

疫情下没人玩水，卖泳装的都去做瑜伽裤了

Original 张馨予 界面新闻 4 days ago



兴城海滨三礁揽胜 图片来源：图虫

记者：张馨予 编辑：周卓然

//

许多行业面临着复工难题，但兴城的泳装厂工人早已到位，只是他们生产的泳装没有人买。

//

自2月27日复工以来，潘丽所在的兴城贝迪斯泳装厂就开始了“盲目生产”。

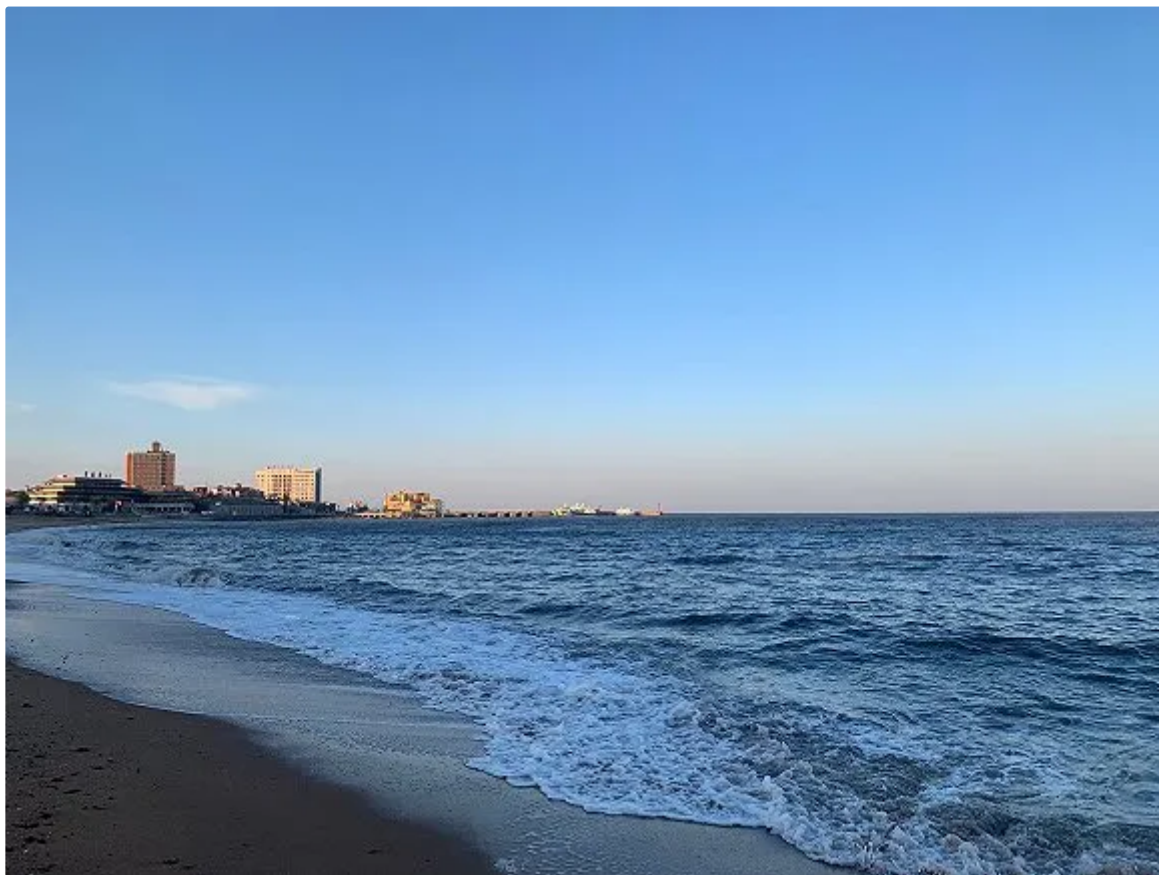
这段时间，贝迪斯的工人们每天加工价值10万余元的1000多件泳装，再全部放进仓库，因为一天最多只能卖出十几、二十件。

往年这个时候，规模中等的贝迪斯和兴城大大小小的泳装厂一样，刚刚备战完年后的第一个销售小高峰三八节，几乎生产多少就能卖多少。机器持续轰鸣，等待着五一旺季的来临。

兴城隶属于辽宁省葫芦岛市，当地泳装行业从1980年代中期便开始萌芽，如今兴城生产了全球四分之一的泳装，几乎每个兴城人都至少有一位从事泳装行业的亲戚。兴城市泳装协会的

数据显示，2018年底兴城共有泳装生产企业1200余家，从业人员6万余人。

新冠肺炎疫情的爆发，让这座泳装之城突然停滞了下来。



兴城海滨旅游景区 拍摄：张馨予



工人早已到位，但生产的泳装没有人买

疫情以来，许多企业头痛的问题是工人无法及时到位，以及供应链环节无法全面复工，但兴城泳装企业并没有遭遇这些难题。

兴城泳装厂的工人基本都是本地人，30多年的积累让兴城拥有相对完整的产业链，胸垫、松紧带、里衬等各种辅料工厂都很齐备，因此复工并不难。

贝迪斯用4元1只的价格买了5000只口罩，让工厂里的约140名工人分批上工，每天35名工人乘班车来到车间，工作时每人保持1.5米的间隔，这就能开工了。

真正让兴城泳装企业头痛的，是疫情期间全国范围内几乎都没有人度假、游泳和泡温泉了，这意味着全国对泳装的需求几乎下降为零。

贝迪斯是专门做内单的泳装厂，生产的货品全部面向国内，近两个月以来销售额几乎暴跌100%。工人都到位了，只是生产的泳装没有人买。

尽管如此，工人的工资需要照常发放，潘丽说工厂一个月的损失至少60万元。

赵阳也经营着一家以内单为主的泳装企业湘雨婷，疫情以来国内订单全都被砍。“都说餐饮业难，我们也难。餐饮业还能做外卖，我们什么都做不了，因为人们不旅游、不游泳，我们就基本没销路了。”

