

驰名商标“异乡人”突然破产,老板不知所终

低利润寒流袭击服装企业

■ 本报记者 陈昌成

全国已经全面进入寒冬,服装企业也是如此。更加严重的是,不少企业已经开始出现体力不支。

对于服装企业而言,由于利润过低,甚至零利润,天气转冷所带来的销售高潮并没有沉淀过多资金。

日前,中投顾问轻工业研究员朱庆骅指出,由于人工和面料价格的上涨,导致2011年纺织企业的成本价格普遍比上年高30%以上,其中劳动力成本从2010年下半年就开始快速攀升,至今已经上涨了20%—30%,而出口方面由于汇率波动,导致成本又抬升了7%,企业利润被进一步摊薄。中投顾问发布的《2011—2015年中国服装行业投资分析及前景预测报告》指出,原材料成本对服装纺织企业的影响较大,一般而言,原材料成本、辅料等占比60%—80%,人工成本占比5%—20%,因而服装企业成本情况对其利润影响较大。

没有血液支撑下的纺织企业究竟还能支持多久?!

“异乡人”梦断东莞

1月2日,拥有400多家“异乡人”专卖店的东莞市原野服装有限公司突然贴出破产通告。据不完全统计,原野公司老板陈楚荣拖欠原材料款及加工款合计2000多万元,而其人目前失去联系,不知所终。

原野公司创办于1999年,同时创建“异乡人”品牌。公司以直营、区域代理、特许加盟的方式在全国拥有近400多家专卖店,高峰期员工超千人。

作为该公司旗下休闲、时尚品牌之一,异乡人品牌经过10年的悉心经营和专业打造,曾获“驰名商标”、“广东省名牌”和“广东省著名商标”等多项荣誉。知情人士称,原野在2003年转做批发时,曾斥资邀请莫文蔚、陈坤等人出任异乡人品牌的形象代言人。

如今,位于虎门镇镇口第一工业区B栋11号的原野服装有限公司已人去楼空,门上是“东莞市第二人民法院封”的封条。据员工宋小姐介绍,元旦假期前夕,公司还在照常营业。她现在出差刚回来,才发现公司已人去楼空了。

据了解,在张贴出倒闭通知的同时,该公司负责人以公司名义贴出了一份《告全体员工书》,称陈楚荣曾将全部私产抵押,两次从银行融资850万元。但公司资金紧张,未能按时支付加工费和货款,导致数十家加工厂和供应商起诉。告知书还交代了近期工资如何发放,希望得到员工理解。

1月4日上午9时,原野公司就“公司解散及擅自移动法院封条自封本公司全部财产”的经过写了一张“情况说明”,加盖了公司公章,交给虎门人民法院。

该说明称,因经营不善,官司缠身,该公司于2011年11月份已实际处于半停止经营状态,公司存在的唯一理由在于筹集资金支付员工工资。对于法院封条转移事件,说明称,由于截止到2011年12月30日公司尚拖欠员工近2个月的工资,“公司管理层怕员工看到法院封条后产生波动造成不必要的事件发生,公司从维稳角度出发,在虎门人民法院法官离开后,将封条移走,但同时也关闭了三楼成品车间”。



由于人工和面料价格的上涨,导致2011年纺织企业的成本价格普遍比上年高30%以上,其中劳动力成本从2010年下半年就开始快速攀升,至今已经上涨了20%—30%,而出口方面由于汇率波动,导致成本又抬升了7%,企业利润被进一步摊薄。

本报记者 林瑞泉/摄

业内人士表示,目前中小企业面临的危机状况超过了2008年金融危机时的压力。受原材料价格上涨、劳动力成本上升、国际订单减少等影响,服装企业遭遇前所未有的困境,很多企业因此“逃离”。

可以肯定的是,困境中无法自拔的不只是原野公司。

纺织业无利可图?

