

# 渠道商“绑架”服装生产企业

就像“房地产绑架了银行业”,江浙、河南等省市的省级代理商目前具备了相当大的实力,开始与服装生产企业“平起平坐”,对生产企业“指手画脚”,服装生产企业出现被“架空”的风险。

■ 本报记者 郭玉志/文

正在寻求业务转型的雅戈尔集团股份有限公司(以下简称“雅戈尔”)最近动作频频。雅戈尔近日发布公告称,雅戈尔与嵊州盛泰色织科技有限公司(以下简称“盛泰色织”)签订《股权转让协议》,将全资子公司新马服装集团(香港)有限公司(以下简称“新马服装”)的全部股权转让给盛泰色织。

7月11日,雅戈尔在给《中国企业报》记者的回复中称,雅戈尔正从一家生产营销型企业向品牌型企业转型,公司在考虑更高层次的产业升级,要从技术密集型向艺术创意型企业转变,把雅戈尔从服装工厂打造为“创意创造的文化艺术世界”。

同时,雅戈尔表示,在公司运营中,比较重视国内营销网络的建设,未来在营销网络建设方面将延续目前的发展格局:大中商场内的店中店占40%、自营专卖店占40%、团购和特许各占10%。

雅戈尔还表示,在有些不够发达地区的商场,雅戈尔将适当提高自营专卖店的比例。

一位不愿透露姓名的业内人士告诉记者,就像“房地产绑架了银行业”,江浙、河南等省市的省级代理商目前具备了相当大的实力,开始与服装生产企业“平起平坐”,对生产企业“指手画脚”,服装生产企业出现被“架空”的风险。

## 渠道商“架空”生产企业

中国服装协会副会长蒋衡杰认为,做强做大后的品牌代理商,在市场上扩大了占有率,自身具备了相应实力,反过来会要求服装生产企业降低进货价格,挤占服装企业的利润空间。

当前,国内服装业处于从制造到创造的转型时期,品牌服装竞争国际化、轻资产运营模式正在崛起等。然而,坊间对服装企业的轻资产运营模式和向品牌运行商转型颇有微词。

上述不愿透露姓名的人士告诉记者,当前向品牌运营商转型的不应该是服装生产企业,而应该是品牌代理商,生产服装企业应该转变为供应商,这样“服装生产企业负责生产,代理商负责销售,各司其职”。

据他介绍,当前代理商早期原始资本积累已经完成,在市场化过程中,代理商梯队规模逐渐扩大,并形成了相当大的规模。

“他们不仅‘成群结队’跟生产企业谈判,同时拥有自己的设计师,针对市场销售良好的款式服装进行修改,以达到高利润。”他告诉记者。

随着生产企业的品牌逐渐被市场和消费者认可,服装企业对代理商、加盟商的掌控日渐式微,而代理商的要求越来越多,服装企业在给代理商相应返点后,利润越来越薄。

中国服装协会常务副会长蒋衡杰认为,做强做大后的代理商,在市场上扩大了占有率,自身具备了相应实力,反过来会要求服装品牌企业降低进货价格,挤占品牌商的利润空间。

“危害是有的,目前代理商有一个发展趋势,一些有实力的代理商,



与渠道商相比,绝大多数服装生产企业实力较弱,在产业转型升级过程中往往受制于人,难以跳出产业链低端。 CNS 供图

同时代理多个品牌,他们不把‘鸡蛋放一个篮子里’,通过代理多个品牌来挟、抗衡厂家,要求给予他们更大的优惠政策等等。”和众营销策划首席营销策划顾问何俊锋在接受《中国企业报》记者采访时说。

