

浙江纺织服装企业生存现状调查之上篇

利空叠加 纺织服装企业年关难熬

证券时报记者 魏隋明

进入冬季，绍兴柯桥的纺织服装企业发现，他们的电费结算正在发生改变。以往，这里的工厂是按月上缴电费，但近两个月来，他们却不得不每 10 天上缴一次电费。出现这一变化的原因是电力公司担心这里的纺织服装企业突然倒闭。

从证券时报记者近期对浙江纺织服装企业的实地探访来看，纺织服装企业在过去的一年经历了市场的冷热骤变。在上半年短暂的辉煌过后，订单大幅下滑，库存压力巨大，劳动力成本上涨、人民币升值、原料价格波动、贷款利率上调，种种不利因素的叠加，使得不少企业被迫减产甚至停产，一场纺织服装行业的危机正在上演。

人力成本上涨吞噬利润

杭州的四季青，有“中国服装第一街”之称，而杭州周边的萧山、柯桥、湖州、嵊州等纺织服装工业园，便是支撑四季青美誉的后盾。

浙江祥润制衣有限公司是萧山工业园一家大型的服装生产商，该公司的副总经理张跃权告诉记者，作为外销型服装企业，当前的毛利不会超过 10%，净利也就 4%~5%，人民币升值、人工成本的增加、原材料的变动，这三者的影响对于外销型服装加工企业是非常致命的。

这不只是张跃权一个人的苦衷。在浙江绍兴、嵊州及湖州等地纺织服装企业，多家企业负责人向记者表示，劳动力成本上涨、人民币升值、原料价格波动、财务费用的增长等种种不利因素，使得不少企业正陷入困境，其中以劳动力上涨成本影响为最，部分企业仅今年一年，职工工资的上涨幅度就达到了 20%。

以祥润制衣为例，2009 年，该公司操作工人的平均工资是 1900~2000 元/月，到 2010 年年底，他们的平均工资上涨至 2600~2700 元/月，今年年底工人的平均工资已经增加到 3000~3100 元/月。目前，该公司的工人人数为 1800~1900 人，也就是说，仅劳动力成本，该公司今年就比 2009 年多支出 2000 万元。

即便是对于一家拥有近 2000 人的大型服装企业而言，2000 万元也绝非小數，仅人力成本上涨这一项，就可能吞噬掉了它们绝大部分甚至是全部的利润。

浙江最大的裤装生产企业——杭州海德服饰有限公司总经理俞学谊告诉记者：“在国内纺织服装加工企业中，年利润超过 3000 万元很少。就以我们公司为例，目前一条裤子最多也就赚 4 块钱，今年的产量是 500 多万条，也就是说，今年我们厂的利润其实只有 2000 万。”

据了解，对于服装加工企业而言，面料成本约占 70%~75%（人力成本上涨后，原材料成本所占比重约 65%~70%）。现在，市场的原材料成本差不多，如果面料的成本增加而导致涨价，客户还可以接受。同时由于各个企业的人力成本不尽相同，如果以人力成本上涨为由上调加工费，客户一般很难接受。

竞争力下降致订单缩水

作为劳动密集型产业，金融危机后的这一波人力成本上涨，使得国内纺织纺织企业的竞争力进一步减弱，不少服装企业的订单开始降温。

现在，我们的竞争已经不再是与国内厂家的竞争，而是与东南亚新兴国家的较量。去年，我们做了 628 万条裤子，今年的产能估计只有 530 万条左右，下降的幅度近 20%，明年可能还要继续减少。”俞学谊告诉记者。

据悉，这两年来，印度、越南、老挝、柬埔寨等国发展的服装纺织业已经形成了规模效应，更为重要的是，在上述国家的纺织服装企业中，他们普通工人的月薪约 100 美元（约合 631 元人民币），而浙江的很多服装企业，它们普通职工的月薪就达到了 3000 元，再加上服装企业为职工购买的保险，以及吃、住、交通等费用，实际人力成本约 3500

元/月。因此，印度、越南等国的劳动力成本优势，正在对我国纺织业构成巨大挑战。

俞学谊称，就质量而言，国内服装企业的产品要优于印度、越南等国的服装企业的产品。但对于大众服饰商品而言，质量差异其实不是很明显，欧美客户也不太在意。所以，一部分欧美客户就把订单委托给东南亚国家的服装企业；而一些工艺复杂，档次较高的订单，则只能交给国内服装厂商。

来自美国商务部的数据也证实了这一点。2011 年 1 月至 8 月，美国从孟加拉、越南、印尼累计进口棉制品量同比分别增加了 3.35%、0.97% 和 2.45%，而从中国累计进口的棉制品数量同比缩减了 16.61%。