“2011年1—5月,销售收入只有300多万元,2010年同期的水平为700多万元,还没有一点利润。”苏州慈云蚕丝制品有限公司董事长沈福珍表示。

苏州慈云蚕丝制品有限公司是苏州地区一家较有名气的蚕丝制品公司,还是蚕丝被国家标准起草单

位之一,董事长沈福珍曾是国内知名桑蚕专家费达生(为知名学者费孝通先生的姐姐)的学生。该公司生产的“慈云”系列产品在业界有一定的知名度,为中国驰名商标。

沈福珍表示,目前从蚕茧收购站购买一担蚕茧的价格为2200元,而2010年同期的价格是1300—1500元左右,价格上涨了80%;真丝面料价格上涨了30%—50%,“我们完全无利润,但是我们的蚕丝被不敢轻易涨价,上调价格有一定的风险,主要考虑消费者的承受能力和产品市场占有率。”

“中国蚕丝的历史是世界最早,一直以来也是世界最大的蚕丝生产和出口国。但是,从质量、设计、技术上来看,要意识到我们的蚕丝在国际上还是弱国不是强国。”浙江理工大学副教授刘胜指出,国外的蚕丝产品原料都从中国进口,但染色和后处理都是自己的,其市场价格远高于国内生产的丝绸产品。

“虽然当前中国的蚕丝产量已占到了世界总产量的80%,居世界第一。然而,颇为讽刺的是,在设计、工艺、质量、技术等各方面,我国的蚕丝在全球并没有显著优势。不少国外企业虽然已经开始尝试转型,通过设计研发自主品牌,走品牌运作的模式,效益比过去单纯代工提升了10%。”代工时代,企业的命运掌握在别人手里,走自主品牌路线后,尽管过程比较艰难,但每一步都很踏实,毕竟掌控权在自己手上。”一位服装企业的负责人表示。

现在很多蚕丝企业做出口,但他们的利润空间很低,原因在于其缺乏印染、技术、加工、设计等核心的运营能力。刘胜认为,蚕丝产品出口利润低,主要是技术、加工、印染、设计的附加值低。设计及技术体现附加值,如果没有设计,就是廉价物的替代品。

倒闭潮或来临

资料显示,素有“牛仔之都”美誉的广东省佛山市均安镇,近半年

来近100家牛仔服装企业先后倒闭。东莞纺织服装行业协会会长陈耀华也表示:东莞企业与长三角企业一样,目前到了2008年以来最危险的时期。更有人称目前中小企业面临的危机状况超过了2008年金融危机时的压力。

“80%的企业在资金上都吃紧。”佛山市副市长李子甫坦承,今年经济形势比金融危机时更严峻,特别是对小型、微型企业影响重大。

据悉,2011年以来南海规模以上工业经济效益就呈下滑现象,前2月,规模以上工业亏损企业达到331家,亏损面达到15%,同比扩大6.6个百分点。亏损额2.12亿元,同比增长36.0%。所幸的是,第二季度“面”亏损情况稍有缓解,亏损企业为292家。

然而,由于2011年广东启用新统计标准,规模以上企业全年主营业务收入提高至2000万元以上,而南海10万家中小企业仅有3000多户符合规模以上标准。这意味着在南海,甚至整个佛山有超过90%规模以下中小企业的真实情况并没有在数据中体现,而这部分企业群体可能存在更大的亏损面。

成本高企导致企业利润吃紧。佛山市纺织行业秘书长吴浩亮认为,原材料价格暴涨暴跌导致部分企业抵挡不住,各方面的成本都在涨价,形成一个辅料涨价的高潮,利润削弱得很厉害。

同样,以休闲服装为名片的中山市沙溪镇,在这个小镇上聚集着上千家大大小小的服装企业。然而2011年以来,该镇数以千计的服装企业受原材料价格上涨、劳动力成本上升、国际订单减少等影响,遭遇前所未有的困境。据中山市相关部门调研统计,越来越多的中小服装企业因无法承受生产成本压力,可能面临停产或倒闭。

的唯一道路。

追求数量增长只会导致大量重复建设,使得同质化恶性竞争难以改善,从而造成产业资源的大量无效利用和浪费。一位业内人士表示,服装企业如果仅是做加工,在产值达到1亿—2亿元后就会遭遇发展瓶颈,如果有比较好的品牌,产值可以做到5亿—10亿元,若是能够上市进一步扩大品牌效应,产值规模还能做得更大。

中国纺织工业协会名誉会长杜钰洲认为,根据“十二五”规划纲要要求,纺织工业要坚持走中国特色新型工业化道路,必须适应市场需求变化,根据科技进步新趋势,发挥我国产业在全球经济中的比较优势,发展结构优化、技术先进、清洁安全、附加值高、吸纳就业能力强的现代产业体系。