正因如此,一些品牌生产企业纷纷投资或是将现有的代理、加盟渠道收归自有,以提高对品牌渠道的掌握能力。

何俊锋告诉记者,代理商渠道分食了服装很大一部分利润,“不听话,不容易控制,许多厂家给终端店面的优惠,被渠道商直接消化掉了,服装企业无法控制市场”。

目前,我国服装品牌数量远远大于代理商的数量,代理商常常拥有4—5个品牌的资源,代理商的诚信与忠诚度一直牵动着服装企业的神经。

何俊锋告诉记者,在虎门,年销售额5000万元到1亿元的企业,除了产品优势以外,代理商渠道相对趋于稳定,但这些渠道商,特别是省级代理商都同时代理着三个甚至五个以上的品牌,他们对厂家的要求也越来越高,除了产品质量、款式,还要求其提供诸多配套服务。

在此背景下,以雅戈尔为代表的服装企业开始谋求转型。但是,业界对纺织服装产业转型升级也有不同声音。

山东舒朗服饰股份有限公司(以下简称“舒朗服装”)董事长吴健民告诉记者,当前国内服装企业的转型都是“被动转型”,未来成功与否还存在很大的不确定因素,企业应该慎重考虑。

“让服装生产企业省去中间环节,去做创意和品牌营销,企业恐怕需要很大的勇气。”吴健民告诉记者,服装企业单纯做营销,采取轻资产模式运行等等,大部分都是在国家宏观调控下的被动转型,而不是纯市场化的企业行为。

直接开设直营店,通过缩短代理链、减少代理层次,减少中间环节,被服装生产企业视为增加利润的关键。

“此前将衣服交给代理商卖,我们单件衣服的利润很微薄,只有几十元,而通过直营的方式,同一件衣服,利润相差最大能达到惊人的10倍。”某品牌服装企业人士表示。

除了自建直营店面外,服装企业还可以分割股权或者品牌托管的方式来提高利润。根据业内人士粗略统计,托管经营每年能为品牌商节省20余万元的开支。

吴健民就是这一方式的拥趸者之一:舒朗服装的店面约90%采取直营模式。

吴健民告诉记者,理顺产业链并不是再造新的产业链,而是与时俱进适时调整,舒朗服装一直考虑如何能使代理商忠实于企业,同时又能将企业的品牌建设贯穿到代理商的日常行为中去,将双方的利益充分地结合起来。

值得注意的是,近年来,随着轻资产模式以及网络的盛行,为了缩短代理环节,国内纺织服装企业频频“触网”。

雅戈尔董事长李如成表示,多年来雅戈尔在国内外打造实体渠道方面进行了一定的投入,坊间也一直将雅戈尔同PPG类比。

“但这是不合适的,产品不一样,渠道也会不同。”李如成说,“我们现在也在与一些网络在谈合作,但能否做大我心里还没底。”

除了大的品牌服装企业外,诸多中小品牌在代理商环节所做收效甚微。

何俊锋指出,虎门的服装企业曾在代理商环节做过很多的尝试,甚至有的花费几十万元,投入做终端形象识别系统;也有花费上百万元做直营店;更有花费数百万元投入广告和明星推广,但大部分投入都没有对销售业绩起到立竿见影之功效。

何俊锋认为,服装企业应以销售量为标准,不同级别的企业,需要做好各个阶段的渠道建设工作,不要过于急于追求所谓的“品牌效应”。

“服装企业和代理商不应只是‘生意关系’,一些优秀企业已经和代理商融为一体,例如,服装企业采取股份制、品牌文化融合等措施,把代理商融合到企业的管理体系中。”何俊锋告诉记者。

业应该慎重考虑。

“让服装生产企业省去中间环节,去做创意和品牌营销,企业恐怕需要很大的勇气。”吴健民告诉记者,服装企业单纯做营销,采取轻资产模式运行等等,大部分都是在国家宏观调控下的被动转型,而不是纯市场化的企业行为。

