在车站附近的旅馆或者大车店。白天就挑着扁担，两头绑着几捆皮包走街串巷。

靠着敢闯敢拼，一趟下来通常能挣个几百元，这在当时是一笔不菲的收入。

到上世纪90年代，白沟已经发展成为全国知名小商品集散地。“那时候被称为‘北方小香港’，全国各地的收购商都来白沟采购批发。”王金龙购置了几台缝纫机，而后买下三间房带小院，建起了箱包制造厂。

他瞄准细分市场，生产真皮手提电话包。“当年流行‘大哥大’，能花上万元买‘大哥大’的人，根本不在乎多花几百元买个外套包。”王金龙选材用真牛皮，做工精细，出厂批发价接近百元，能赚一半。“厂子一天就能挣好几千，给每个工人每天工资都是七八十元。”

与王金龙同龄的刘国清则走上另一条路：生产平价布料学生书包，主打薄利多销。

他专门跑到河南雇来多批女工。“布包技术门槛低，工人简单培训几天缝纫机操作就可以上岗。管吃管住，每人每天能生产200个双肩背包，每个出厂价五六元，利润1元钱左右。一个款式卖不动了，就换新款继续卖。”刘国清回忆，那时浙江义乌的商人常来白沟这边批发，一下订单就几百上千个。

商品经济繁荣的背后，也出现了欺行霸市、偷工减料、坑蒙拐骗等问题。“当年市场都是小摊位，流动性大。有人卖书包，一捆10个，只有最上面和最下面是完整的，中间净是缺拉链、少兜的残次品。”刘国清说。

对此，河北省和保定市开展专项整治，打击不法行为，并建设2万平方米的箱包交易城，广大箱包厂家有了固定的“门面房”。

“建设箱包交易城，规范提升了市场管理水平，通过优胜劣汰筛选物美价廉的商家，推动箱包制造产业发展。”白沟新城（2010年原白沟镇与原白洋淀温泉城合并为白沟新城）管委会副主任王金雪飞说。

后来，白沟又陆续建设白沟国际箱包交易城、和道国际箱包交易中心，不断改善市场环境。目前，白沟已有10多个专业市场，经营面积450万平方米，年交易额超千亿元。

提质升级走出国门

世纪之交的白沟，做箱包的大多是农民企业家，普遍缺乏品牌意识，更谈不上研发设计。“很多箱包厂没有牌子，哪个牌子好卖就拿来做；市场上只要一出现新款，买个样品回来拆开看看就仿制。”王金龙说。



▲白沟新城一家箱包出口企业的工作人员在向客户介绍产品。
新华社记者 牟宇摄

▲在白沟新城和道国际箱包城一家皮具店，顾客选购女士背包。
孙浩龙摄

▲白沟新城一家拉杆箱生产企业的工作人员通过直播销售拉杆箱。
冯云摄

随着消费水平提升，人们对品牌的需求也在不断提高。避免低价恶性竞争、打造自有品牌对白沟来说迫在眉睫。

2002年，白沟确定“白沟贸易国际化，白沟产品品牌化，白沟企业园区化”的发展方向。“我们趁着改造白沟箱包交易城及建设白沟国际箱包城的契机，引导企业注册商标品牌，没有商标的不得租用商场门店。”王金雪飞说。

一时间，“红海棠”“三只鸟”等箱包品牌竞相出现。“白沟企业家住往用家乡或家人名字注册商标，比如我就取俩儿子的名字组成‘鹏杰’的品牌。”王金龙说，“用家人名字做商标，也是鞭策我们自己做好产品，不能辱没名声。”

为帮助企业打造品牌，白沟根据产品品质、销量等指标，定期评选十大品牌，在商场门口、楼道墙上打广告；帮企业申请河北省著名商标、河北省名牌。

“对拿下河北省名牌等荣誉的企业，优先审批土地建厂。”王金雪飞说。当地政府牵头搭建“中国箱包之都网站”，

组织开展品牌发布会、模特秀，帮助企业推广品牌。

刘国清注册了“圣亚凯特”品牌，也雇了设计师、管理人员，走正规企业化管理道路。他盘算得很清楚：“一个设计师工资顶两个工人，但每月能设计出多个新款式，畅销市场，还是非常划算。”