调查



纺织企业的利润杀手

■ 本报记者 陈昌成

国家统计局数据显示,2011年1—10月份,服装类零售额同比增长24.5%,比2010年同期回落1.31个百分点;零售量同比增长4.17%,比2010年同期回落8.16个百分点。服装销售单价同比上涨19.52%。

而根据海关统计,2011年1—10月,我国累计完成服装及衣着附件出口1274.33亿美元和244.12亿件,同比分别增长21.37%和0.07%。服装出口数量增幅较2010年同期增幅减少13.81个百分点。尽管2010年底出口价格上涨明显受抑,但从全年来看,仍然是出口单价提升直接带动了出口金额的大幅上涨。

可见,无论内销还是外销数据都清晰地显现:贯穿2011年服装行业始终是涨价。然而,纺织企业仍然叫苦不迭,表示利润不但没有提升反而严重下滑。更有部分中小纺织服装企业举步维艰,甚至不得不采取停产措施。全行业“价升利降”的怪现象从何而来,又是谁偷走了纺织服装企业的利润呢?

原料成本

“目前,优质绵羊皮的价格已经从每英尺24元涨到了每英尺29至30元,裘皮价格也从每英尺28元飚升到了每英尺52元,几乎翻了一倍,牛皮的价格也上涨了50%。”广东一家皮革企业负责人表示,今年以来,皮革原料价格的涨幅已超过四成,面对现状,企业不得不在“保利润”还是“保客户”之间做出艰难的选择。该负责人称,很多企业只能选择牺牲利润来保住一些客户。

与皮革相似的还有棉花。自从2010年以来,棉花价格便一路飞涨,被广大业内人士戏称为“疯狂的棉花”。面对棉价疯涨,受影响的主要是外贸出口型面料企业和上游的棉纱生产企业。其中,尤其以纯棉为主要原料的小型企业所受到的冲击和损失最为严重。

2011年2月,福州一家小型纺织企业的老板罗西给一位订购平绒面料的客户报价为22元每米。然而,从客户下单之后到5月份提货时,按照当时棉花的价格生产每米这种面料价格需要达到24.5元才能盈利。但客户依然按照合同价格约定的22元每米付款。这样一来,罗西的利润就损失了。而这样的损失,只能由企业自己承担。

在曾经赫赫有名,集聚了数百家大小小服装加工企业的深圳罗湖区坳下村,已经很难听到工厂开工时电动缝纫机隆隆的机器声。当地一位从事服装加工的企业老板刘玄德说,以服装面料来说,去年棉花一下子从每吨1万多元上涨到3万多元,为了节省成本,很多服装企业就尽量选择化纤面料,产品品质大幅下降,导致大量产品滞销。另一方面,不少企业则在棉花价格的高点囤积原料,随着今年棉花价格从每吨3万多元一下子回到1万多元,很多老板都赔得倾家荡产。

人工成本

在连续参加20年共40届广交会以后,深圳纺织出口企业老板何先生把经营数十年的企业关闭了。他算了一笔账,订单缩减到不足原来的1/10,人工成本上涨到两年前的一倍多,劳心劳力。如果遣散员工出租厂房作为办公楼,每年稳赚过百万,省心省力。

维泰斯是深圳家纺出口龙头企业,该公司董事长曾祥金说,订单利润摊薄,账面上算有钱赚,真正落到口袋接近于零,公司工厂处于维持状态。而成本,尤其是人力成本,已经高到几乎无法承受,就算这样,仍然请不到、请不够工人,即使请到了,也难以做到按时交货。

浙江一家皮衣企业负责人透露,由于皮装主要通过手工缝制,车工的年薪保底价今年为5.5万元,去年只有4万多元,至少涨了25%,一些技术较好的师傅一年的工资已涨到7万元—7.5万元。

另有一家皮衣企业也表示,工人的平均工资已经连续涨了4年,今年又涨了15%—20%,加上辅料、门店租金等开支,今年生产的皮衣如果按照去年的价格出售,已经没有利润。

为了抵消原料、劳动力成本上涨的压力,今年皮革企业普遍上调了产品价格,幅度多在8%—15%左右,但远远低于原材料成本40%以上的涨幅。

“成本增加是今年鞋类涨价的主要原因。鞋类成本主要包括皮革、人工,像我们生产的女鞋因为人力资源的成本增加,加上皮革原料价格将近翻了一番以及物流成本等,每双成本上涨了20%左右。”重庆一家鞋企负责人表示,尽管终端产品提了价,但仍难抵消生产成本的涨幅。