## 缩短代理链提高利润

直接开设直营店,通过缩短代理链、减少代理层次,减少中间环节,被服装生产企业视为增加利润的关键。

“此前将衣服交给代理商卖,我们单件衣服的利润很微薄,只有几十元,而通过直营的方式,同一件衣服,利润相差最大能达到惊人的10倍。”某品牌服装企业人士表示。

除了自建直营店面外,服装企业还可以分割股权或者品牌托管的方式来提高利润。根据业内人士粗略统计,托管经营每年能为品牌商节省20余万元的开支。

吴健民就是这一方式的拥趸者之一:舒朗服装的店面约90%采取直营模式。

吴健民告诉记者,理顺产业链并不是再造新的产业链,而是与时俱进适时调整,舒朗服装一直考虑如何能使代理商忠实于企业,同时又能将企业的品牌建设贯穿到代理商的日常行为中去,将双方的利益充分地结合起来。

值得注意的是,近年来,随着轻资产模式以及网络的盛行,为了缩短代理环节,国内纺织服装企业频频“触网”。

雅戈尔董事长李如成表示,多年来雅戈尔在国内外打造实体渠道方面进行了一定的投入,坊间也一直将雅戈尔同PPG类比。

“但这是不合适的,产品不一样,渠道也会不同。”李如成说,“我们现在也在与一些网络在谈合作,但能否做大我心里还没底。”

除了大的品牌服装企业外,诸多中小品牌在代理商环节所做收效甚微。

何俊锋指出,虎门的服装企业曾在代理商环节做过很多的尝试,甚至有的花费几十万元,投入做终端形象识别系统;也有花费上百万元做直营店;更有花费数百万元投入广告和明星推广,但大部分投入都没有对销售业绩起到立竿见影之功效。

何俊锋认为,服装企业应以销售量为标准,不同级别的企业,需要做好各个阶段的渠道建设工作,不要过于急于追求所谓的“品牌效应”。

“服装企业和代理商不应只是‘生意关系’,一些优秀企业已经和代理商融为一体,例如,服装企业采取股份制、品牌文化融合等措施,把代理商融合到企业的管理体系中。”何俊锋告诉记者。

# 股交所转板“脱钩”之惑

在股权交易所摘牌后又未能登陆证券市场的这段时间,成为企业与资本市场“脱钩”的“真空期”。以最早从天交所摘牌的新大地为例,这段“真空期”已长达一年半,且至今未有眉目,而北陆药业从新三板转战创业板只用了不到两个月时间。

■ 本报记者 田晶/文

在天交所这类股权交易所挂牌融资,做大规模后再转到主板或创业板上市,是股权交易所向中小企业描绘的一条“曲线上市”理想路径。

《中国企业报》记者从天津股权交易所(以下简称“天交所”)获悉,于去年1月26日正式挂牌的河南省森雨饮品股份有限公司(以下简称“森雨饮品”),自今年7月1日起正式终止挂牌,“并决定选择时机启动在深圳证券交易所上市的工作。”

截止到目前为止,已有4家企业从天交所终止挂牌,宣布将在主板、创业板或海外上市,但尚未有任何一家率先游到彼岸。

## 平均融资不足2000万元

森雨饮品前任董事会秘书王迎军告诉记者,作为森雨饮品在天交所挂牌期间的律师,自己已经完成了“历史使命”,现在该公司上市事宜由常务副总裁胡依彬负责。

7月7日,当记者致电胡依彬时,她表示正在杭州出差,对于企业上市的具体进展目前不便接受媒体采访。

不过,在上海证券交易所上个月举办的2011年第二期上市公司董事会秘书后续培训学员名单上,胡依彬的名字和新日电动车董事会秘书王晨阳出现在一起,而新日电动车此前亦宣布将于今年在中小板上市。

“森雨饮品说的是选择时机在深圳上市,这表明目前可能也还没有进入操作流程。”天交所一位内部人士告诉记者。

除了森雨饮品外,另外三家主动从天交所摘牌的企业分别是内蒙古新大地路桥集团、大连顶金通用设备制造股份有限公司和天津汉磁资产治理股份有限公司。

其中,新大地路桥集团已聘请银证证券为上市券商,此外私募融资、IPO审计工作也按计划基本完成。

上述天交所内部人士表示,通过在天交所的融资,上述企业的规模有了很大提高,为下一次登陆主板市场才在天交所摘牌。

截至今年6月底,天交所共有74家企业挂牌,融资总金额为13.78亿元,这意味着,平均每家企业融资只有1862万元。

在采访中,多位天交所挂牌企业负责人表示,这样的融资规模并不“解渴”。

截至7月11日,天交所总市值为115.3亿元,市盈率为12.79倍,此前其市盈率只有6—8倍。而创业板的市盈率一度高达上百倍,即便是近期发行价较低的创业板股票,市盈率也至少在20倍以上。

