



鳳凰週刊 PHOENIX WEEKLY

首 页

鳳凰周刊

鳳凰记者站

鳳凰论道

读者沙龙

周刊速览

在线订阅

我的账户

关于我们

封面故事 | 军情观察 | 三地书 | 资讯前线 | 图谋天下 | 鲜时事 | 产业界 | 金融圈 | 财经线 | 财经作家专栏 | 国际 | 论语 | 文化 | 特别报道 | 卷首语 | 现在时讯 | 机密档

您现在的位置: 首页 >> 财经线

SEARCH

Apr 17th Tuseday 2012

[加入收藏](#) | [设为首页](#) | [zhongxh](#) | | [退出](#)

大陆纺织业危机显现

《凤凰周刊》2011年34期 《凤凰周刊》 陈在田 2011-12-07 00:15:40 阅读次数: 144

尽管在网络上传得沸沸扬扬，但发生在湖州吴兴织里的“10?6”事件，如今已呈平息态势。正如许多熟悉类似事件的人所言，“小纺织”口的事，常常是“闹起来山呼海啸，歇下去莫名其妙”——对不熟悉门道的业外人士而言，发生和沉寂，都显得十分突然。

此次事件的导火索，是所谓“织机税”问题，即当地有关部门在童装领域将原本按营业额征收的营业税，改为按织机定额征收，引发当地外来业主不满，并表现为“土客（本地人和外地人）械斗”。

撇开政府不谈，“土客”双方对此次事件的解读差异很大：

在安徽籍小业主看来，“织机税”等于额外增加他们这些原本就处于食物链低端的外来户负担，形同片面变相增税，是袒护规模较大的本地经营者，歧视他们这些外乡人。

而在一些本地经营者看来却是另一番景象：本地童装企业哪怕是最小的规模，也有两间厂房，几十个工人，每年国税、地税和杂项税赋相加将近5万元；而外来小业主往往是单机、数机式的家庭作坊，就算收每台300元的“织机税”，一年负担也就几千元。“真正的弱势群体不是外地小业主，而是本地业主”，如果任由这种状况延续，结果必然是小业主凭借成本优势挤垮本地业主，造成产值上升、税收却下降的怪局，并影响业内规模效应和就业率，“最后大家都得喝西北风”。

撇开双方的一面之辞和外界的隔靴搔痒，不难看出，这次事件的成因，实际上和政府引导及产业背景息息相关。

政策调整遭遇利益纠结

尽管自古就是纺织重镇，但如今声势赫的“织里纺织”，其实是一个“嫁接儿”，而非顺着自古蚕桑棉麻的脉络发展产生。

上世纪70年代末，在“苏南模式”的带动下，织里以来料加工的手工刺绣起家。上世纪末本世纪初，一些经营者思路转变，同时也在政府的着意引导下，开始转向成本低、起点低、市场规模大的童装业。

2008年，全球金融危机到来前夕，织里童装达到全盛期，全国市场产品覆盖率高达98%，市场份额达30%。

市场火爆、产能不足的情况下，当地业主及主管部门开始大规模招工、招商。仅2008年一年，即增加外来人口5万多（织里本地常住人口仅10万）。为赶上市场热潮，当地一年间新增童装厂1000余家，最终形成“6个织里人就有5个外地人”的局面。

当地政府、业主一度引以为荣，因为在国际纺织市场的冰冷大环境下，别的“纺织之都”已呈萧条态势，既没有那么多商机，也没有那么多饭碗。为了“扩大战果”，有关方面不但对新增产能加以扶持，还鼓励建设了几个专门吸引外地小业者的纺织城。

2012 徵訂 進行ING

540元/每年
每月3期 全年36期 每期15元

订 阅 | 【华南】0755-25934567(69)
热 线 | 【华北】010-65281005(06)

