

策划词 | CEHUACI

在关闭中国最后一家工厂后,近日业内又传出阿迪达斯将与其中中国 300 家代工厂终止合作的消息。记者在珠三角地区调研发现,陷入困境的绝非阿迪下属代工厂,订单主动或被动外流正导致越来越多的代工企业面临倒闭的风险。

adidas



阿迪撤离恐生“蝴蝶效应” 珠三角代工厂遭遇“转型之困”



“现在代工厂的订单大幅减少甚至没有订单,形势比 2008 年还要严峻。”东莞卓为集团总经理李文凯表示,由于成本上升、订单价格下降,外资品牌的代工厂正面临有订单也不敢接的“断粮”危局。这和以往所说的“倒闭潮”有着根本不同——企业等待经济好转之后复工或者扩大生产规模的愿望恐怕会落空。

接受记者采访的专家和企业人士认为,改革开放以来创造经济奇迹的珠三角模式正面临挑战,劳动密集型、依赖外来订单的企业必须转型,企业一定要掌握自主营销渠道和产品定价权。很多企业可能由于转型不成功被淘汰出局,这是转型必然要经历的阵痛。

无米下锅

从东莞火车站出来,打车经过大约 30 多分钟便来到了全球最大的毛织产品集散地大朗镇,当地的毛织贸易中心失去了往日客商人流如织的繁华景象,有些店铺已经关张,还在维持运营的店铺中,有的销售人员对着电脑玩游戏打发时间。

兴业针织有限公司是大朗镇毛织品行业中的一家老牌企业。从 1987 年开始该企业进入纺织行业,开始的时候做内销,由于看到海外市场的机遇,从 2003 年开始做出口,成为一家来料加工企业,订单和主要原料来自香港客商,市场面向欧美。企业人数在顶峰时一度达到 1200-1300 人,如今只剩下 500 多人。

对于经营形势发生的巨变,公司总经理助理廖石文介绍,今年以来,公司的订单量与去年同期相比

减少了约五成,情况比 2008 年金融危机的时候还要差,今年肯定会亏损。客商那里也积压了很多货,情况什么时候会好转现在还看不清楚。

廖石文认为,出现当前这一状况的最主要原因是国内生产成本上升,产品失去竞争优势。发达国家经济不景气,消费者对产品价格更为敏感,只能压低代工厂的出厂价,但国内代工厂的利润已经没有进一步压缩的空间。

“大量的订单流向了成本更低的国家,比如周边的越南、柬埔寨、孟加拉等地。那里的成本是我们这里 15 年以前的水平,价格上根本没法竞争。”廖石文说。

广东省经济学会副会长,中山大学岭南学院教授董小麟表示,加工贸易企业过分依赖外部订单,忽略了自主品牌、自主渠道、自主技术,当国际市场出现波动的时候,就会面临当前少米甚至无米下锅的情形。

倒闭频现

位于大朗镇的卓为集团有限公司感受到了与兴业针织同样的经营压力。

金融危机之前,卓为集团订单做不完,还委托其他加工贸易企业进行生产。但是,现在市场竞争越来越激烈,公司成本不断上涨,客商压价却越来越厉害。在公司总经理李文凯看来,当前代工厂订单大幅减少主要就是因为无法满足其压价要求。

大朗的毛织厂中有一大半做代工,客商会在不同的代工厂之间进行对比,谁的价格更低就把订单让给谁做,而竞争范围并不仅限于

珠三角。“订单并不是没有,可是再压低价格接订单无异于‘饮鸩止渴’,同样不会有活路。”李文凯说。

“东莞有大量代工厂倒闭,我身边很多朋友的毛织工厂都出现了这种情况,有的厂工人甚至有 2000-3000 人。卓为集团其实也不靠来料加工业务赚钱,毛织业务还在维持是依靠酒店、地产等业务板块的支撑。”李文凯说。

李文凯所说的代工厂倒闭并非个案。近日有消息称,阿迪达斯将与其中中国代工厂终止合作。这些企业为阿迪达斯生产运动装、T-shirt 等已经有 10 多年,阿迪达斯将在今年 10 月到明年 4 月陆续和他们解除代工协议。此前阿迪达斯在回应关闭中国工厂时表示不会影响其在中国的 300 家代工厂,这些代工厂大概有 30 万工人。

