

美特斯邦威遭遇库存困境

■ 本报记者 陈青松

一直高举“不走寻常路”大旗的国内最大服装公司美特斯邦威突然深陷财务做假和掩盖库存的泥潭。

日前,有媒体曝出今年上半年,美邦服饰消化 8 亿库存,涉嫌虚假销售和人为调节收入。同时还曝出美邦强制加盟商接受巨量库存,让加盟商压力巨大。

闪电消化“库存”

报道称,现在服装行业普遍低迷、市场下滑明显,86 家纺织服装上市公司中,有 40 家营收出现负增长,42 家净利润下滑。然而,与行业形成鲜明对比的,却是美邦服饰半年报:今年上半年,美邦服饰实现营收同比增长 21.21%。

仅仅半年之间,美邦的存货即从 25.6 亿元降到 17.5 亿元。而美邦消化 8 亿元库存的途径,爱裳邦购(实际控制人 为美邦董事长周成建)一家则贡献了 3.17 亿(有传言甚至是 7 亿—8 亿),周成建的亲属还分别贡献了二千到三千多万不等的“库存”。

此外,由于美邦以激进方式处理库存危机,还导致美邦员工因恐惧而离开,从而发生大规模人事变动,有 40 名核心人员因“恐惧”出走的消息。

有关美特斯邦威涉嫌财务做假和掩盖库存的消息发布后,立即引起轩然大波。受此负面消息冲击,美邦服饰当天紧急停牌。第二日复牌的美邦股份股价大幅走低,跌幅超过 6%。

记者了解到,尽管报道当日,美特斯邦威迅速做出反应,当日晚间即发布澄清公告,洋洋洒洒 4000 字的文章逐一驳斥报道不实。对当中关键的存货半年快速消化的问题,美邦解释,2012 年上半年公司直营终端零售体系保持了 22% 的增长,为降低存货规模提供了有力支持,而关联方销售



总额为 3.9 亿元,其对应的存货减少额约 2 亿元,占公司总销售成本约 8%,对降低存货规模影响不大。

虽然美特斯邦威发长文自证清白,强调“预先配发”方式是服装行业基本运营模式,“将库存压向加盟商”是服装行业“行规”。但有业内人士指出,这一说法缺乏说服力,未说清其向加盟商“压货”的事实真相。

美邦在公告中还称“不可能进行 ERP 出库和确认收入,更不可能存在所谓‘粉饰漂亮报表的局’”,对这一说法,有熟悉各类财务系统的财务人员表示,不论是跨国公司常用的 SAP 系统还是美邦所使用的 ERP 系统,都存在人工调节部分。

《中国企业报》记者多方调查,近几年美邦一直存货高企。

早在 2009 年,美邦就被指库存 9 亿。而在 2011 年年底,美邦又曝出 25.6 亿库存压仓。

据了解,美邦一直在努力学习业界以快速时尚模式著称的 ZARA,但进

步并不明显。不仅库存率没有降低,还比以前“慢”运营的时代增加了数倍。

有服装业分析师向《中国企业报》记者表示,美特斯邦威之所以陷入高库存危机的原因,主要是:首先,受宏观经济影响,消费者购买力水平大幅缩水,对服装的需求降低,市场容量极大紧缩;其次,美特斯邦威服装面临着激烈的竞争,ZARA、H&M 等快时尚品牌对美特斯邦威服饰的冲击巨大;最后,美特斯邦威的销售渠道扩张较为缓慢,难以为公司打开更宽的市场。

压货,加盟商难解之痛

业内人士指出,国内服装企业大多采取“代理+加盟”的销售模式,中间环节多,供应链的协同性也差,极易产生高库存。而确保报表靓丽已成服装行业的潜规则,其中最普遍的做法就是将库存从总部库转移到渠道。

独立服装评论人马岗指出,无论

是向经销商压货还是预先销售都是服装企业的普遍做法。

有美邦加盟商向《中国企业报》记者表示,由于行业形势低迷,销售不景气,美邦的压货让加盟商头痛不已。

数据显示,2012 年上半年,美邦加盟店为美邦贡献营业收入为 22.4 亿,占比 49.1%,多年来首次低于 55%。

迫不得已,加盟商迫不得已打折销售。

广东一家美邦加盟店主王老板告诉《中国企业报》记者,一般情况下,加盟商以六折左右从公司进货,算上运费等中间费用,成本价大概是标价的 60%左右。以一件标价 100 元的服装为例,成本价约为 60 元。不过,如果所有成本到此为止倒也罢了,关键是还有商铺租金、人工成本,这两项加起来至少占标价的 25%。“也就是说,打完折后,基本上没有钱赚。碰上销售淡季,除非公司提供补贴,就只能是亏本维持。”

(下转第十五版)

高库存压垮服装业?

