

## Special report

封七

# “零利润”危机蔓延 长三角纺织业面临生死考验

最近，做了20年纺织生意的沈玉林终于下定决心，卖掉位于江苏省吴江市桃源镇南和工业园区的纺织工厂，只留下贸易公司自己经营。“虽然贸易公司的利润也在下降，但是目前手上有单，有客户，利用积累的资源，似乎还可以维持生计。”沈玉林有些无奈。

“我也想卖掉，行情不好谁要？一台机器买来七八万元，做了几年，卖七八千元也未必有人要，贷款都不够还，即使停产各项成本也都得付。”吴江市平望镇一位小型纺织厂的陈姓老板则叹气道。

在绍兴县平水镇，美琦提花纺织厂老板余美琦正在为这个月要不要接单犹豫。“进退两难，上个月了接了一笔3.5万米的生产订单，这个月原料涨价，加上房租税收等，等于白忙活，甚至亏本，但不接单子就只能放假了。”她说，镇上有40多家纺织企业，绝大部分情况都差不多，有的已经放假2个月了，工人领300元的生活费，而大部分都只开一部分的机器，勉强维持着。

吴江市与绍兴县年产纺织面料均达100余亿米，都是中国最大的纺织基地之一。记者在两地调查发现，在人民币升值、原料价格上涨、人工成本上升等一系列因素影响下，大部分纺织企业已经处于“零利润”状态，甚至已经有企业以卖掉工厂或者机器等方式求得生存。

本报记者 陈刚 吴芳兰



在人民币升值、原料价格上涨、人工成本上升等一系列因素影响下，长三角大部分纺织企业已处于“零利润”状态 资料图

## ▶▶部分企业断臂求生

现在是被逼着要停产，没有办法了，但是停产也不行，银行要来找我，工人工资也得发，每天都在亏！”平望镇的陈老板一个劲地对记者唠叨，他说，他这个拥有200多台机器、年产值3000多万的工厂每天都在减少开工的数量，而每天还要亏损四五千元。主要是银行利息和税收。这些是固定的！”

库存多，贷款生产出来的东西要么便宜给人家，要么欠出去，最后能不能收到钱也没有数。已经有好多应收账款收不回来，银行一边催款，一边还说要掐掉贷款，如果那样，肯定要死掉了。现在没有办法了，不知道应该怎么办，只能撑一天算一天！”他说。

面对这样的情况，一些当地的私营企业主开始寻求脱身的渠道。

卖掉工厂的沈玉林算了一笔账：贸易公司去掉税金、工资、银行利息，大约有3%-4%的利润。而生产工厂则几乎没有利润，并且已经开始要亏了！因为哪怕是出现一点点质量问题，造成损耗，他就得贴钱。

这仅是计算能否盈利的问题，生产能否延续也是个大问题。资金都变成了库存，最后肯定是还不起银行的贷款。撑不下去了！沈玉林说，由于没钱买原料、没钱付付款，他认识的一些小老板，已经跑掉了。

在有“中国绸都”之称的吴江市盛泽镇的南环路上，江苏世佳纺织

品进出口有限公司”的门卫师傅告诉记者，这里已经不再是织造工厂，老板在另一处新建的厂房也暂时闲置下来，不再投入织造生产。该公司副总经理汪勇说，因为生产环节已经赚不到钱，他只好忍痛割爱，把机器给卖了。与沈玉林一样，他们现在也主要做外贸。说白了，做贸易可以占用工厂的货款，卖出去以后再付钱。”汪勇说，这也说明织造工厂的压力是最大的。

3年前投入700万元买了96台织机，加上400万元的流动资金，总计投入是1100万元，总体算下来，每年赚个150万元，3年就是450万元，看上去还不错，但是卖掉时，织机只卖了300万元，全部算下来，三年投入1100万元只赚了50万元，还不如存在银行吃利息呢！”汪勇告诉记者。

很多人是以不合理的方式计算利润的，都只算直接成本，厂房、机器这些一次性的投入都没算，平均下来，以前毛利有15%，感觉还不错，现在毛利只有10%，如果算上折旧，几乎没有赚钱。”汪勇的公司每年的销售额约5000万元，他在盛泽的3000多家纺织企业中，有1/3左右处于这一规模。

