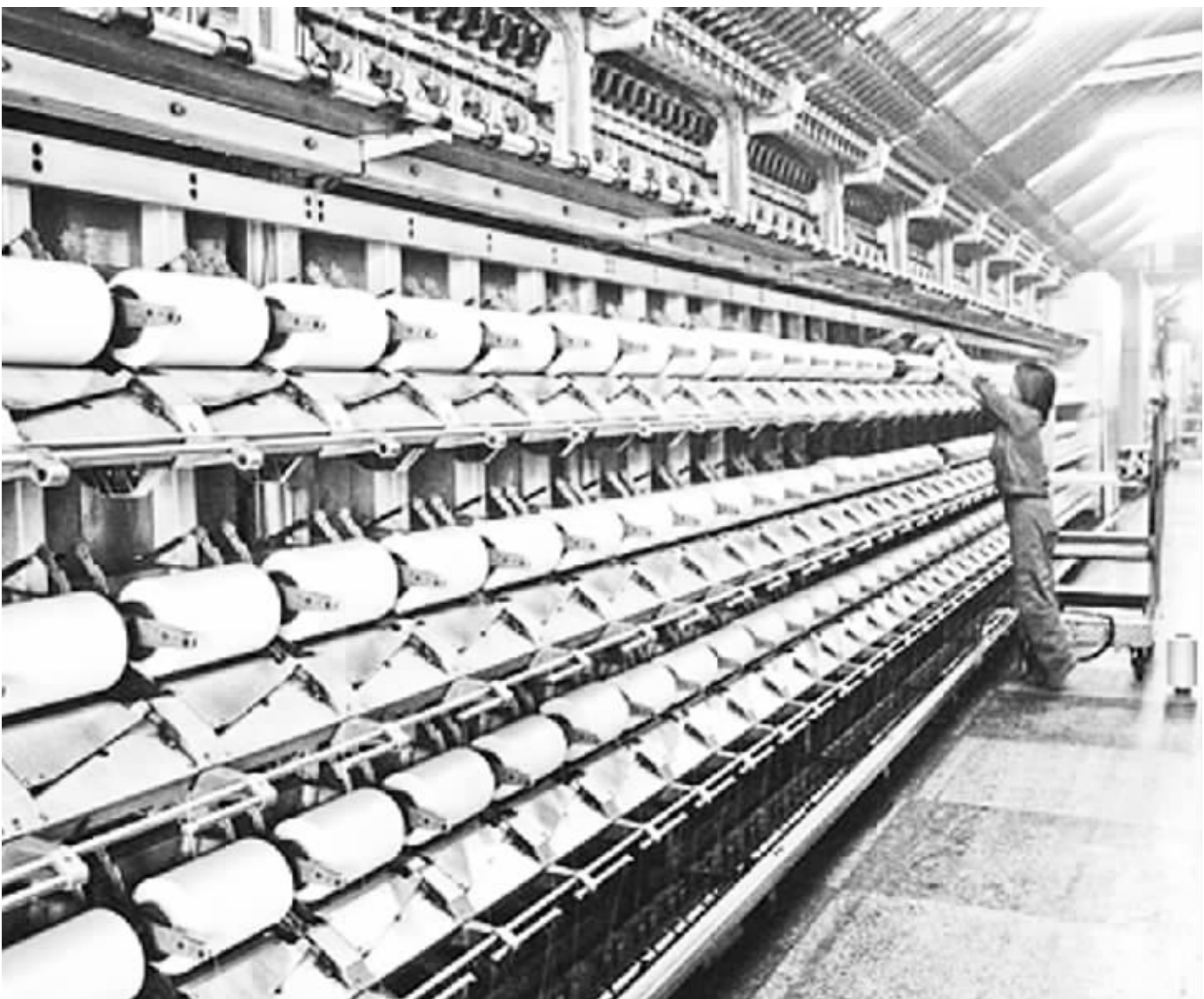


服装纺织行业寒冬来临？



服装行业的库存危机从 2012 年延续到 2014 年,2013 年的纺织服装业更是被冠以“史上最难年”的名头。由于需求持续不振,服装业之前简单粗放的外延扩张模式遭到严重挑战。大量服装企业纷纷现闭店潮。