渠道成本

毋庸置疑,场地租金、进店费和物流费用是影响我国纺织服装企业利润的又一个主要因素。

此前,雅戈尔副董事长李如刚表示,其在上海南京东路의专卖店一年的销售额约2000万—3000万元,这家专卖店已经被雅戈尔买断,但如果是租别人门店的话,由于租金大幅上涨,房租与收入已经基本持平,企业要维持原来的利润水平,可能零售价格要达到成本价格的10倍左右。而在以前,服装零售企业以出厂价3—4倍的价格“卖衣服”,就能保证一定利润。

而对于另外一些进驻商场的服装企业来说,压力也不容忽视。一些厂家表示,品牌服装与商场基本都是合作联营方式,存在周转期,这月卖货下月给商场开出发票,商场才退款,效益好的商场退款快,不好的则要欠几个月甚至几年。此外,还要给商场30%的提成,再加上税款、成本、人工和水电等费用,就占去50%以上,对厂家来说,没有太多的利润。

此外,服装企业还要应对百货商场天价进场费以及“无厘头”的乱收费,唯一能采取的办法就是提高产品的售价。业内人士透露,一件成本几十元的衬衫在百货商场的标价往往都在千元以上。实际上,天价进场费这个中国式的“商业怪胎”,已经成为侵占纺织服装生产企业利润和盘剥消费者腰包的一个吸金黑洞。

另外,过高的物流费用也在不知不觉中侵蚀着纺织服装企业原本就菲薄的利润空间。国家发改委经济贸易司副司长耿书海在2011年中国物流发展报告会上指出,我国高速公路收费标准过高,各种过路过桥费已高达运输企业成本的1/3。

“假设去年一件羽绒服在北京的出厂价为450元,今年就会涨到500元。”做了十几年服装生意的商户户林涛表示,一件羽绒服从北京运到临沂的物流成本大约是20元,加上出厂时增加的人工成本,一件羽绒服到临沂市场后成本会增加50元。”

记者手记



商业进化下的适者生存

产业转型与技术升级是纺织企业仅有的两条脱困路径

■ 陈昌成

谁能想到,如今名震京城的莱百,此前也是以服装销售等为主的大型综合百货公司,其缝纫机销售一度占据北京市场第一!

现在,莱百已经成为中国黄金第一家。“2012年元旦3天假期的黄金销售超过5亿元人民币。”1月5日,北京莱市口百货股份有限公司总经理王春利在中钞国鼎龙年系列产品首发仪式上透露。

逃离服装,产业转型,莱百已经成为商业进化下,适者生存的典范。

不过对于更多选择坚守的服装企业而言,产业升级和技术创新是唯一出路。

1月5日,工业和信息化部发布了2011年纺织行业运行情况及2012

年运行形势预测,分析指出,今年我国国内纺织品服装消费将继续保持增长,纺织品服装出口增速将不低于同期国际贸易增速,但是我国纺织业仍然面临资金紧张,劳动力成本、环境资源成本上升等问题,今年纺织业运行压力将继续增大。

中国服装协会副会长魏林称,原材料、劳动力成本上升是一个整体趋势,服装企业必须放弃粗放式的经营模式,通过转型升级将成本上涨转变为产业提升的动力,提高生产效益和品牌价值。

据中国服装品牌研究中心统计,我国目前有超过1万个服装品牌,市场集中度低,同时还不断有新兴品牌加入,国际品牌也在加速布局国内市场,种种因素导致市场竞争日趋激烈。同时,国内市场的渠道成本、营销

成本等也水涨船高,服装品牌将面临越来越激烈的竞争形势。

近年来为了应对生存压力,珠三角一些原来做出口或者批发的服装企业开始尝试转型,通过设计研发自主品牌,走品牌运作的模式,效益比过去单纯代工提升了10%。“代工时代,企业的命运掌握在别人手里,走自主品牌路线后,尽管过程比较艰难,但每一步都很踏实,毕竟掌控权在自己手上。”一位服装企业的负责人表示。

我国服装产业经历了30年粗放型发展,形成了稳定的规模基础和强大的加工能力,形成了完善的产业链。经过全球金融危机冲击,行业深刻意识到,转变增长方式是未来我国服装产业保持并发展国际竞争优势,在日趋激烈的国际竞争中立于不败