

童装企业有八成工人无法返岗，老板上阵自己干

Original 黄姗 界面新闻 4 days ago



图

片来源：图虫

记者：黄姗 编辑：周卓然

//

多位童装企业主预计，工人全面返岗可能要等到三月中下旬。

//

“没工人，老板自己干吧。”在Vivian Luo刚发到微信朋友圈上的视频旁边，配着这样一句话。视频中，薇安的父亲在制衣车间里，正和零星的几个工人一起烫衣服。

Vivian家的工厂车间已经复工复产了两三天，但厂内工人依然严重短缺。薇安父女俩只好齐上阵，“我爸就烫了两条，我烫了一下午。”

Vivian家经营的湖州织里漂亮妞妞服饰有限公司（以下简称漂亮妞妞）是织里镇上一间规模中等的童装企业，像漂亮妞妞这样规模的童装企业在织里镇上大概有一千多家。



织里镇是中国有名的童装生产集中地，据不完全统计，该镇上的童装生产加工单位有13000家，电商7000家，而服装配套单位则有两三千家。2018年，织里镇上童装年销售规模达到550亿元。

不过，如今受到新冠肺炎疫情的影响，这个承包了中国童装市场六成产量的童装重镇正在面临严峻的生产考验。织里镇上童装企业的情况并不乐观。



一家企业的八成工人无法返岗

按照正常的生产日程安排，童装企业大多在三月完成春季童装的产销工作，目前正在进行夏季童装的生产工作。

但今年突如其来的新型冠状病毒打乱了计划，织里童装厂的夏季生产已经大幅延迟。镇上的企业从2月底开始陆续复工复产，其产能却远无法在短期内恢复到年前水平。

多位镇上的童装企业主告诉界面时尚，这其中最大的困难就是劳工短缺。

不可比喻服饰有限公司（以下简称不可比喻）是一家规模和产能均位居织里镇前列的童装企业。

现在，不可比喻的管理人员都复岗了，但返岗的工人大概只有两成。不可比喻董事长兼总经理朱会强向界面时尚坦言，“每一条生产线基本上都可以慢慢的动起来了，就速度很慢。”



织里镇上聚集着大量的外来劳工。这个小镇仅有90平方公里，却住着45万人口，其中外来劳工人口规模达到10万人。从工厂工人到企业主，从工厂到企业管理运营的产业链上的各个环节都有外地人的身影。

但在疫情之下，高度依赖外来务工人员的织里童装厂商则变得举步维艰。

2月中旬浙江省多个地市就启动了“抢人大战”，其中就有直辖织里镇的湖州市吴兴区政府。根据《棱镜》报道，湖州市政府在2月16日出台了一系列复工激励政策，包括设立不少于1亿元的补助资金，对企业新招员工，给予1000元/人的一次性生活补助。

更为关键的是，政府将全额补贴企业组织外地员工包车返回所产生的一切费用。吴兴区还确认了春秋航空作为包机承运方接回外来务工人员。

上千名外地工人以这种方式被接回织里镇，但仍有大量工人因为种种原因仍然滞留在老家。



织里镇上组织大巴接工人返程。图片来源：湖州日报

不可比喻也组织了工人包车返程，但效果一般，主要是因为“工人不集中，不扎堆。”朱会强告诉界面时尚，“关键问题她不愿意来，或者有些地方他也不放。什么都有。”

制衣厂尤其需要女工。但如今多地中小学推迟开学，其结果是女工们不愿意放下家中的孩子不管而外出打工。

“什么时候孩子能上学了，这批人才可能出来打工。”杭州蔚蓝智衣科技有限公司（以下简称蔚蓝智衣）总裁黄康亮对界面时尚表示。



外来工分流加剧

工人短缺对于织里镇上“前店后厂”模式的个体户打击更大。在织里镇，“前店后厂”指的是童装个体户在一栋两三层高的楼内，沿街设为门面店，展示生产的童装，而内部进行童装制衣生产工作。