而对于那位陈姓老板来说，汪勇能够以半价把机器卖出去，已经相当幸运了。该陈姓老板甚至悲观地表示，按照目前的情况，象他这样类型的工厂，起码要停掉一半。

## ▶▶“从未见过的冷清”

位于浙江绍兴柯桥镇万商路的中国轻纺城，是亚洲乃至世界最大的纺织品集散中心，2007年市场成交额达300多亿元。

如今，新老市场都很冷清，等待活儿的板车师傅一排排地躺在车上睡觉，一些铺面的老板们聚在一起打扑克，还有一些铺面干脆留下联系方式，关上大门。

临街一家拥有40余平方米铺面的陈姓商户说，自己还是在一周前接了一笔2000米的蕾丝布料生意，客户选中的布料价格只肯出4.5元/米，而几年前还可以卖到13元/米左右。

现在每米差不多只能赚一两毛钱，最多三四毛，更可怕的是现在没有客人，连这样的单子都很难接。”另一位布料商则说，用“跳水价”、“跳楼价”来形容近几年来的布料价格走向一点都不为过。

一位市场内人士透露，现在每匹布都会少个三两米，赚头就在这里，这已经是市场里的公开秘密了，最近染料每吨上涨1300元，此外人工、电油等都在涨，但布料根本提不了价，因此大家也都能理解。”这位人士说。

来自上海黄浦区路清布行的负责人林小勇是为数不多的客户之一，从1994年就开始做布料生意的

他说，现在是自己遇到的最坏行情。他需要采购一批职业装所需的毛料布，最后选择了自己的老客户，谈定每米采购价19元，我也知道，他基本上也没什么赚头了，但我们也很困难。

以前开厂跟开印钞机差不多，现在原料采购价以及每一个生产环节所需的费用，大家都一清二楚，因为布料的价格基本上是透明的，而且工厂很多，你不做自然有人做。”林小勇说，不仅工厂和市场经营户的日子难过，做服装的日子也难过。

市场旁，一位来自河南信阳的人力三轮车师傅也抱怨说：现在客人不来了，害得我们也没生意。”他说，自己在市场附近拉车已经近十年了，还从未见到市场这么冷清，以前人都走不通。

在全国著名的盛泽东方丝绸市场，依然可以看到车水马龙的景象，但已经可以看到一些铺面关门转让，记者拨通一家转让店铺的店主的电话，他说由于生意不多，应收账款又收不回来，只好将门面给转让了，现在的生意完全靠老关系。在众多纺织品小店，光顾的人并不多，而不论中小企业还是规模型企业，几乎都存在积压库存的情况，大多商户都表示，现在生意难做多了。

## ▶▶大多数企业苦苦支撑

记者见到40多岁的姚玉平时，他正在电话里跟要钱的供应商打招呼：家里面货都放不下了，外面的应收账款又收不回来！等到8月份吧！”他苦笑着对记者说：如果你下个月再来，很多中小企业可能都关门了！我们几个朋友聊一聊，可能到月底就得部分停产！”

用姚玉平自己的话说，他家从老祖宗开始就在盛泽做纺织，他小时候就看到老奶奶用手摇织机织布，后来，他在盛泽镇北拥有了自己的织造工厂，每年产值有三四千万元，在他所在的小村里，有好几十家这样的小型纺织企业。

100%的流动资金，甚至还有一家企业连部分固定资产都是靠银行，纺织业收益逐年降低，银行利息和税收两部分几乎占了一半的毛利！”姚玉平说，他的工厂正面临销量下降、成本上升的两难境地，生产出来的产品，与同期的销售相比，只能卖出去两到三成，积压了大批

库存。”

绍兴美琦提花纺织厂的老板余美琦，也不愿意放弃自己辛苦经营了近十年的生意，她已经拥有32台纺织机器，30多名工人，每月产能为五六万米，只能尽量压缩产能，开一部分机器，养一部分工人，有时候亏本也要做。”但她同样不知道自己还能坚持多久。

我们本来是想，现在亏一点，让工厂维持着，以后行情好了还能找到工人来做，如果停下来，以后就找不到人了！”余美琦说，接下订单，初期投人需要自己承担，布织好了以后两个月才能收回货款，如果有问题还将被退回，压力越来越大。