80 家上市公司上半年库存合计高达 671 亿元,“去库存”成为行业亟待解决的难题

■ 本报记者 陈青松

服装企业正在遭遇寒流。

金融海啸后又遇欧债危机,欧债危机下又是国内消费受阻,在内外整体经济形势低迷的背景下,服务行业遭遇严重打击:销量严重下滑,库存高企、劳动力和原材料成本上涨、利润薄弱甚至亏损……近来,国内服装行业感受着“压力山大”,不少企业被迫减产甚至停产。

近几年来,金融海啸后又遇欧债危机,上半年服装出口增速总体下降了 10% 左右。今年内需市场呈现低迷的态势,出现了负增长。在内外整体经济形势低迷的背景下,服装行业遭遇严重打击:销量严重下滑,库存高企、劳动力和原材料成本上涨、利润薄弱甚至亏损。

“高库存”凸显

在低迷的形势下,服装行业一

个主要的问题就是“高库存”。尤其是今年以来,库存问题让国内多数服装企业头痛不已,包括知名服装品牌都深陷“高库存”之苦。

据悉,“高库存”横扫之下,国内知名服装品牌除了美特斯邦威,李宁、凡客优品、海澜之家、森马等都被波及。

今年 2012 年 6 月,国内服装行业知名零售企业海澜之家 IPO 申请被证监会否决,一时间引起极大的关注。海澜之家被否的主要原因是过高的库存和过低的存货周转率。

截至 8 月 29 日,包括服装业及其上游纺织业在内的 80 家上市公司中报数据显示,80 家公司上半年库存合计高达 671 亿元。其中,服装行业的雅戈尔、红豆股份、际华集团、美邦服饰和森马股份在内的 11 家公司库存均超过 10 亿元。

有业内人士表示,如果现在在中国所有的服装企业都停产,中国人不用担心没有衣穿。现在各企业所

有的库存加起来还都够在市面上卖两年。

中国服装业资深分析人士汪前进表示,与正常水平相比,今年服装企业普遍的库存压力高出好几倍。中国服装业主要是外向型经济,服装产品销售不出去,外需低迷,为此内需市场压力增加。

有企业负责人甚至表示,自己辛苦一年赚来的,都跑仓库里去了。

广东明人服装厂销售部王先兵部长在接受《中国企业报》记者采访时表示,对服装行业而言,一旦库存高企,则意味着整体形势严峻。目前来看,还没有迹象表明企业库存见底,估计下半年企业都会将重点放在清理库存上,到那时,市场竞争将会更加激烈。

李宁公司执行副主席金珍君此前也表示,零售端去库存化的压力形势严峻,这使得行业竞争更激烈。

批发分销模式或是“罪魁祸首”

有专家表示,今年服装库存高企的问题特别突出,主要原因是市场低迷。此外,一个重要因素是服装行业销售模式存在的弊端。

据记者了解,目前国内服装企业在销售渠道中普遍采用“品牌商——批发商(代理商)——零售商”的批发分销模式,这种模式存在诸多弊端,主要表现在对市场供需反应迟缓且不准确,代理商订购较多商品以备断货,品牌商储备较多商品以备补货,从而形成需求“变异放大”现象。

“举个例子,比如终端客户实际只需要 10 件,零售商就会认为需要 15 件,到分销商那里达到 20 件,最后反映到生产企业那里,这个数字就扩大到 20 至 30 件,比原来整整提高好几倍。”某知名品牌加盟商谢华明告诉《中国企业报》记者。

(下转第十六版)

力生于团结 事成于和谐

记中交一公局三公司西宁南绕城项目第五第六分经理部项目经理李永

冲锋陷阵、勇挑重担,是他执着的追求;坚韧不拔、甘于奉献,是他的人生境界;一往无前、永不懈怠,是他的精神状态。他把自己的理想和事业都根植在祖国的建设事业之中,用激情谱写着自己人生的壮丽篇章。他就是中交一公局三公司西宁南绕城项目第五第六分经理部项目经理、优秀共产党员李永。

1995 年刚从学校毕业的李永成为了一名走南闯北的筑路人。2006 年 2 月,李永被公司任命为青海平阿路面项目部经理,这是他首次出任项目经理。

2009 年 4 月,公司在青海又中标拉脊山隧道项目。在李永经理的带领下,项目精心组织,优化方案,解决了洞内供水、供电、供气、通风等方面的困难,充分利用现有资源,

