



“出海即收获”亮眼开局

石狮服装抢滩中亚“蓝海”



石狮上演女装秀 (CFP/供)

5月的阿拉木图,天山脚下的春意正浓。在2026年哈萨克斯坦国际鞋展的现场,来自泉州石狮的参展商吴红希刚送走一批当地批发商,脸上难掩兴奋:“没想到第一天就开了单!”

这一幕,是石狮服装城商业联合会首次组织会员企业抱团出海的生动缩影。5月1日至3日,希创品牌服装、宝辉童装、信慈公司、世晟公司等多家石狮企业远赴中亚,在展会首日即实现四家企业现场成交,创下“出海即收获”的亮眼开局。

随着共建“一带一路”不断深入,哈萨克斯坦正从传统的地理枢纽转变为贸易投资的黄金通道。对于服饰这一泉州的传统优势产业而言,这场跨越数千里的中亚之行,不仅带回了实实在在的订单,更开启了抱团出海的新尝试。

融媒体记者 杜连财

A 中小企业轻装出海

“首次组织大家出来,开展当天就有了单,说明联合会牵头‘走出去’的路子走对了。”谈及此次阿拉木图之行,石狮服装城商业联合会会长李建军难掩兴奋。

据悉,过去中小商户出海往往面临市场调研难、物流成本高、商务对接不畅等痛点。而此次,石狮服装城商业联合会主动担当起“出海领航员”的角色。从展前对中亚市场的深入调研,到参展企业的精准筛选,再到展位统筹、物流协调,联合会提供了一整套系统化服务。

“以前自己跑海外展会,人生地不熟,成本高、对接难,心里没底。”随团出海的希创服装负责人吴红希感触颇深,“这次商会提前做了中亚市场调研,帮我们精准匹配买家需求,展位、物流、翻译都安排妥当,我们只要专心谈生意就行,没想到还真的拿到了订单!”

从单打独斗到抱团出击,石狮服装城商联合会的角色转变,正是泉州服装产业“聚合力、拓全球”的缩影。石狮作为“中国休闲服装名城”,拥有完整的纺织服装

产业链,中小企业众多、款式更新快、性价比高,但单枪匹马出海往往面临渠道窄、议价弱、风险高的难题。

“抱团出海,既能形成规模效应,提升休闲服装名城的整体辨识度,又能共享客户资源、降低成本、分摊风险,让中小企业也能轻松站上国际舞台。”石狮服装城商业联合会秘书长郭金锭表示,此次组团参展是一次成功试水,未来将常态化组织企业赴共建“一带一路”国家参展、考察、对接。

B 中亚市场需求旺盛

哈萨克斯坦是中亚地区经济最发达、消费能力最强的国家之一,鞋服市场潜力巨大。2026年一季度,哈萨克斯坦对外贸易额达329亿美元,同比增长10.5%,其中进口额149.1亿美元,增长11.8%。

石狮服装城商业联合会参展团相关人员认为,哈萨克斯坦当地鞋服产业基础薄弱,80%以上鞋类、几乎全部包袋依赖进口,中国产品凭借高性价比、款式多样、质量可靠的优势,成为当地进口首选。

“我们逛了整个展会,石狮服装的款式很时尚,做工比其他区域的产品好,价格又有优势,非常符合当地消费者的需求。”哈萨克斯坦采购商阿依娜介绍说,当地年轻人喜欢简约休闲、色彩鲜亮的款式,石狮的男装、童装正好匹配这一偏好,“已经和两家企业达成初步合作意向,打算长期采购。”

在阿拉木图人气最高的阿尔巴特大街(又称“丝绸之路大街”),“中国元素”已随处可见。从安踏

的运动鞋到小米手机,再到中国的奶茶店,中国品牌正深度融入当地生活。

除了线下展会,中亚跨境电商的快速崛起也为泉州服装出海提供了新通道。数据显示,超三成哈萨克斯坦民众参与网购,其中71.3%购买过服装、鞋类及体育用品。Temu、淘宝俄语版等平台在当地快速扩张,中国服装凭借“性价比+款式新+物流快”的整体优势,深受中亚消费者青睐。

品牌出海的新路径

从石狮到阿拉木图,从线下展会到线上电商,石狮休闲时尚服装正凭借精准的市场定位、过硬的产品质量、灵活的抱团模式,快速抢滩中亚市场。除了传统服装,新媒体潮童品牌吉达奇也在此前与哈萨克斯坦友商在晋江总部达成合作意向。吉达奇创始人林港要表示,通过新媒体平台与海外年轻家长建立互动,正在成为品牌出海的新型路径。

在郭金锭看来,抱团出海的核心优势在于影响力的叠加与风险的共担。他说,今后将继续完善出海服务体系,推动更多企业擦亮“石狮服装”的国际名片。

业界认为,泉州服饰业要借势“一带一路”红利,利用中欧班列的物流优势及哈国对中国公民的免签政策,降低跨境贸易门槛。同时发挥行业组织职能,如通过商会等平台,实现信息共享、资源统筹,避免中小企业在海外市场的无序竞争。

在运营方面,要品牌化与本地化并重,如安踏、吉达奇等品牌,通过高质量的产品和本地化的运营,与当地青年创业者合作,逐步建立品牌忠诚度,而非仅停留在低价代工阶段。

随着Temu、淘宝等电商平台的快速扩张,线下展会与线上渠道的融合将成为未来出海的新常态。“对于泉州服饰企业而言,中亚这片蓝海才刚刚泛起浪花,真正的机遇,属于那些敢于抱团、善于创新的品牌先行者。”

361°
多一度热爱

微信扫一扫,获取更多前沿资讯

PEAK 匹克体育