十大热门文章

- 1
- 内地10大黑社会老大
- 2
- 中共“换届”布局前瞻
- 3
- 朱镕基与校友谈时事
- 4
- 双面朝鲜
- 5
- 被网络改写的色情史
- 6
- 中国军队从朝鲜战争学到了什么？div>7

8

9

10

读者调查

2010年网站改版满意度调查

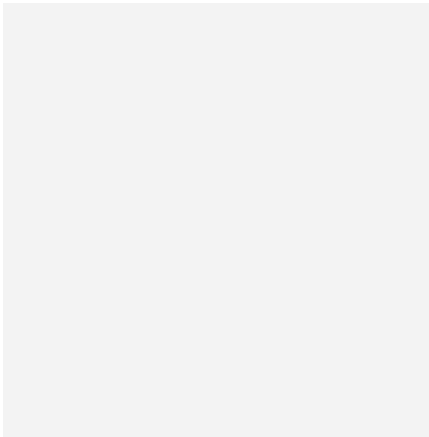
周刊网站建立到现在，不断有网友提出意见，经过多次的改版，现在您对我们的网站满意吗？

然而织里童装的优势，恰也是其最大的命门所在：低端和作坊经营。

【字号 大 中 小】 打印 | 关闭

相关阅读

- ▶ 大陆纺织业危机显现
- ▶ 境外国有资产流失黑洞
- ▶ 民营企业家的“红顶”哲学
- ▶ 中国政商关系史
- ▶ 民营企业政治家身份扩张路线图



[关于我们](#) | [售后服务](#) | [联系我们](#) | [合作伙伴](#) | [广告咨询](#) | [法律顾问](#) | [网站导航](#) | [友情链接](#)





鳳凰週刊 PHOENIX WEEKLY

首 页

鳳凰周刊

鳳凰记者站

鳳凰论坛

读者沙龙

周刊速览

在线订阅

我的账户

关于我们

封面故事 | 军情观察 | 三地书 | 资讯前线 | 图谋天下 | 鲜时事 | 产业界 | 金融圈 | 财经线 | 财经作家专栏 | 国际 | 论语 | 文化 | 特别报道 | 卷首语 | 现在时讯 | 机密档

您现在的位置: 首页 >> 财经线

SEARCH

Apr 17th Tuseday 2012

[加入收藏](#) | [设为首页](#) | [zhongxh](#) | | [退出](#)

大陆纺织业危机显现

《凤凰周刊》2011年34期 《凤凰周刊》 陈在田 2011-12-07 00:15:40 阅读次数: 144

纺织业起步之初，织里著名的大港路上，曾崛起过几家以外贸纺织业为主的大型商工贸集团——这个路子和绍兴、金华、温州及湖州其他地区“纺织之都”的路数大同小异。不过，这些严重依赖出口的“大纺织”，在配额、贸易壁垒、人民币升值和欧美金融危机多重打压下，很快就遭遇寒冬。而织里的“小纺织”，却“船小好掉头”，凭借主打国内二三线低端市场的童装、羊绒异军突起。“别人关门我开张，别人裁员我招工”一度成为织里人的自豪。可是正因为低端、低成本和作坊经营（织里2010年前有童装厂12600家，其中年销售收入超过5000万元的仅30家），使得起步更低但成本、风险更小的外地小业主，可以轻松地“蚂蚁啃大象”后来居上。

正如一些本地人所言，包括“织机税”在内的一系列调控措施，其初衷是所谓“一压两提”——压缩产业数量，提高产品质量和产业竞争力。该镇甚至还提出过一个“7500家目标”，即把童装厂数量控制在7500家以内。

由此不难看出，即便有关部门讲究政策、法规，即便“歪经现象”或各种可能的政策外风险不发生，“织里事件”也难以避免，因为各方的基本利益大相径庭，而且在当前市场大环境下难以调和。