从无牌贴牌，到培育自主品牌，如今白沟生产销售全品类箱包250多万个花色品种，注册商标上万个。其中，马德里商标25件、河北省著名商标35个、河北省名牌11个。

2008年前后，国内箱包市场趋于饱和，白沟箱包企业开始瞄准海外市场拓展。

王金龙还记得第一次参加广交会时的震撼场景：3米长的展位，外商客户排队签名；订单的单位不是“个”，而是“集装箱”！一个常规集装箱能装满2000个拉杆箱，客户一订就是几十个集装箱，“一天单量够我生产一年。”

“参加广交会第一年，白沟箱包企业便实现500万美元出口，于是很多企业纷纷转向外贸。”王金雪飞说。

潮流之下，始终有清醒者。博士女包创始人张文君刚做外贸时就琢磨：为何同款国内女包，价格才是国外品牌的1/3，还竞争不过人家？

她专门买来国外中高端女包和自家产品对比，发现无论是品质还是做工都有差距，尤其是细节方面更为明显，看来光靠低价竞争，不行！

于是，张文君不急于扩展外贸，而是潜心研发新产品：外观艳丽，还要搭配精细柔和的面料；拉链拉头采用五金配件，亮度高、有光泽才显档次；缝制做工也要缩短针距，一厘米两针线改为一厘米三针线更精细……

经过几年打磨，张文君推出中高端女包，受到欧美市场欢迎。

近年来，白沟箱包市场被批准为市场采购贸易方式试点，让市场内众多没有自营进出口权的小微企业和商户也享受到出口的便利，快速通关。今年前4个月，白沟新城市场采购贸易方式试点出口额达6.27亿美元，增速达751.57%。

抓住直播新风口

走进鹏杰皮具公司2楼，听到的是一阵欢呼声。200平方米的仓库四周摆满了各式各样的拉杆箱，室内安了很多盏灯，格外明亮。

一名主播正对着手机镜头，激情洋溢地推销自家拉杆箱。旁边有一块大屏幕连着手机，专门方便主播观看滚动弹幕与观众互动。

“每天一场直播，一场4个小时，一场直播能卖四五百个200元左右的拉杆箱。”王金龙之子王鹏说。

1990年出生的王鹏在大学时选择了国际贸易专业。毕业后回来，依托自身英语和专业优势打理外贸生意。

新冠疫情给白沟箱包产业带来很大冲击。“海外订单锐减，库存积压，已有的订单也发不出去。”王鹏急得上火。

2020年5月，王鹏试着在抖音、快手等平台上直播销货。虽没几个粉丝，他还是很卖力地推销，两个月下来瘦了20斤，一场直播也就卖出几个，父亲一度劝他放弃。

“直播这种形式主打亲切真实，与观众互动非常重要。”痛定思痛，王鹏聘请了4名专职主播，用心打磨主播词和动作，每天直播结束后还要总结，根据观众的反馈来改进。“某个动作或措辞让直播间涨粉了，那这些要保留，掉粉了也要分析原因，还特意设计了一些‘包袱’来活跃气氛。”

鹏杰与直播平台建立合作关系。2020年9月，赶上开学季，鹏杰直播间销售额猛涨。从此，王鹏将直播销货作为“新赛道”，每天坚持。目前，直播占到鹏杰全年销售额的1/3。

“直播销货”正成为王鹏这一代白沟箱包人的创业新模式。

刘国清的女儿刘畅也在试水直播带货，可她既不出镜，也没雇专职主播，而是选择与主播公司合作。“主播公司相当于不设仓储的‘代理商’。我们给他们底价，他们再定价后直播销售。网友下订单，我们从仓库出货。”刘畅说，“一年下来销量可观，我们还节省了销售团队。”

新技术带来新机遇与新挑战。2022年，河北制定《推进白沟商贸经济高质量发展工作方案》，建设白沟数字赋能中心，加速打造高端人才孵化、创新成果转化基地。同年，白沟获批全国首个数字“三品”基地。

“今年白沟将强化数据赋能，聚焦建设数字白沟体系，全面提升产业创新水平，夯实数字基础，助力企业转型升级。”王金雪飞说。

加快建设世界“箱包之都”