除了南亚新兴市场带来的冲击波外，近几个月来，欧美国家经济频频出现利空消息，使得浙江很多的服装企业雪上加霜。

记者采访汉颖绣品服饰有限公司时，该公司副总经理姚其军称：2008 年金融危机给我们的感受是，当年 10 月份之后形势不太好，但进入 2009 年后经济就很快回暖；今年 9 月份之前，我们公司的海外订单还好，但进入 10 月份开始，订单开始减少，这段时间的感受更为明显，撤单时有发生。今天上午开会的时候，有几个欧美的订单又取消了。”

企业信心指数低落

今年上半年，“涨价”是纺织服装行业关键词。然而进入秋季后，市场形势骤降，种种不利因素使得很多纺织服装企业的老板情绪低落。

绍兴柯桥经济开发区管理委员会向记者提供的数据显示，在该工业园区的纺织服装企业中，即便是算上半年的利润，增收不增利的现象也相当普遍。以柯桥工业园区某大型纺织服装企业为例，今年前 10 月，该公司实现营业收入 4.12 亿元，同比增长 119.67%；但是，该公司的利润却不增反降，从去年的 3195.3 万元降至今年的 1062.2 万元。

舒美特纺织的办公室主任黄建江告诉记者，今年公司的利润主要是依靠新产品来支撑，但利润主要是在今年上半年实现的，现在的日子也不好过。10 月份以后，公司的生产还算正常，但产品已经开始滞销。因此已经把针织厂的部分机器关停了。

接受记者采访的企业普遍反映，由于国际市场需求萎缩，再加上东南亚印度、柬埔寨、越南等国的竞争，浙江纺织服装企业的出口订单在 10 月份以后出现了大幅下滑。为了争夺有限的订单，不断受到冲击的纺织服装企业又不敢贸然提价，致使当地众多的服装企业无利可图。为了留住客户和员工，许多企业在无利可图甚至是亏损的情况下仍在苦苦支撑。

纺织服装企业的处境让人忧心忡忡，就连电力公司对纺织服装企业的电费结算方式也发生了改变。

中嘉实业集团副总经理杨明法对记者称，“以前电费是按月为时间单位上缴，但这两个月过来，电力公司担心‘跑路’的现象在我们身上发生，所以电费上缴的时间按 10 天为期限来结算。”

据记者了解，对于一家规模在 1500 人左右的纺织服装企业而言，如果开工正常，月度电费约 300 万元。虽然这项成本的绝对数额不是很大，但对于陷入困境中的纺织服装企业而言，他们的态度是能拖则拖，电力公司改变电费的结算方式，是因为当地的中小纺织服装厂曾出现过突然倒闭的事件。

在浙江萧山，工人人数 1500 左

右的大型服装厂约 15~16 家，但现在的经营状况普遍不佳，已经有 4~5 家开始考虑年后停产歇业，或者缩小规模转型做贸易。在萧山某服装企业采访时，一位知情人士指着不远处的一栋红色厂房的对记者称，2008 年时，那家公司的老板是按 2500 人的规模建的厂房，现在他们厂里的工人数量不到 400 人，这样的开工率，显然是支撑不了多久。

明年，至少有 10%的企业要倒闭。”余杭服装协会会长高礼根称，现在看，年底和明年年初的情况要比 2008 年危机时还要严重。大企业抵抗风险能力强，还可以勉强维持，小企业倒闭的情况会比较严重。”

2008 年金融危机时，在服装行业有着 20 余年工作经验的张跃权作为空降兵，从达利（中国）有限公司跳槽到了浙江祥润制衣有限公司。但面对新一轮的危机，张跃权也是情绪低落。现在到处都在做信心指数调查，对于我来说，信心指数很低。”

终端销售放缓 纺织服装企业经营风险增加

证券时报记者 李小平

压货是纺织服装企业促销的常用做法，但在终端销售放缓时，其经营风险也随之增大。

自 10 月份服装零售增长首次出现下滑后，忧虑情绪开始在业界弥漫。业内人士认为，这可能是纺织服装终端消费受经济环境的影响而增速下滑的开始，未来半年服装内销终端市场不容乐观。

根据中华全国商业信息中心发布的数据显示，11 月份，全国百家重点大型零售企业服装零售额同比增长 10.26%，增速继续回落，低于 10 月 6.47 个百分点，是年初以来的最低增速。

杭州经商会举办一些服装品牌的订货会，从经销商在这些订货会上的表现，可以感知来年纺织服装行业的冷暖。

在某服饰品牌的订货会上，一位来自上海的经销商告诉记者：“今年的生意不好做，去年的这个时候，我们店的日销售额可以做到 10 多万元，而现在，日销售额不到 5 万元。”另一个经销商也有同感：进入秋季以后，店里的衣服不知为什么，就是销不动，如果厂家再继续压货、催款，明年就不打算为这家品牌做代理了。”