中山龙头制衣厂柏仙多格倒闭

珠三角中山市沙溪镇有 18 年历史的服装龙头企业“柏仙多格”停工,其位于北京、南京、上海等地共约 400 家品牌专卖店关闭。柏仙多格制衣公司和其上游供货商所遇困境,或可看做服装行业整体陷入低谷的缩影。

近期,“柏仙多格”位于上海的 14 家服装专卖店大部关闭。不仅在上海,包括哈尔滨、沈阳、太原、北京、天津、南京、武汉等城市在内的约 400 家“柏仙多格”专卖店,也已先后歇业。

“柏仙多格”品牌持有人,中山市柏仙多格制衣贸易有限公司厂区,已空无一人。据 21 世纪网记者调查,该公司资金链已断裂,工人已遣散,办公楼已出售,所得款项用于偿还工商银行和招商银行欠款。有多达 193 家供应商共 207 亿元款项,已因柏仙多格倒闭,无法追讨。

老牌服装厂关门歇业

曾是珠三角中山市沙溪镇服装业的代表企业、有 18 年品牌历史、在沙溪镇著名服装品牌榜单中名列前三强的、位于沙溪镇下郎工业大道 33 号的柏仙多格制衣贸易公司(以下简称柏仙多格制衣公司)已于 5 月初停工,工人全部遣散,其办公楼已出售用于偿还银行贷款。

6 月 5 日,正是周四工作日,柏仙多格制衣公司工作区却空无一人,门卫传达室厂区看守数人对 21 世纪网记者称,“我们厂早就停业了,你没看到我们墙上的告示吗?老板不知道哪去了。”

在柏仙多格制衣公司职工宿舍门口,21 世纪网记者偶遇女工陈彩霞(化名)。据陈彩霞称,她在这家厂工作已经 15 年,“年初就有好多人不出勤,但老板一直没正式下通知,直到 4 月份,厂里所有工序停工,5 月 4 日,老板下发了工厂结业通知,告诉我们,工厂歇业了。”

陈彩霞称,她今日是去讨要遣散费的,但只索到 30607 元。“没办法,只能下周再来。老板也不在,能怎么办?”

柏仙多格制衣公司五层楼的职工宿舍区,只有一个门卫看守,此外查无人迹。

在门口左侧墙上一个橱窗中,几页灰尘满布、纸张发脆泛黄的职工遣散通知张贴其中,紧邻着一份被人反复撕扯过破败的“中山市第一人民法院 2 月 14 日(2014)中一法执字第 2272-1 号执行裁定书”,在初夏一片金黄明媚的耀眼阳光里,折射出沙溪镇服装业飘忽无处归依的困境。

服装业曾是广东省中山市沙溪镇最重要的传统支柱产业。其先,沙溪镇对服装业制定了雄心万丈的产业蓝图。

《沙溪镇服装业总体规划纲要》显示,2010-2012 年,争取让 3-5 家品牌企业产值超 5 亿元,服装产业总产值突破 220 亿元;2013-2016 年,规模以上企业达到 300 家以上,力争在沙溪出现中国驰名商标,沙溪服装业生产总值突破 350 亿元;2017-2020 年,争取 奠定沙溪在中国服装业的龙头地位,使之成为中国休闲服装产业中心、国家级服装超级强镇和中国休闲服装品牌之都。

正所谓“理想的丰满总与骨感的现实对应”,现在,这份蓝图非但没有实现,且该镇服装业还陷入看不到突破方向的困境。

中山市统计局数据显示,2013 年,沙溪规模以上纺织服装、服饰业工业主营业务收入同比增长仅 0.6%,利润总额同比下滑高达 41.2%。

供货商受累纷纷陷困境

6 月 15 日,上海打浦桥日月光广场,柏仙多格服饰专卖店已另换业态。据柏仙多格制衣公司面料供应商魏华(化名)称,“柏仙多格在全国约 400 家门店已全部关门。”