过年前，赵阳为了将来的旺季生产备了100多万元的原料，如今货都堆在仓库，现金流开始吃紧。

为了响应复工复产，也为了让工厂正常运作，赵阳想办法接了一些外贸加工单。

目前，整个兴城几乎只有专门做欧美外贸的泳装厂还能接到订单，日韩订单都在急剧减少，这与疫情在当地的严重程度紧密相关。

但新接的订单几乎不能为赵阳的工厂带来收入，因为外贸单基本只需要加工，而赵阳还雇佣了设计、打版等工资较高的员工，一般做外贸的工厂没有这些开销。开工到现在，赵阳工厂的亏损在10万元左右。

除了中等规模的工厂，兴城还有大量员工小于20人的小型工厂，这些基本是厂子后面就是住家的“家庭作坊”。

刘姿岑家的小型工厂平时主要接国内和日韩的订单，如今开工不到一个星期，工厂订单量不及去年同期的十分之一。刘姿岑说，工厂会给年薪制的员工开出全额工资，对计件算薪酬的员工则会给一些补偿。因为工厂规模小，损失也相对较少，在几万元左右。



兴城泳装商贸城 拍摄：张馨予

被寄予厚望的暑假

兴城泳装人最为忧虑的，是如今这种“半停工”以及“盲目生产”的状态还会持续多久。

“可能开工十天半个月之后，我们的工厂就会面临着不知道该做什么的局面，”刘姿岑说，“如果一直没有单，可能就会继续给员工放假了。”

潘丽也说，工厂大概还能坚持两个月，两个月后情况如果再不好转，可能就会给全体员工放假。

南开大学最新研究显示，新冠疫情在湖北省以外的全国各地，有可能于2020年3月底至4月中旬趋于平复。钟南山院士则在日前参加广东省疫情防控专家座谈会时表示，全球疫情的发展估计将至少延续至6月份。无论如何，疫情似乎都不会在短期内迅速好转，

人们评估新冠肺炎疫情对各个行业的冲击时，总会参考非典时期的情况。赵阳是第一个把兴城的泳装批发带到广州的，2003年他正在广州档口卖泳装，还清晰记得当时疫情对行业的影响。

“非典期间我还一直在看店，生意是有的，只是少一些。后来政府一宣布非典结束，生意马上就好起来了，货来多少走多少。”

经历过非典的赵阳说，今年泳装行业比当时难很多，他不敢预测今年泳装行业何时会好转，“最快也要6月份了。”

随着欧洲和美国的疫情愈发严峻，兴城泳装厂仅存的外贸单或许都不好做了，这对内单全军覆没的兴城泳装行业来说是雪上加霜。

刘姿岑担心疫情对泳装行业的影响会持续得更久。由于全国中小学和各大高校一致推迟开学时间，四川、广东等多地教育部门已经表示学校可通过压缩暑期假期来补偿课时，这意味着今年学生的暑假将是不完整的。

暑假一向是旅游旺季，也是泳装行业一年中最重视的季节。“如果疫情持续的时间比较长，连7、8月旺季我们都要错过，今年一整年我们都很难过了。”

泳装头部品牌在疫情中受损有限，面对疫情也更加乐观。

兴城的范德安是2019年线上全平台销量第一的泳装品牌，该品牌对界面时尚表示，疫情最严重的时期销量下降超过五成，但他们相信下半年将会迎来游泳健身与海岛出游的高峰期，泳装类目也将反弹进入爆发期。

范德安认为疫情期间人们对于健康越来越看重，预计疫情得到全面控制后也会迎来全民运动的高潮，泳装类目85%的需求将会逐渐恢复。





运动瑜伽产品前来救场

事实上，兴城大多数中小型泳装企业在疫情期间都很被动，他们很难像服装企业或美妆企业一样，通过将卖货地点搬到线上而弥补损失，因为他们面临的不是找不到消费者的问题，而是暂时没有消费者的难题。

不过，相比中小企业，范德安这样的头部品牌有更大的空间对业务进行调整，挽回损失。

范德安从三年前开始进入运动瑜伽领域，推出了瑜伽垫、瑜伽球、瑜伽服等产品，还把泳装系列中的部分泳衣调整为运动健身、瑜伽慢跑等穿搭，但这些业务一直以来相对不那么受重视。

疫情期间，居家健身突然成为新蓝海，范德安也开始发力推广旗下运动瑜伽产品。3.8购物节期间，范德安瑜伽品类销售同比增长465%，瑜伽垫同比增长668%。



疫情期间，运动瑜伽品类产品占领了范德安店铺TOP榜 图片来源：范德安

虽然运动瑜伽产品在范德安的全产品中占比不到两成，此类产品的销售无法弥补泳装销售额的损失，但企业至少维持了相对正常的运作，并可以为之后的消费反弹做准备。

运动瑜伽产品是泳装企业用来救场的。疫情之后，范德安表示自己会继续专注于时尚泳装领域，潘丽、赵阳、刘姿岑等从业者也说兴城将继续坚持发展泳装行业。

毕竟泳装是兴城人投身三十余年的产业，这座城市已经诞生了一批泳装二代甚至泳装三代。而他们都在等待夏天的到来。

未经授权 禁止转载



www.jiemian.com

Read more