减少投资,取得了良好的效果,解决了特长隧道施工难题。项目承担局级课题《高寒地区隧道导洞扩挖施工技术研究》,在公司的指导下于 2010 年 12 月 28 日顺利通过局专家组验收,并加强了特长隧道测量管理,摸索总结了特长隧道导线进洞测量,保证隧道开挖不偏离设计中线为局、公司提供高原特长隧道的施工经验总结。在“安全第一,进度制胜”理念的指引下,项目安全可控,进度一直名列前茅,多次获得业主的表彰和奖励。

正是由于李永在青海市场所作出的成绩,11 年公司在西宁连中两个项目共计 13 亿的工程,是公司在青海市场取得的重大突破,确保了三公司 11 年开发目标的超额完成。在新项目的管理中,李永提出

了“细节决定成败、思路决定出路、行动改变现状、态度决定效果、付出决定回报、创新引领未来”的管理理念,在大小会议上多次指出“力生于团结,事成于和谐”,决定带领全体员工高标准、严要求、执行标准化管理,在青海市场开辟一片新的天地!

天道酬勤,只有勤奋努力的人,才有可能得到成功女神的垂青。凭借着多年以来孜孜不倦的努力,李永多次获得“文明职工”、“先进工作者”、“优秀共产党员”等荣誉称号。尤为可喜的是,今年 5 月份,李永被中国公路协会评为“全国施工企业优秀项目经理”,为一局、三公司争取了荣誉。成绩属于过去,未来充满挑战,李永将继续在南绕城项目建设新的征程中,实践自己的人生价值。

苏民/文

精耕强管理 执着出精品

记中铁二局股份有限公司城通公司副总工程师、项目经理辜长军

他是一位富有开拓精神的项目经理。7 年多来,他主管的广州地铁 5 号线鱼大区间、广州地铁二八线六标、七标以及东莞地铁 R2 线 2304 标共计 4 个项目,共计完成 7 亿元施工产值,工程合格率全部 100%,千人死亡率为零。他就是中铁二局城通公司副总工程师、东莞轨道交通 R2 线 2304 标项目经理辜长军。

2005 年 8 月,辜长军上任广州地铁 5 号线鱼大盾构隧道区间项目经理以后,经过 666 个日夜的奋战,把项目建设成为“全国市政金杯示范工程”。经过一年多的管理,他为中铁二局积累了丰富的盾构掘进技术,他个人也实现了完美的蜕变:盾构掘进开全国纪录;精心策划,顺利度过不良地质段;精心管理,取得丰硕佳绩。

精耕细作,提高效益。效益是企

业生存的根本。7 年来,他带领管理干部,从项目策划、工程技术、安全文明施工、内部管理、外部协调,直到项目全过程控制,他坚持“以人为本、制度管人、超前思维”的管理思想,在每一个细节上做实文章,精打细算,为企业创造了良好的经济效益——广州地铁 5 号线鱼大项目为企业创造利润上千万元;担任广州二八线六标项目经理期间,强化技术超前管理,通过方案优化,将旋喷柱改为搅拌桩,将部分钻孔桩改为钢板桩,为项目实现利润近 300 万元;根据项目的实际情况并结合合同条款向业主提出变更索赔 1000 万元以上。

安全是建筑企业的生命线,是施工管理过程中的重中之重,他严抓职工的安全教育培训和安全文化建设,建立健全了安全管理体系,使

安全管理横到边、纵到底,严格科学管理,为企业赢得了良好的经济效益和社会效益。获得“市级文明工地”、“省级文明工地”和“国家级示范工程”等诸多荣誉称号,为拓宽企业发展空间奠定了坚实的基础。东莞轨道交通 R2 线 2304 标项目的 QC 成果《天宝站提高前进式注浆加固土体一次验收合格率》获得了 2012 年度国家一等奖。

“精品成就未来”。建设了一个作品,就是树立了一座丰碑。它体现了建设者思想、理念、心声、品质、才气以及追求。“心不清则无以见道,志不确则无以立功”。坚定信心的辜长军,坚持不懈,勇于拼搏,以其特有的创新精神以及那份对事业的执着,带领他的团队,成就了梦想的实现,书写了属于他的华彩篇章。