“郑世能(柏仙多格制衣公司法人代表)可把我害苦了。”魏华对记者称,“柏仙多格在 2012 年年底资金链已告紧张,但郑世能没有透露丝毫口风。我去柏仙多格办公室和厂区都看过,郑世能还给我看了他们公司名下持有的土地产权证和政府部门颁发的‘重合同守信用企业’‘中山市先进民营企业’证书,加上簇新的厂房和气派办公楼,我就信了他,和他签订了供货合同。”

魏华所在的企业主要生产功能性面料,其工厂规模在泉州石狮镇能排入前十位。

“2013 年下半年,郑世能的柏仙多格结算货款时就开始出现拖欠。我们不放心,因为当时服装业已出现危险苗头,无论是毛利率还是出货量,都大幅下滑。在这种情况下,我打‘飞的’冲到郑世能办公室,要求立即清账。在沙溪镇副镇长梁冬晓协调下,郑世能结了一部分货款。”魏华叹称,“如果就此了结,我也不会损失太大。当时梁冬晓就郑世能出面说话,说政府正在想办法盘活柏仙

多格,希望我们能给予充分信任和支持,多给郑世能一些时间。我想有政府信用背书,应该没问题。于是在没有结算前一笔货款的情况下,又和郑世能签了一份新的供货协议。”

2013 年年底,郑世能没有再结算过一分钱,魏华紧张起来,天天泡在柏仙多格制衣公司,同时多次找梁冬晓寻求解决办法。之后,至今年 4 月,柏仙多格制衣公司在中山市连开三次供应商会议,副镇长梁冬晓曾于 4 月 8 日出席大会,但魏华那高达 1076 万元的货款始终没能拿回一分钱。

今年 5 月,魏华得知柏仙多格制衣公司结业停工,而梁冬晓寻找各种借口避而不见……

中山万瑞服装有限公司总经理谭志龙也深受此事件影响,且其公司受累程度严重,将于本月底破产清算。

谭志龙对记者苦叹,“我们公司主业是贴牌加工。2011 年有员工百人,年销售额达到 3000 万元。后来服装业整体不景气,我们这种贴牌企业毛利率低,经不起风浪,度日艰难。这次柏仙多格欠我们的 240 万元可要了我的命了。上个月(我们)被员工告到了中山市劳动保障局,这头我们要不到钱,那头工资还必须照付,加上我的债主整日催债,没办法了,准备破产清算吧。”

无法执行的司法判决

谭志龙在与记者的会面过程中,多次谈到沙溪镇副镇长梁冬晓给予柏仙多格制衣公司的信用背书,是其相信柏仙多格制衣公司不至于故意欺骗他们的重要原因。

据记者与柏仙多格制衣公司包括魏华、绍兴圣峰纺织品有限公司总经理及卫华、冠宏股份有限公司授权代理人张桂文、广州珠海区才林制衣厂总经理刘友才、成衣贴牌加工商孙薇(化名)等在内的多位供货商探询沟通后发现,这些供货商无一例外均提到了梁冬晓在此事件中所起到的夯实柏仙多格制衣公司信用的作用。

“如果柏仙多格在去年年中就已无法支撑,为何沙溪镇政府会连续出面替他们做信用担保?虽然梁冬晓是口头担保,但梁镇长代表政府,而我们相信政府,所以也相信柏仙多格。现在看来,柏仙多格从去年下半年开始,就有意隐瞒实情,欺骗我们供货。他们明知资金紧张已经无法结算货款却仍和我们签订新的供货协议,这不是欺骗吗?”这些供应商怒问。