织里镇上的童装门面店一条街

疫情阻碍工人返程是一大原因。而另一方面，虽然织里镇上的童装企业主愿意高价雇佣工人，但许多工人考虑到镇上的消费相对也高，而选择在家乡附近的工厂就业。

比如，传统上为织里镇输送了大量女工的安徽，近年来却开始出现劳动力回流。这次疫情可以说加剧了这种情况。

蔚蓝智衣的合作厂商和工人就大量集中在劳动力成本更低的安徽。该公司开发了一个童装供应链平台“快衣”，帮助童装品牌方与厂商在线对接，实现拆分服装生产流程并在线组织生产的目的。

目前，该平台上已经聚集了一两百家厂商，管理的工人达到三四千人。据黄康亮介绍，这些安徽工人选择就近返厂复工。



图片来源：湖州日报

近年来，织里镇的童装制造业正在经历转型升级。而一些跟不上转型的个体户，其订单最终转移到其它供应链模式更有优势的企业手中。“快衣”平台就属于后者。

从“原产委托设计（ODM）”模式进一步演变而来，“快衣”平台受品牌方委托快衣委托第三方厂商生产和后期维护，而平台则扮演采购和销售的角色。换句话说，只要快衣平台能够把面辅料等物料运给安徽的厂商，当地厂商就能组织工人进行生产。

“原来我会压一个月的货在他那里，就说一个原材料在他那里。”黄康亮告诉界面记者，“说白了只要说工人什么时候能出车，在采购没有太大影响的情况下，他都能开工。”

当织里镇的童装个体户苦于招工难的时候，“快衣”却为“供不应求”而苦恼。“压力是有，但是说这个压力其实还更大一部分来自于现在我们单接不过来了。”



如何弥补损失

多位童装企业主预计，工人全面返岗可能要等到三月中下旬。与此同时，面辅料断供的情况仍然存在，而面料涨价的问题也接踵而来。

重重压力之下，镇上部分童装厂已经选择在上半年彻底停厂。这些厂商大多数只生产现货，损失的也只是部分房租，停厂关门反而能最大限度止损。

而做期货的品牌厂商则选择继续坚持，尽管这意味着他们需要应对极其复杂的局面。

一方面，童装相比成衣市场对季节气候等更加敏感。通常来说，夏季童装的上市时间是每年的五六月之前。这意味着，今年织里镇童装厂商的夏季生产周期将被大幅度压缩，生产压力剧增。

另一方面，在期货的终端价格确定的情况下，制造成本一旦上涨，期货厂商也只能降低产量，继而进一步影响销售规模。



朱会强告诉界面时尚，往年到了四月份，不可比喻已经完成夏季童装的全部生产和上市工作。照今年的情况，“生产量我估计能够达到70%，已经是很不错了。”不可比喻旗下运营着以直营为主的少年装品牌BCOBI和童装批发品牌“开米洛”。

而上半年童装企业受到的冲击，以及童装市场低迷恐怕也将影响整个行业下半年的订单规模和产销计划。

朱会强表示，“所以对整个一年来说，对做期货的那些厂家来说，品牌公司来说，今年的损失是蛮大的。”

疫情也同样考验着织里镇上童装厂的抗风险能力和危机处理能力。

织里镇的童装产业是一个“橄榄球”型结构。在去年整体经济形势下行的情况下，镇上企业实现了三成童装企业保盈利，两成不亏不赚，以及两三成企业接近盈亏均衡线的良性局面。

这要归功于织里镇上不断求新求变的童装企业。

不可比喻在去年刚刚调整了供应链模式，从原先“全期货”模式向“七成期货+三成现货”的模式转型。朱会强在去年接受界面记者采访时曾透露，“明年开始我们可能有50%的期货，50%的现货。”

这一颇具前瞻性的模式转型或能帮助该公司减少本年度的损失。朱会强告诉界面时尚，“我们现在打算把期货压缩20~30%的产量，到时候工人回来之后，我们打算通过现货来补充。”

在销售方面，不可比喻目前已经恢复营业的直营和代理门店只占总数的10%。不过，“很多客户也是说我开了之后，也是没生意。”

所以，不可比喻正在尝试线上社群和私域营销，朱会强还计划“让每个店铺做小直播。看能不能有个突破口。”

未经授权 禁止转载

[Read more](#)