从癣疥之溃到腹心之痛

更令人忧虑的是，织里的情况其实远非最糟，甚至毋宁说，即便在湖州范围内，它还算比较好的。

正如前文所言，由于处于产业链低端，织里纺织业的主攻方向是国内二三线市场，受国际风云冲击较小；织里童装厂规模极小，资金流相对充裕，既不易在市场畅旺时因供电不足而被迫停工限产，也并未遭遇如绍兴、宁波一带纺织业的资金链断裂冲击，“织里能开饷”一度是喊遍三江两湖纺织业民工的口号；尽管在冲突中同样出现了“土客冲突”、“同乡抱团”等类似场景常见现象，但囿于事件中外地人主体（小业主）和雇佣规模（许多厂的民工总数都只有几十人），其冲击力和持久性实际上是有限的；据笔者的许多朋友介绍，织里本地童装业者大多较为“本分”，资金主要投入方向仍是主业生产和相关衍生产业，类似温州那样将大量资金“泡沫化”的现象并不严重。

事实上，“大湖州”也好，整个浙江，乃至中国许多民营纺织业发达的市镇，所面对的危机要严重得多。

中国纺织业最活跃、雇佣工人最多、市场影响力最大的，是外向型纺织业，绝大多数“纺织之都”都赖此繁荣、发展。这些企业习惯上也被称为“小纺织”，但实际上规模一点也不“小”。

以湖州为例，月产小抽纱、水洗绒等出口纺织产品几十个标准柜的“小纺织”都不难找到。这些企业每年向当地政府缴纳大量利税，为本地人口和外地民工提供了众多的就业机会（在湖州、绍兴、宁波都可以找到旺季雇佣外来民工数百人的大型纺织企业）。



2012 徵訂 進行ING

540元/每年
每月3期 全年36期 每期15元

订 阅 | 【华南】0755-25934567(69)
热 线 | 【华北】010-65281005(06)

十大热门文章

- 1
- 内地10大黑社会老大
- 2
- 中共“换届”布局前瞻
- 3
- 朱镕基与校友谈时事
- 4
- 双面朝鲜
- 5
- 被网络改写的色情史
- 6
- 中国军队从朝鲜战争学到了什么？div>7

8

9

10

读者调查

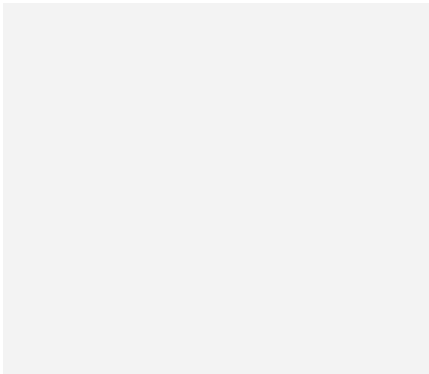
2010年网站改版满意度调查

周刊网站建立到现在，不断有网友提出意见，经过多次的改版，现在您对我们的网站满意吗？

【字号 大 中 小】 打印 | 关闭

相关阅读

- ▶ 大陆纺织业危机显现
- ▶ 境外国有资产流失黑洞
- ▶ 民营企业家的“红顶”哲学
- ▶ 中国政商关系史
- ▶ 民营企业家政治身份扩张路线图



[关于我们](#) | [售后服务](#) | [联系我们](#) | [合作伙伴](#) | [广告咨询](#) | [法律顾问](#) | [网站导航](#) | [友情链接](#)





鳳凰週刊 PHOENIX WEEKLY

首 页

鳳凰周刊

鳳凰记者站

鳳凰论坛

读者沙龙

周刊速览

在线订阅

我的账户

关于我们

封面故事 | 军情观察 | 三地书 | 资讯前线 | 图谋天下 | 鲜时事 | 产业界 | 金融圈 | 财经线 | 财经作家专栏 | 国际 | 论语 | 文化 | 特别报道 | 卷首语 | 现在时讯 | 机密档