■记者手记 | Reporter's Note |

一位服装设计师的创富梦想

证券时报记者 魏隋明

黑白涂装的兰博基尼，时尚帅气的小伙，每每这一幕出现在杭州四季青商业区，总会引来路人的惊叹。如果你以为车上的小伙是前来豪购的“富二代”、“公子哥”就错了，他是借助四季青平台迅速成长起来的新一代创富者，也是杭州许多服装从业者心中的偶像。

位居杭州杭海路上的四季青，有着“中国服装第一街”之称。在这里，有着不同肤色，操着不同语言的淘金客。在杭州服装行业从事近 10 年的设计师莫师傅，也希望能在这座商城里开一个档口，并由此开始自己的创富人生。



图 1 为杭州四季青服装街；图 2 为浙江某纺织服装企业的生产车间，宽阔的厂房只剩下一半的生产线在运转；图 3 为某品牌服装订货会现场。



据记者不完全统计，今年前三季度，34 家纺织服装类上市公司继续高歌猛进，实现营业总收入 622.77 亿元，同比增长 23.19%；实现净利润 58.01 亿元，同比增长了 48.78%。但是，在“噪声”背后，这些公司的应收账款、存货也在不断增长，资金运营效率却在普遍下降。

据同花顺 iFinD 统计显示，今年前三季度，数据可比的 26 家上市公司，存货总额为 414.3 亿元，同比增长 23.97%；与此同时，存货周转率较上年同期普遍下降，目前只有中国服装（000902）、美尔雅（600107）等 8 家公司实现正增长，雅戈尔（600177）、美邦服饰（002269）等 18 家公司均出现了不同程度的下降。

据了解，由于今年的货币政策一紧再紧，经销商的资金链也普遍偏紧。但多数上市的品牌公司对行业及自身品牌的前景较为乐观，因此，纷纷加大了对经销商的资金和信用支持。支持的主要形式包括减少订货的预付款比例、发货时允许经销商延期支付一定比例的货款、垫付店铺装修费等。

实际上，存货的增长可以有两种理解，一是服装企业普遍对终端

部分A股纺织服装企业运营对比情况					
证券代码	证券名称	应收账款周转率 今年前三季 [单位]次	应收账款周转率 去年前三季 [单位]次	存货周转率 今年前三季 [单位]次	存货周转率 去年前三季 [单位]次
600107.SH	美尔雅	6.09	6.17	0.75	0.68
600177.SH	雅戈尔	14.95	11.47	0.23	0.29
600884.SH	杉杉股份	3.27	3.75	2.16	2.20
000726.SZ	鲁泰A	25.45	20.21	1.85	2.08
000902.SZ	中国服装	8.05	7.76	6.63	6.12
002029.SZ	七匹狼	5.42	4.30	2.25	2.61
002154.SZ	报喜鸟	2.77	3.64	1.32	1.35
002193.SZ	山东如意	1.77	1.60	0.92	1.23
002269.SZ	美邦服饰	5.98	7.09	1.35	2.00
002425.SZ	凯撒股份	3.63	4.48	0.47	0.76
002485.SZ	希努尔	8.67	9.13	1.75	1.88
300005.SZ	探路者	33.96	36.35	1.79	1.82

数据来源：同花顺 iFinD统计

李小平/制表 吴比较/制图

的销售抱乐观预期，通过加大备货比例的方式快速扩张；二是终端消费受到打击，服装企业已有的备货没有按原定方案销售。结合记者此次的采访，A 股服装企业存货增长的原因应该归咎于后者。

业内人士认为，在终端消费市场较为景气的状况下，加大对经销商的资金支持力度可以更充分地调动经销商的积极性，提升渠道扩张的效率，但是如果终端消费市场转冷，对经销商应收账款的增加将给品牌商带来较大的经营风险。

量相当，款式相似。

通常情况下，在工厂卖 70 元的某品牌外贸尾货，在杭州大厦的标价是 2000 元以上。所以，到工厂淘国外顶级品牌的尾单，是四季青经销商们的另一种门道。有时，这里的经销商甚至连国际品牌的商标都不更改。

总而言之，经销商的眼光、门道不同，其商业命运也迥异。每年的秋冬销售旺季，在四季青经常能看到一批眼光犀利的年轻人迅速富裕起来，也可以看到一批档口，在悄无声息中关门。

在经过近半年的筹备后，莫师傅的创业人生即将开启，不过，他也担心自己的眼光和当前的经济形势，因为一批有着同样梦想的创业者，已经在今年的冬季倒下。