6 月 5 日,记者至沙溪镇政府,该镇党委宣传办公室主任王强确认了沙溪镇政府确实曾三次出面主持协调柏仙多格制衣公司欠款事宜,但协调未果。同日,记者没有找到梁冬晓副镇长,也无人告知其去向。

意达时装有限公司总经理高泽华对记者表达了他的担忧,“我曾以‘合同诈骗’名义要求经侦立案,但被告知证据不足,无法立案。如果走民事程序,则很可能赢了官司却无法执行。”

据王强透露,的确已经有十几宗供货商起诉柏仙多格制衣公司欠款事项的案件,法院已受理,“两宗已进入执行阶段”。

据了解,截至今年 1 月,柏仙多格制衣公司共欠 193 家供应商约 207 亿元货款。2014 年 2 月中山市第一人民法院签发的执行裁定书显示,柏仙多格制衣公司被冻结的

银行存款总额为 1044.59 万元,仅占其欠款总额的 50.4%。

蹊跷的是,目前,柏仙多格制衣公司能够用于偿还债务的只有四辆半旧不新的货车。6 月 4 日,记者在柏仙多格制衣公司厂区后院,看到这号称是“柏仙多格目前最值钱资产”的四辆货车面北背南,一字排开,停在一座花坛边。

柏仙多格制衣公司面料供应商文汉(化名)对记者表示,“我官司打赢了,但无法执行,柏仙多格账上没钱。所以不但我那 268 万元的欠款拿不回来,还要付出一笔律师费。”

据记者了解,类似珠三角中山市沙溪镇柏仙多格制衣公司此类现象,并非个案。在福建泉州石狮镇和浙江绍兴柯桥镇两处传统纺织面料制衣重镇,情况类似,行业整体不景气现象普遍。柏仙多格制衣公司和其上游供货商所遇困境,或可看做服装行业整体陷入低谷的缩影。

班尼路母公司内地全年关店 388 家

虽然最近几季的服装在用色上颇为艳丽,但休闲品牌班尼路的业绩表现却并未出彩。昨日,班尼路母公司德永佳发布截至 2014 年 3 月 31 日的财政年度业绩公告,该集团总收入同比减少 12.4% 至 98.6 亿港元。此外,其在各地市场的关店还在持续,其中,内地市场关店数高达 388 家。

公告显示,德永佳的零售及分销业务在报告期内,销售净额同比减少 16.5%至 48.16 亿港元, 占总营业额 的 48.8%,这一占比较 2013 年的 51.3%有所下降。

按品牌看,班尼路实现销售净额 27.54 亿港元,同比下降了 9.3%。针对整体销售净额的下降,公司称,内地消费需求继续呆滞。许多本地零售商仍继续大幅减价以控制过多存货。

此外,对零售店铺的持续调整成为公司提升效率的重要手段。

报告期内,德永佳在内地、香港及澳门、台湾的店数均有不同程度减少,其中内地更为凶猛,关闭的 388 家店占到了 2013 年 3 月 31 日 3820 家店总数的 10%。

快时尚传利好本土品牌大滑坡

快时尚品牌近来业绩利好涨价不断,一边是 ZARA 母公司一路高歌今年首季净利润上涨 11%,优衣库日本准备提价;国内商场中期折扣悄然拉开揭幕,不少品牌纷纷打出了 7-8 折的优惠力度,但仍难掩一季度服装行业两极分化的态势。

业内人士指出,国内服装行业面临挑战,关店、打折、清库存成为最为直接表现,且暂时没有好转迹象。

快时尚业绩增价格涨

近日,旗下拥有 Zara,Massimo Dutti 和 Pull&Bear 等知名品牌的西班牙快时尚巨头 Inditex 集团宣布,今年首个季度录得 11% 的业绩涨幅。今年头 3 个月,集团旗下各品牌在全球 26 个地区共新增了 53 间门店。