苏民/文

资讯



北欧品牌 Reima 形象店落户北京

近日,来自北欧的高档儿童户外服装品牌 Reima 首家形象店在北京卓展购物中心举办了盛大的开幕典礼,此次形象店落成标志着 Reima 品牌正式进驻中国。据悉,Reima 赛特广场店也于同期开业。Reima 的到来填补了目前中国儿童户外服装领域的空白,在“关心下一代”这一品牌诉求的驱动下,经过近 70 年的发展,Reima 已经成为北欧地区儿童户外服装领域的领先品牌,带来了安全舒适、高性能性、高科技、高质量的儿童户外服装,未来 Reima 将加大在中国市场的投入,这也是品牌国际化战略中重要的一环。

世界营销峰会将在马来西亚举行

日前,马来西亚 2013 世界营销峰会北京站活动在马来西亚大使馆正式启动。中国顶尖企业家将于明年 3 月 8—10 日于马来西亚布城国际会议展览中心举行的马来西亚 2013 世界营销峰会中分享中国崭新且全面的商业发展平台。据悉,2013 世界营销峰会将致函邀请来自世界五大洲,并以企业社会责任为主的全球 500 强企业,以分享各自的企业、组织如何在这些年为达致 8 大千年发展目标所作出的努力。2500 名领导人将能清楚地了解并将新颖的营销模式运用及实行在各自企业或领域中。

ABB 首届大学生创新大赛揭晓

全球领先的电力和自动化技术集团 ABB 近日宣布,ABB 中国首届大学生创新大赛评选揭晓:由赵彪、赵雄光与任立组成的“智能供电”队和由韩金池、丁健民与潘韶光组成的“powerup”队脱颖而出获得一等奖。本次大赛参赛论文涉及无线电力传输、风电并网、智能家居能量管理等,这些新颖的设计概念及模型,获得大赛评委会的一致认可。ABB(中国)有限公司首席技术官刘前进表示:“创新是 ABB 的 DNA,是 ABB 长期保持技术领先的基石。ABB 举办了首届大学生创新大赛,这契合 ABB 重视技术创新和以技术创新推动发展的一贯原则。”

工银瑞信债券家族再添新丁

工银瑞信固定收益团队目前管理着 7 只公募类固定收益类基金,10 月 16 日开始发行的工银信用纯债基金也将采用绝对收益考核,力争每年为投资者赚取稳定的正回报。该基金将由工银四季收益基金经理何秀红担纲管理。对于正在发行的工银信用纯债基金,何秀红告诉记者,该基金不参与股票及可转债(可分离交易可转债的纯债部分除外)的投资,固定收益类投资占基金资产的比例不低于 80%,其中投资于信用债的比例不低于固定收益类资产的 80%。

兰州清真生物园明胶二期开建

10 月 17 日,中国兰州清真生物产业园推介会在京举行。会上,红古区就清真生物产业园建设与国家开发银行等部门、阿敏生物等国内外客商 20 多家公司达成投资意向近 6 亿元。据悉,兰州市红古区充分发挥区位优势、资源和产业优势,建设兰州清真生物产业园,规划总面积 4.58 平方公里。总投资 4 亿元人民币的清真明胶二期项目即将开工建设。此前,兰州清真生物产业园已引进甘肃阿敏生物清真明胶有限公司投资 1.85 亿元的 3000 吨清真明胶生产线。

山东安德利苹果胶原在京上市

10 月 18 日,由山东安德利集团与北京安德利瑞健康科技有限责任公司共同主办的“安德利苹果胶原新品上市发布会”在北京举行。活动现场,国家公众营养与发展中心主任于小冬向安德利果胶公司和苹果胶原产品分别授予“国家公众营养改善项目批准的研发基地”、“营养健康倡导产品”的称号。据了解,苹果胶原系列功能型营养品,是安德利集团倾力打造的产品。苹果胶原是源自苹果表皮细胞层的珍稀果胶物质,是一种天然大分子胶原水溶性膳食纤维,因此被誉为水果中的软黄金。

首都专家肯定大城往来项目

近日,来自首都建筑界、房产界一些专家、学者在一个房产新品说明会上以中国中部水电城宜昌“大城往来”项目为例,指出中国房地产开发商应从绿色能源技术出发,打造自然和谐、以人为本的“绿色建筑”,从居住的层面实现全民“低碳环保、节能减排”,从而使房地产业成为开启“绿色时代”的先锋军。与会专家、学者认为,“大城往来”提出一种崭新的居住概念,打造“绿色生活”的人居生活空间,使大城往来的生态体验在建筑的每一细节得到生动的表达。