刘晓梅

白沟新城地处京津冀都市圈与环首都经济圈核心区，紧邻雄安新区，是中国最大箱包产销基地和京津冀重要商贸物流基地。从最初的路边摊和家庭手工作坊起步，经过40多年的发展，白沟箱包已经形成一个从业人员超百万的区域特色产业集群，构建了从原材料供应、产品设计、加工制造、产品展示和销售服务的完整产业链。

面对全球国际贸易环境的不确定性，白沟新城不仅实现箱包产业质和量的提升，还以市场采购贸易和跨境电商为抓手，加快推进建设具有世界影响力的“箱包之都”，展示白沟箱包产业的崭新形象。

深化改革开放，积极融入国内国际双循环。白沟新城设立了数字箱包专家委员会和发展工业设计专项资金，编制推动箱包产业发展的支持政策和措施，为各项工作奠定基础。依托国家级市场采购贸易方式试点，全力建设河北出口商品展示中心。

今年以来，白沟新城着手布局海外仓，积极组织骨干企业参加广交会并先后赴阿联酋、意大利、德国等国家对接考察。目前，白沟新城建成海外仓19个，与全球187个国家和地区建立了业务往来。截至今年6月26日，全区出口62.93亿元，增速达509%，其中一般贸易出口2.3亿元，增速15.57%。

创新驱动引领，擘画产业数字化发展

蓝图。白沟新城按照“增品种、提品质、创品牌”的“数字三品”战略要求，通过搭建白沟箱包数字化转型公共服务平台、成立箱包产业工业设计研究院、设计创新中心等措施，数字赋能箱包产业转型升级。目前，白沟箱包每月推出新版型千余款，80%转化商品上市。

同时，白沟新城与河北省标准化研究院深度合作，构建涵盖箱包全产业链的279项箱包产业标准；加强本地专业检验检测机构建设，为企业提供箱包质量检测服务；与中国轻工业管理协会共建全国首个

数字“三品”产业创新基地，大力培育本土品牌。白沟正由“中国箱包之都”向“世界箱包之都”转型升级。

优化营商环境，全方位推进高质量发展。白沟新城着力改善营商环境，制订优化营商环境、规范政商交往、关爱支持民营企业等一系列政策，支持民营企业发展；全力开展“万人助万企”“三帮三找”“企业家早餐会”等活动，帮助企业解决经营中的各类堵点、难点、痛点。

此外，白沟新城深入对接工信部、商务部、国家知识产权局等，精准对接全国行业

协会洽谈合作，并先后到杭州、武汉、广州、佛山等地学习考察，举办白沟推介会。

小商品里有大产业、大民生。白沟依托本地的禀赋优势，通过集群式、专业化的路径，创造了箱包这一单品类的世界级产量，创新型、商贸型白沟产业基地正在如火如荼地建设中。依靠经济实惠、品种多样以及新技术的运用，远销全球的白沟小商品越来越成为一张靓丽的中国名片。作为新时代白沟人，有责任持续守护好这块金字招牌，不断为箱包产业开辟新的市场空间。

（作者为保定白沟新城党委书记、管委会主任）

品牌论

白沟新城地处京津冀都市圈与环首都经济圈核心区，紧邻雄安新区，是中国最大箱包产销基地和京津冀重要商贸物流基地。从最初的路边摊和家庭手工作坊起步，经过40多年的发展，白沟箱包已经形成一个从业人员超百万的区域特色产业集群，构建了从原材料供应、产品设计、加工制造、产品展示和销售服务的完整产业链。

面对全球国际贸易环境的不确定性，白沟新城不仅实现箱包产业质和量的提升，还以市场采购贸易和跨境电商为抓手，加快推进建设具有世界影响力的“箱包之都”，展示白沟箱包产业的崭新形象。

深化改革开放，积极融入国内国际双循环。白沟新城设立了数字箱包专家委员会和发展工业设计专项资金，编制推动箱包产业发展的支持政策和措施，为各项工作奠定基础。依托国家级市场采购贸易方式试点，全力建设河北出口商品展示中心。

今年以来，白沟新城着手布局海外仓，积极组织骨干企业参加广交会并先后赴阿联酋、意大利、德国等国家对接考察。目前，白沟新城建成海外仓19个，与全球187个国家和地区建立了业务往来。截至今年6月26日，全区出口62.93亿元，增速达509%，其中一般贸易出口2.3亿元，增速15.57%。

创新驱动引领，擘画产业数字化发展