无独有偶,H&M11 日公布的 5 月份销售

数据显示,5 月份含税总销售按本地货币计算实现 19% 的强劲增长,远超分析师预期的 12%,是去年 11 月以来的最大增幅。

有市场消息称,日本迅销公司宣布,受原材料价格上涨和日元贬值的影响,其旗下主要品牌优衣库的商品价格将在夏季之后全面上涨 5% 左右。

迅销集团今年第二季度业绩显示,在 2013 年 9 月 1 日至 2014 年 2 月 28 日累计的第二季度综合业绩显示,综合销售净额 7643 亿日元,较上年同期增长 24.3%,但是其收入净额较上年度同期减少 1.4%。事实上,优衣库海外表现更是出现大幅度增长。

本土品牌业绩低于预期

“国内不少服装品牌压力仍较大。”申银万国分析师指出,纺织服装行业在今年一季报业绩普遍低于预期。

数据显示,男装行业一季报普遍下滑 20%-50%,其中七匹狼下降 40%、九牧王下降 24%、报喜鸟小幅增长 6%、卡奴迪路下滑 48%。分析认为,零售终端持续疲软,以加盟为主的销售模式亟待转型,消费日趋理性的大环境下平价男装成为消费主流。

根据中国行业研究网整理的资料,2013 年上半年财年,波司登减少门店 503 家;七匹狼在 2013 年上半年的店铺数量净下降 152 家;包括中国动向,361 度、安踏、匹克、特步、李宁等在内的六大国内运动品牌上半年总共累计关店 2249 家。而根据各大上市服装品牌披露的财报,2014 年一季报业绩普遍再次低于预期。

过高的价格影响购买动力

行业人士向记者表示,目前服装业供大于求,直接影响消费者消费能力的就是服装终端价格并非成本。根据 5 月份国家统计局公布的数据显示,衣着价格同比上涨 2.5%。“过高的服装价格势必影响消费者的购买动力,这也就是为何消费者频频转战网络卖场进行淘货的原因。”上述人士表示,商家可以利用线上的展示作用和线下的服务结合,实现双赢。

本土服装忙去库存 洋巨头借机扩张

随着上周四国际时装周零售巨头 H&M 在北京三里屯太古里新店的开业,其在中国市场的门店数达到了 200 家。在接受记者专访时,H&M 大中华区及东南亚地区总经理 Magnus Olsson 抛出了今年拟在内地市场开设超过 70 家新店的目标。而去年 H&M 在内地及香港市场也仅增加了 71 家门店。

近两年来已经疯狂扩张的快时尚巨头们今年的开店潮大有愈演愈烈之势。记者了解到,另一快时尚巨头优衣库在去年 8 月至今年 2 月间,约半年时间,在大中华区已经疯狂开了近 50 家新店。

快时尚巨头又迎大扩张

“中国经济发展迅速,消费者对我们品牌有很大的购买需求。至于是否会加快扩张的步伐,我们更看重开店的质量,如果在保证开店质量的同时快速扩张,这是最理想的状态。”对于今年内地市场超过 70 店的开店目标,Magnus Olsson 对记者如此表示。

在华扩张 8 年,H&M 也将其他新品牌逐步引入国内市场。比如 COS 的门店已经落

户香港、北京、上海、天津等市场,而 MONKI 在 2010 年首先进入香港后,现在在内地市场也有部分门店。

对于中国市场,H&M 在短短 8 年间已经奠定了其在全球市场举足轻重的地位。2013 财年,中国市场的净销售额高达 59.57 亿瑞典克朗,同比增长 21.97%,这在当前国内整个服装行业仍在深度调整阶段,H&M 的业绩增长十分亮眼。从销售额而言,中国市场在 H&M 全球市场中排名第七。

而另一快时尚巨头 Inditex 也在对中国市场发起一轮开店潮。记者从 Inditex 公布的截至 2014 年 1 月 31 日的 2013 财年的运营数据了解到,2013 财年,Inditex 在中国有 457 家门店,比上一财年增加 61 家。其中 ZARA 增加 14 家至 152 家,而 ZARAHOME 增加 5 家至 17 家。