目前，大多织造企业的毛利不超过10%，算上现金成本，净利只有5%不到。”汪勇介绍，最严重的还有人民币升值的影响，“上半年我们测算过，做信用证三个月后付款，而在3个月生产过程中，人民币升值

幅度就达到了2%，这就意味着，我们的财务成本平均增加2%左右！”汪勇说。

吴江市纺织协会秘书长蔡艳华说，现在大多数企业在苦苦支撑。

长单是大企业的命脉，现在好企业也是不敢接长单，在电价、染化料价格猛涨，以及人民币升值的过程中，接长单子就意味着亏本！而短单子利润也很薄！企业压力很大！”她说。

在盛泽和绍兴，最终做成品的纺织企业很少，大多是化纤类的织造企业，这些企业利润点比较单一。如此计算，在剩下的利润中，还要消化环保成本、工资增长、出口退税政策调整等因素。这里还没算上厂房和机器折旧的成本。

浙江省工商局提供的资料显示，浙江省有2/3的纺织企业平均利润只有0.02%。原材料继续上涨，涨幅在10%左右，产品价格上涨仅2%，利润空间已被压缩到了极限。

## ▶▶转型的无奈与机会

在姚玉平看来，那些卖掉的企业实际上就是倒闭了，不过，他也认为只有倒闭的企业，没有倒闭的行业”，虽然现在苦苦支撑，他仍然愿意相信，只要熬过这一阶段，将来会迎来转机。

汪勇也说，本来盛泽企业很多会参加这样那样的交易会，但是当利润薄了，就需要节约开支，能不去就不去了，这样又形成了恶性循环。

他说，企业持续地没有合理的利润，不说研发新产品，就连有点技术含量的新品都很难开发。“一旦有很少一部分新品好销，大家就一窝蜂地跟上去，到后来，大家都没钱赚。”

汪勇希望本地商会和有关部门设立奖励性的基金来支持中小企业搞研发。更多的企业主则感叹税收问题，认为在行业利润逐年递减的

情况下，对于纺织行业的税收应该减少，给企业留下生存的空间，至少给产业升级留下缓冲的时间。

浙江省印染行业协会理事长胡克勤说，目前他们正在筹划对不同产品实施“保护价”，建立“最低价格”表，供全省印染企业参考，以便使其定价做到心中有数，共渡难关。

也有一些苦苦支撑的企业已经开始转型之路，在盛泽镇胜天经济开发区，中天喷织生产部的负责人俞先生告诉记者，公司已经开始部分淘汰那些不盈利的低端生产线了。

不少规模纺企业在转型中显现出优势。同在盛泽的江苏新民纺织科技股份有限公司是一家去年刚刚上市的纺织企业，目前共有1459名员工，其中科研开发人员达到了136人，比例在9%左右。该公司去年开发的新品达到72

种，其中有20多种新产品入围2008/2009中国流行面料”。坚持科技创新成了企业突破困局的基础之一。

盛泽当地的一项调查显示，在盛泽生产规模最大的50家丝绸化纤织造企业中，绝大多数都像新民纺织这样在科技创新上花了大力气，走上了差异化竞争的渠道，产品差别化率超过80%。这些企业生产的纺织品大多属于附加值较高的中高端产品。与常规面料相比，这些产品的附加值在10倍以上。

一些以往专做外销的工厂，也开始纷纷把目光盯在国内市场。中国轻纺城建设管理委员会主任周国生说，中国纺织产业已发展相对成熟，内销已逐渐成为纺织产业发展的重要引擎，国内市场将是纺织工业发展的主要依托。

## ▶▶行业洗牌在即

日前有消息称，信息和工业化部已下发了一份旨在解决纺织行业当前困境的实施意见，正在征求各方意见，其中包括将纺织品出口退税率从11%回调至13%等。

不过，中国纺织工业协会新闻中心主任孙淮滨说，目前并没有确切的消息。他表示，现在纺织企业两极分化非常严重。2007年企业经历了多次调整，不同企业的承受力不同。产品附加值高，有自己品牌、产业链条比较长的企业面对调整时承受力更强一些。

在全国著名的盛泽东方丝绸市场，依然可以看到车水马龙的景象，但已经可以看到一些铺面关门转让，记者拨通一家转让店铺的店主的电话，他说由于生意不多，应收账款又收不回来，只好将门面给转让了，现在的生意完全靠老关系。在众多纺织品小店，光顾的人并不多，而不论中小企业还是规模型企业，几乎都存在积压库存的情况，大多商户都表示，现在生意难做多了。

