

Special report

“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区的纺织工厂,只留下贸易公司自己经营。

“我也想把,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。”

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。”

吴江市与绍兴县年纺织面料均逾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,甚至已经有一些企业以卖掉工厂或者机器等方式求得生存。



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于“零利润”状态

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!”

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!”

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。

在吴江市盛泽镇的南环路上,江苏世佳纺织

“从未见过的冷清”

位于浙江绍兴柯桥镇万商路的中國轻纺城,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队地躺在车上睡觉,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。

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。

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,

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%了,如果算上折旧,几乎没有人赚钱。

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。

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。”

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,收款又收不回来,只好将门面给转让了,现有的生意完全靠老关系。

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,外面的应收款又收不回来!等到8月份吧!”

用姚玉平自己的话说,他家从老祖宗开始就在盛泽做纺织,他小时候就看到奶奶用手摇织机织布,后来,他在盛泽镇北拥有一家自己的织造工厂,每年产值有三四千万,在他所在的小村里,有好几十家这样的小型纺织企业。

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

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。

汪勇也认为,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,不要说研发新产品,就连有点技术含量的新品都很难开发。

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意见函,正在征求各方意见,其中包括将纺织品出口退税

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170亿米,几年间整整翻了5倍,纺织面料出口量约占全国的1/10。”

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。”

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,先期投入需要自己承担,布织好了以后两个月才能收回货款,如果有一点问题还将被退回,压力越来越大。

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。

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。

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如生说,中国纺织产业已经发展相对成熟,内销已逐渐成为纺织产业发展的增长引擎。

不少规模纺织企业在转型中显现出了优势。同在盛泽的江苏新民的科技股份是一家去年刚刚上市的中纺织企业,目前共有1459名员工,其中科研人员达到了136人,比例在9%左右。该公司去年开发的新品达到72

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,现在大多数企业都在苦苦支撑。接单是大企业的命脉,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,接长单就意味着亏本!

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。

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,国内不同地区之间的产业转移同样不可忽视。

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”,现在狼真的来了。”

郭吉丰进一步指出,以绍兴为例,现在纺织企业有3000多家,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。

郭吉丰现在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。

郭吉丰说,在现实操作中仍然困难重重。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。

“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转移到中国内地、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,韩国大邱曾被誉为了“东方米兰”,自古养蚕业盛行,是麻和缂丝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。

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,国内不同地区之间的产业转移同样不可忽视。