Inditex2013 财年在中国市场增加了 61 家门店,而其全球新增门店数仅仅 231 间,中国市场新增门店数占比高达 26%。

当前中国整个服装行业依然处于去库存、以及对前期快速粗犷扩张模式的休整期。这对快时尚巨头而言显然还是一个机会点。

2007 年在上海开出内地市场首间门店,H&M 开始在国内一二线城市扩张。据 Magnus Olsson 透露,目前 H&M 在上海有 20 家门店、在北京则有 21 家门店,北京、上海两地占据 H&M 在内地市场 20% 的门店。

虽然 Magnus Olsson 并未透露今年这些新门店将主要落子在哪些城市。但是向有潜力的二三线城市下沉的痕迹已经很明显。记者从 H&M 2013 财年的年报了解到,当提及中国市场时,其主管 H&M 扩张的负责人 Fredrik Olsson 认为,现在 H&M 已经在中国所有大城市布点,而且在持续扩张。与此同时,H&M 也在更多发展中的城市开店,中国平均人口超过百万的城市远超过 100 个。

据 H&M2013 财年的年报数据,其预计今年会在全球开出 375 家新店,对于中国市场其预计 2014 年又会成为 H&M 扩张最快的市场。

在公布 2013 财年的运营数据时,Inditex 同时透露今年全球新开 450-500 家门店的目标。

相对其去年全球 231 家新开门店的数字翻了一番。虽然其并未透露中国市场的具体开店计划,但在去年增加了 61 家新增门店的背景下,其再次强攻中国市场的野心或者不会有多大的消退。

而今年通过预托证券方式成功登陆港交所的优衣库母公司迅销集团在截至 2014 年 2 月 28 日止的六个月,包括中国内地、香港、台湾在内的大中华区优衣库销售净额和经营收入都大幅增长,大超预期。其间共开设近 50 间店,关闭 1 间店,让总门店数增加到 325 家。

电商平台的“角逐”显山露水

一直以来快时尚品牌为业界所推崇的是其从设计、生产到配送到门店等流程中快速运作的供应链。事实上,随着这轮门店的快速扩张,一位资深的服装业人士曾向记者表示,随着店铺数在不断增加,其店铺间配送、陈列、不同城市间消费习惯之间的差异开始显现,快时尚品牌的供应链是否还是能那么快经受考验。

值得关注的是,在此轮门店扩张中,快时尚巨头也瞄准了另外一个销售增长点——电商。

Magnus Olsson 向记者透露,H&M 会在今年下半年成立电商平台。目前国内的服装企业纷纷拓展网上销售以扩大销售网络和去库存,对于电商平台的具体定位和运作模式,Magnus Olsson 并未透露太多,仅表示线上平台和实体店并没有明显的界限,两者是互补的。据记者了解,目前 H&M 在 9 个国家有设立电商平台。

不过 H&M 的动作比 ZARA 要稍慢一步。ZARA 早在 2012 年 9 月 15 日已经开始在国内试水网上销售,截至 2014 年 1 月 31 日共在 21 个国家有网上销售业务。今年其更计划将网上销售业务拓展到 27 个市场。

库存是零售商必须面对的

加快扩张,Magnus Olsson 并不认为 H&M 有潜在的供应链压力。“我们跟很多供应商有长期合作的关系,大家相互很了解,可以确保生产过程很顺利和迅速;在设计层面 H&M 有 160 位内部设计师配合 100 位打版师,能保证店铺每天都收到最新的时尚单品。”

另外,随着门店不断扩张,库存问题毫无疑问会被摆到每一家服装企业的面前。“库存是每一个零售商必须面对的。”虽然 Magnus Olsson 认为库存问题很重要,但他认为,库存和快速扩张没有必然联系,H&M 有成熟的经验合理消化库存。“首先 H&M 有很好的产品规划,其次虽然 H&M 现在开店很快,但可以有很多渠道调节库存,比如这家门店库存多可以调配到其他门店销售。”