以加工贸易方式为主组织生产的广东鞋业正面临新一轮“倒闭潮”。据媒体报道,随着土地资源、人工、原材料、能源、运输、财务成本的增加,制鞋业中小企业利润不断下降。与此同时,7-9 月是制鞋业的淡季,如果企业不能渡过难关,则有可能大面积倒闭。

转型之困

为应对经营形势发生的变化,卓为集团已经开始着手转型。

“公司的经营结构以前是做橄榄球型,中间的加工制造比较大,两端的研发设计、市场营销和品牌比较小,没有主动性,现在要调整为哑铃型。制造只保留最核心的工序,其他的外包出去。”李文凯说。

据介绍,尽管卓为集团的注册

地还在东莞,但生产环节已经进行了转移,请内地一些加工厂代工,其工厂相当于是公司的车间。现在公司做的产品中有 80%是由代工企业做的,主要分布在江西、广西、湖南等地。

“实施这种前店后厂模式的关键在于企业总部要有获取订单的能力,‘店’要真正在东莞,如果还是依赖客商给的订单,即使生产车间内迁,这条路也行不通。因此,公司开始做品牌并在国外拓展自己的销售渠道。”李文凯认为:“代工企业如果不转型,没有自己的品牌、设计和营销,命运就只能掌握在客商手上。”

叶琨洪介绍,加工贸易转型升级的主要做法包括来料加工企业转为外商投资企业或者进料加工企业,鼓励企业拓展国内市场,为企业的生产力提升提供服务等。“让来料加工企业转为外商投资企业主要是为了实现厂店结合,让接单、品牌、设计、财务等以前在外的环节进入东莞,让企业在东莞扎根。”

专家说话

中国社科院中小企业研究中心主任陈乃醒表示,一些高度依赖劳动力的企业倒闭数量将会增加。今年中国企业的倒闭率高达 8%,正常情况下为 3%,这种情况预计在 5 年内都将会持续。

陈乃醒还说,正是在不得不转型的时候,企业才会真正实施转型。在此过程中,必然会有一批企业倒闭,企业家、工人乃至全社会都会感受到痛苦,这是转型所需要付出的沉重代价。

(顾鑫)

“上面有人” 价值 24 个亿

丁书苗背靠刘志军“赚”取铁路项目天价中介费

8 月 3 日下午,铁路系统内部通报原铁道部部长刘志军涉嫌违纪的六大问题,由此也牵出了丁书苗的巨额中介费。据媒体报道,通报中最严厉的一项称刘志军为丁书苗谋取中标 30 亿元的项目。另据了解,丁书苗涉案金额达 30 亿元,其中 24 亿元为铁路项目领域中中介费,24 亿元中介费对应的工程项目总造价约 1800 亿元。

知情人士称,中介费现象普遍存在于铁路工程建设招投标中,并已形成利益链。中国工程院院士王梦恕在接受记者采访时说:“中介费已成为制度上的漏洞,就连一些央企要想获得项目也需要交中介费。”

丁书苗“赚”的天价中介费

以煤炭运输起家的丁书苗,是博宥投资管理有限公司(以下简称博宥集团)法人代表。

刘志军 2003 年任铁道部部长之前,曾任总调度长和分管运输的副部长,而丁书苗此时已通过原大同铁路分局局长、太原铁路局党委书记罗金宝与之搭上了关系。

在高铁快速发展时,博宥集团先后成立了智奇轮对、金汉德环保设备有限公司(以下简称金汉德),垄断了高铁核心部件轮对的供应,并成为高铁声屏障主要供货商,获取了巨额利益,两家公司的资产规模急剧膨胀。

不仅如此,得益于与刘志军的深厚关系,博宥集团还收取铁路建设项目巨额中介费。

2010 年 7、8 月间,有关部门了解到,某大型国有企业在中标铁路项目后,从账外划给了丁书苗的公司约 1 亿元。当时,国家审计署正在对京沪高铁进行例行跟踪审计,上述国企参与了京沪高铁项目,有关部门因此将线索提供给审计人员,审计署随后对该企业展开延展审计,这家企业很快承认钱打给了丁书苗,并表示这是招标潜规则。

丁书苗为什么如此能量惊人能从第一层的大总包中获利?她与刘志军极为密切的关系引起了有关部门的密切关注,并在内部立案继续调查。

媒体称,在获知有关部门介入调查后,刘志军和丁书苗通过各种关系疏通,最终京沪高铁审计报告公布时未披露此事,但相关线索一再转至有关部门。其后,中纪委证实刘志军与丁书苗等人通过暗箱操纵铁路项目招标。