纺织业即将经历一次洗牌的过程。

五六年前，绍兴县每年产能大约是35亿米，但现在达到了10亿米，几年间整整翻了5倍，纺织面料出口量约占全国的1/10。”曾担任绍兴县副县长的浙江大学航天电器与微特电机研究所教授郭吉丰说。郭吉丰现在的另一个身份是浙江现代纺织工业研究院常务副院长。

绍兴县2007年有纺织企业3000多家，占全县工业企业总数的80%，贡献了全县工业企业59%的利润总额和64%的财税收入，也让绍兴县跻身全国10强县。但是，2007年绍兴纺织业共生产170亿米布，总利润为39.72亿元，平均每米布的利润为0.2元，分摊到纺织、拉丝、织造、印染到市场管理等环节，利润仅

为每米几分钱，相当多的企业已经陷入亏损。

目前，整个纺织行业内忧外患，喊了多年的“狼来了”，现在真的来了。”郭吉丰教授说，行业内存在无序竞争，供大于求；再加上人民币升值，美国经济不景气等不利因素都聚合在一起了。

郭吉丰进一步指出，以绍兴为例，现在纺织企业有3000余家，近2/3企业没有商标品牌，一流机器生产的东西只能卖“三流”的价钱。此外，纺织业设计保护不够，创新的花样刚出来就被模仿，很多工厂只能充当代工点，既没有设计，也没有销售。现在，虽然大家集体意识到创新和品牌，但在现实操作中仍然困难重重。

## ■专家观点

### 以“加减法”应对产业转移

◎本报记者 陈刚 吴芳兰

上世纪90年代中期的上海，曾有很多纺织工厂倒闭。而当时的浙江、江苏等地的纺织企业，却正是因为上海产能减少而迎来了大发展。

“当时周围的朋友都纷纷做大，不停地添置机器。”宁波九通高科纤维有限公司董事长陈达说。

更多家庭作坊式企业也迎来了发展，“当时布料采购商拿好样子，找我们给他们织，一开始生意都很好，布商甚至垫钱让我们去买设备，因为大家都越做越大。”一位小型织布厂老板说。

“纺织业的转移很快、很无情。”东华大学现代纺织研究院教授蔡玉华说。她说，第一次工业革命时期世界纺织生产的中心是以英国为首的西方国家，到了20世纪60年代，世界纺织生产的中心是韩国、中国香港、中国台湾等亚洲新兴工业国家和地区，从20世纪80年代开始到现在，世界纺织生产的中心转移到了中国内地、印度、土耳其等发展中国家。

“当时韩国大邱的纺织业占到很大份额，但后来很快就垮了。”浙江省印染行业协会理事长胡克勤说，韩国大邱曾被誉为“东方米兰”，自古蚕桑业盛行，是麻和丝绸手工纺织的中心地带，也是韩国纺织业龙头老大，1987年韩国的合成纤维纺织品出口量超过日本跃居世界第一，但是好景不长。1980年大邱正常开工的企业仅占50.3%，1994年起，大邱、庆尚北道地区的纺织企业陆续倒闭，仅1994年就有近百家企業关门。1998年以来，大邱连续6年在韩国各市道人均GDP比较中居倒数第一，年均经济增长率也是全国最末位。

一直做纺织企业的胡克勤说，自己是看着大邱的纺织企业倒下的，当时这部分市场转移到中国绍兴等地，“因为我们价格便宜，设备也不差，他们没办法竞争，客户都来这里了，大邱的市场很快就衰落下去了。”

专家认为，韩国大邱等的例子说明，纺织业的梯度转移是企业必须面对的问题。产业转移不仅出现在国与国之间，国内不同地区间的产业转移同样不可忽视。为此，长三角纺织企业必须走“差别化”的道路。换句话说，要留下什么，转移什么，企业心里必须清楚。就长三角纺织企业来说，部分低端产能今后可能向生产成本更低的中西部地区转移，为应对这种趋势，企业就要做好“差别化”文章，差别化不仅要“减法”，更要做“加法”，要着重提升产品的品质，实现“人无我有，人有我优”。