市盈率偏低,意味着在天交所挂牌不可能像创业板上市一样获得超额资金。

“对中小企业来说,时间就是生命,我们市盈率低,但是为企业争取的是时间。”天交所总裁寇冠华说。

企业忧虑转板“踩空”

寇冠华曾宣称,天交所旨在为主板、中小板、创业板和境外证券交易所筛选和输送优质成熟的上市后备企业。大部分中小企业到交易所挂牌的目的也很明确,即为上市“练兵”。

山西一家拟在天交所挂牌的企业负责人告诉记者:“我们正在密切观察新大地、森雨饮品这几家公司的上市动态,并参考它们的样本来设计我们的融资方案。”

他还透露,天交所与其接洽的项目经理承诺,按照他的企业状况,“律师费、审计费、验资费、私募顾问费再加上天交所上市费用,总共只要100万元左右,而且挂牌之后可以再定向增发,一年之内能多次融资。”

然而,让他心存顾虑的是,迄今为止还没有一个成功的上市样本可供参考。

九鼎德盛投资顾问有限公司董事长张保盈表示,天交所尚未成为真正意义上全国性的场外交易市场,尚未纳入证监会监管范围,美国OTCBB场外柜台交易系统到主板通道是打通的,而从天交所转板沪交所和深交所的通道并未打通。

“正因为这样,它反倒有可能成为企业上市的障碍。”张保盈说。

上文中提及的天交所内部人士亦坦承,在与上海和深圳两大证券交易所的对接上,天交所目前还没有实质性的动作。

相比之下,同为非上市企业股份交易场所的新三板表现更为抢眼,曾在新三板挂牌的久其软件、北陆药业、世纪瑞尔、佳讯飞鸿、紫光华宇等企业,已经陆续在创业板上市。

在股权交易所摘牌后又未能登陆证券市场的这段时间,成为企业与资本市场“脱钩”的“真空期”。以最早从天交所摘牌的新大地为例,这段“真空期”已长达一年半,且至今未有眉目,而北陆药业从新三板转战创业板只用了不到两个月时间。

上述拟挂牌企业负责人表示:“森雨饮品,新大地如何走出‘真空期’,能否登陆中小板,都会影响到我们的决策,毕竟不想只在股交所空忙活一场。”