收取中介费的正是民营企业博宥集团。媒体当时透露,刘志军利用职权接受丁书苗请托,内定多家企业中标 8 个铁路建设项目。丁书苗等人向中标企业收取项目目标的 25%-4% 的中介费,共计 8.22 亿元人民币,丁书苗个人从中获利 422

亿元。审计署方面认定,丁书苗等人未提供任何服务,通过幕后操纵,干预招标结果,违反了《招标投标法》有关规定,行为违法,其获取的利益,均属非法利益。

这次铁道部内部通报丁书苗涉及的中介费为 24 亿元,有知情人士向记者透露,这 24 亿元中介费是落在丁书苗身上的数据。

工程招标领域的腐败

除了收取中介费,高铁的很多建设材料也是由丁书苗的公司提供。其中最典型的就是金汉德的声屏障。该公司在中标京津铁路声屏障工程后,被铁道部评为样板工程,之后仅一年时间,该公司中标项目就达 11 亿元,很多高速铁路项目向他们抛出了“橄榄枝”。

当时有铁道部内部人士称,金汉德引以为豪的“75 万平方米铁路隔音墙生产线建设项目”其实连环评都无法通过,是在刘志军的授意和坚持下勉强中标。即便如此,像武广高铁、郑西高铁、广深港高铁、石太高铁、大西铁路、京广铁路、京沪高铁等,还是在刘志军的授意和罗金宝的安排下“意外”中标,其中武广高铁、郑西高铁、广深港高铁原本投资总额为 53 亿元,后来增加到 61 亿元,且由金汉德独揽标权。

一位声屏障制造商在接受记者采访时说,高铁招标表面上规范严格,比如招标过程中还有中立的咨询公司对照标单位进行评估,但是,这些咨询公司也受到控制,“这种表面公正的招标程序实则并不公平,竞标公司大小不是问题,关系才是问题。”上述制造商称,现在工程招标领域的腐败现象没有多少改观。

王梦恕说,现在中介费已经成为招标领域最大的腐败,中介费根据工程大小收取,100 亿元以上的工程往往收取 1%-2% 的中介费,稍小的工程是 3%-4%,还有些工程收取 6% 的中介费。

国资委纪委近日下发的一则通知要求,各主要参与铁路工程建设的央企自查工程领域违法情形,其中包括中国铁路工程总公司、中国铁道建筑总公司、中国交通建设集团有限公司、中国电力建设集团有限公司、中国能源建设集团有限公司 5 家企业。通知要求这 5 家央企先自查自报,主要查找经营中存在的“支付或变相支付好处费、违规转分包工程、违规转让出借资质证书”等非正常市场竞争问题,并采取有效措施进行整改。

王梦恕说,现在“有些中介通过上层关系帮企业中标,就连一些国资委下的央企也要通过关系才能拿到招投标”。

(金微)

“断臂求生”应对银行抽贷危机 ——行业龙头冠军集团的自救之路

的资产及负债情况,公布公司的应付解困措施;最后,说明公司在未来数年内业务盈利增长的新亮点和抗风险能力。

2012 年 6 月 8 日,骆冠军邀请了工商银行、广发银行、民生银行、东亚银行、浦发银行、兴业银行、招商银行等所有与自己企业有信贷关系的 18 家银行负责人,诸暨市委、市政府、赵家镇镇委、镇政府的相关领导以及社会各界人士,举行了一场开诚布公、坦诚相待的沟通会。

沟通会上,骆冠军首先按照实际价格或成本价格,对公司净资产数据作出了公开说明,并向与会者列出了固定资产明细清单。根据清单,冠军集团共有香榧会所、绍兴柯桥中海国际、江西工业厂房、十里牌红木家具馆、冠军集团本部、某拟上市公司 PE 股权投资等 9 块资产。另外,骆冠军本人在杭州的一套别墅也按照当时的买入价计入,这 10 项资产的总价

值,按照最“实打实”的价格,为 5.14 亿元——这一数字,不包括“冠军”及其旗下“千百功”的商标价值。

接着,骆冠军公布了冠军集团包括其关联企业在银行的总体融资额度为 2.58 亿元。他详细介绍了冠军集团及子公司千百功在总计 18 家银行的 24 笔贷款,对每一笔贷款的授信金额、实际使用金额、到期日以及担保方式都作了详细说明。

出台担保危机应对措施

“冠军给别人做了几个亿的担保,被担保的人跑路了。”5 月下旬,在诸暨的一些网络论坛上,就出现了这种似是而非的谣言。对于外界由于不明事实而流传的各种谣言,骆冠军的态度是:唯有给外界真实的信息,才能抑制住各种猜测和谣言。

“公司近期受担保链牵连的金额,实际为合计 8900 万元和 330 万美元。受担保的企业主要为两家,一是百瑞

旅业,为 1400 万元;二是达亨控股集团,为 7500 万元和 330 万美元。”骆冠军明白银行“谁担保谁承担责任”的原则,并向银行负责人郑重承诺:绝不逃避担保责任。在表达了这种态度之后,骆冠军又向银行补充说明了公司预计实际承担损失的情况:

冠军集团为百瑞旅业提供的 1400 万元的担保不会受到损失,原因是:根据冠军集团与百瑞旅业已经谈妥的协议,浙江经发实业有限公司实际控制人钟浙晓会在未来 7 个月内将 1400 万元归还冠军集团,因此冠军集团可以规避为其担保而产生的负担。

在为达亨控股集团所提供的 7500 万元和 330 万美元担保,分散于中行(3000 万元)、农行(2000 万元)、民生银行(2000 万元)、北京银行(500 万元)、中国进出口银行(330 万美元)等 5 家银行。对于这一担保关系,达亨控股集团董事长何先永家族也表现出了积极的态度:何先永的长子何烈辉及其

所拥有的路之达(中国)有限公司,已经全面向冠军集团出具了承债函;而在中国进出口银行的 330 万美元的担保,何烈辉也已经发函给该银行和冠军集团,由何烈辉本人向进出口银行承诺到期还本付息。

在详细介绍了这些情况后,骆冠军自信地向各银行负责人表示:冠军集团受担保链牵连的问题,只要给予时间,能很好解决,而且冠军集团实际承担的损失,一定会降到最低!

公司“瘦身”减压

担保危机发生后,骆冠军果断卖掉了他旗下“香榧会所”90% 的股权,变现了 5500 万元的现金。“这部分资金已归还深发展银行 2000 万元,南京银行 1000 万元,浙商银行 1000 万元,诸暨宏润小额贷款公司 1000 万元,诸暨海博小额贷款公司 700 万元。”骆冠军说。

冠军集团下一步准备继续“瘦

身”:凡与主业无关的相关资产,都会在合适的时间以合适的金额进行变现处置,变现后的资金用于归还银行债务。“如果你们银行有能力帮我找合适的下家,我也会接受。”骆冠军说。

接着,骆冠军向各家银行介绍了公司未来 3 年内业务盈利增长新亮点。他说,冠军集团目前主要有两块业务,一是主业香榧,另一块业务为 2007 年成立的浙江千百功红木家具有限公司。

骆冠军断定,上述两块作为公司主业,未来 3 年内盈利会不断提升。

作出上述介绍后,骆冠军请求在此期间,各家银行仍然能够支持冠军集团,帮助冠军集团渡过寒冬期。“我本人及公司定会竭尽全力,做好企业,对得起你们,对得起你们所在的银行!”

(王文正)

▶▶▶▶ [上接 A1 版]

公司发展顺风顺水,骆冠军近年来也进行了一些股权、房产甚至红木艺术等方面的投资,这些投资虽然占用了一些资金,但整个集团资产负债率只有 51%,企业完全处于安全可控、健康发展的状态。

然而,就在此时,冠军集团所担保的企业——达亨控股集团“出事”了,银行为求将自己的损失降到最低,立即就想到了要冠军集团承担担保责任。

公布公司和个人家底怎么办?

如果银行——抽贷,企业的资金链必然断裂;然而,无论是骆冠军,还是冠军集团,都将信誉作为自己的第一生命,信誉如果没有了,作为人的“冠军”,和作为企业的“冠军”,同样都会失去立身之本。

“世上没有救世主!”自己既然为达亨集团提供了担保,就要担负相应的责任;但另一方面,冠军集团也绝不能因此倒掉!骆冠军前思后想,最终下定决心:首先,为公司整体“瘦身”,清偿银行债务,减轻公司整体的经营压力;其次,与银行充分沟通,公开公司



西部当选

雄厚资金

CCI

— 成功千万里 融资零距离 —

雄厚资金支持各类项目融资借款, 两百万起贷, 可免抵押, 个人、企业不限, 地域不限, 手续简单, 审批快, 利率低, 放款迅速。

电话: 028-68000368