2011年中国道路运输百强诚信企业展示		全国物流行业AAAAA、AAAA、AAA、AA、A级信用企业展示	
<b>中国石油天然气运输公司</b> 地址:新疆乌鲁木齐西环路2219号 邮编:830014 电话:0991-3766931 网址:www.cnpc.com.cn	<b>温州市鹿富物流有限公司</b> 温州市鹿富物流有限公司是一家较具规模的专业第三方物流公司,温州市龙头物流企业。员工总人数有700多人,注册资金1000万元,自有资金5000多万元,经营仓储面积22000多平方米。同时,公司还拥有包括沃尔沃、奔驰、雷诺、德国(曼)等系列高档大小运输车辆200多辆,日运营货物2000多吨,在全国各地开设160多个网点,国内物流送达覆盖率60%以上,有力地支援了国家及温州地区的经济建设。 公司以诚信为本,注重品牌建设,严格控制物流流程,紧紧把握服务质量关。目前,已通过了ISO9001国际质量体系认证。 地址:浙江省温州市六虹桥路90号 邮编:325029 电话:0577-56980556 网址:www.lofu.net	<b>浙江高通物流有限公司</b> 浙江高通物流有限公司成立于2009年9月,注册资金1118万元,拥有货运车辆(包括租用)300多辆,员工468人,仓库面积(含租用)24000多平方米,办公室面积500多平方米。物流网点遍布全国20多个省市,70多个站点。 公司将秉承优质、高效、诚信、团结的企业精神,坚持“客户至上、诚信为本、优质服务、安全快捷、追求双赢”的服务宗旨,以市场为导向,以客户为中心,以科学的资源整合、先进的管理技术、强大的运营能力,将公司打造成具有专业化、信息化、网络化、标准化的现代化物流企业。 地址:浙江省温州市永嘉县瓯北镇双塔路蔡桥 电话:0577-67313266 网址:www.zjgtwl.com	<b>江苏安邦物流有限公司</b> 地址:江苏省常州市新北区通江路2号 邮编:213000 客服热线:400-696-0081 网址:www.anbang56.com
<b>广州交通集团有限公司</b> 地址:广东省广州市天河区北路179号祥龙大厦2806 电话:020-28098000 网址:www.gzjtjt.com	<b>深圳市深国际华南物流有限公司</b> 地址:广东省深圳市龙华区民治康路1号华南物流中心 电话:0755-29838953 传真:0755-29838969	<b>上饶市大顺实业有限公司</b> 地址:江西省上饶市信州区三清山大道188号 电话:0793-8250888 传真:0793-8178327	<b>深圳市金鹏物流园物流有限公司</b> 地址:广东省深圳市龙岗区南湾街道丹平北路536号 电话:0755-89575666 传真:0755-89570988
<b>芜湖运泰汽车运输集团有限责任公司</b> 地址:安徽省芜湖市九华中路148号 邮编:241000 电话:0553-3860376 网址:www.wnyunta.com	<b>武汉武钢集团汉阳钢厂</b> 地址:湖北省武汉市汉阳区龙灯堤特1号 邮编:430050 电话:027-84845915 传真:027-8477262	<b>浙江集海物流有限公司</b> 地址:浙江省义乌市车站路176号2楼 邮编:322000 电话:0579-85250333 传真:0579-85132345	<b>内蒙古庆元建材市场有限责任公司</b> 地址:内蒙古呼和浩特市回民区海西路202号 电话:0471-3605509 传真:0471-3605509
<b>大连公交客运集团有限公司</b> 地址:辽宁省大连市中山区青泥街2号19楼 电话:0411-82532656 网址:www.dlbus.com.cn	<b>珠海市公交信禾物流有限公司</b> 地址:广东省珠海市南屏科技工业园屏西二路2号 电话:0756-6116166 传真:0756-8699995	<b>临沂天源国际物流有限公司</b> 地址:山东省临沂市兰山区临西十路与双岭路交汇处 电话:0539-3119606 传真:0539-3119606	<b>广州中博实业物流有限公司</b> 地址:广东省广州市番禺区钟村镇万宝基地 邮编:511495 电话:020-34778391 传真:020-34777628 2010年度中国汽车物流行业百强企业
<b>昌吉公共交通(集团)有限责任公司</b> 地址:新疆昌吉市民生路1号 邮编:831100 电话:0994-8321616 传真:0994-8321616	<b>浙江集海物流有限公司</b> 地址:浙江省义乌市车站路176号2楼 邮编:322000 电话:0579-85250333 传真:0579-85132345	<b>温州华能汽车集团有限公司</b> 地址:浙江省温州市机场大道与田段座北华能汽车广场 电话:0539-3119606 网址:www.wzhuaneng.com 全国交通运输企业管理杰出人物	<b>湖北九阳交通设施工程有限公司</b> 总经理:吕超兵 地址:湖北省武汉市建设大道436号中央华府1705 电话:027-83621115 传真:027-83621115
<b>内蒙古呼运(集团)有限责任公司</b> 地址:内蒙古呼和浩特市回民区光明大街4号 电话:0471-3915033 网址:www.nmgjyt.com			