您现在的位置: 首页 >> 财经线

SEARCH

Apr 17th Tuseday 2012

加入收藏 | 设为首页 | zhongxh | 退出

大陆纺织业危机显现

《凤凰周刊》2011年34期 《凤凰周刊》 陈在田 2011-12-07 00:15:40 阅读次数: 144

这些民营出口型纺织企业的共同特点，是瞄准低端，以量取胜，薄利多销，灵活多变，市场流行什么产品，它们就一拥而上生产什么产品：客户送来1个货柜订单，它们就会在交货的同时，复制10个、50个货柜自营销售；市场销售出现凝滞，它们就冲货、减价、不惜做烂市场也要赶紧出手。

之所以如此，首先是因为低端市场上手快，技术含量低，客户更看重性价比；其次，低端纺织产品往往是对高端产品的模仿之作，只要“押宝”正确，热销概率较高；第三，低端产品市场容量大，即便价格低、利润薄，但只要量上得去便不愁生计。

但正因为这些特点，整个行业也深受其苦。近年来淄博的抽纱和蜡染布，绍兴和宁波的化纤提花布、全棉小提花和水洗绒，江浙一带的全棉绣花布，四川、江西的全棉大提花，以及包括湖州在内许多浙江城镇都受冲击的仿蜡布“冲击波”，和圈内闻名的“洛美纺织品灾难”、“迪拜纺织品灾难”、“拉各斯冲击”？其中的轨迹，无一不是少数先锋企业“致富”却给全行业带来灾难：所在地大干快上，产能膨胀——市场被汹涌的货物和竞相砸来的低价彻底打烂——昙花一现的产能迅速萎缩，且周期越来越短。

由于市场低端，且缺乏品牌效益，这种“冲击波”的结果，往往是“逆淘汰”。

笔者曾长期在非洲经商，目睹过多家起步早、技术水平高的老牌企业，被新近的“暴发户”靠价格战“打倒”的惨剧。按照一位“老资格”的说法，因为大家都是低起点，所以越晚入场的包袱越轻，顾忌越少，“落点”自然也越准。

不仅如此，越来越短的“死周期”还造成“谁创新谁倒霉”的怪圈。前述“老资格”原本是技术员出身，靠花型创新安身立命，但最终不得不随波逐流，因为“你辛苦搞出的一个花型，就做一个循环便让模仿者上量做到烂，还有什么搞头”。

低端“小纺织”其实规模并不小，资金流也大，为了迅速打开市场，它们普遍采用“放货赊销”的手法上量，一旦产品滞销，迫于资金链压力，它们会毫不犹豫地采用低价倾销和更大范围铺货的方法“加力”。长此以往，不仅市场原有的销售层级网络被冲得七零八落，“消化能力”变得更单薄，且企业利润也越来越薄。

每次纺织业“涨潮”，都会有许多新企业拔地而起，许多老企业增机增员提升产能，并竞相招募外地民工；一旦“退潮”，则停工停料、减机关厂，甚至全家人间蒸发（笔者在西非曾见过不少躲债的浙江纺织业昔日“巨头”）——对于这些利润率低下、资金链紧绷的纺织业主而言，终端“烂货”导致铺货卖不掉、放款收不回的困局几乎是无解的，只能一走了之。

与“退潮”相伴的，则是规模不等的“三讨”——民工讨薪、原料商讨款、放贷者讨债。

和织里相比，这些主要发生在产业工人中的突发事件冲击力更大；资金链断裂、产业剧震的波及面和震撼程度，也远非织里所能比拟（毕竟，织里的童装业产业链至今依然完整）。如果说，织里事件其实不过是癣疥之溃，那么，规模更大、雇佣人数更多、波及面更广、资金牵扯更多的外向型民营纺织业的潮起潮落，

2012 徵訂 進行ING

540元/每年
每月3期 全年36期 每期15元

订 阅 | 【华南】0755-25934567(69)
热 线 | 【华北】010-65281005(06)

十大热门文章

- 1 内地10大黑社会老大
- 2 中共“换届”布局前瞻
- 3 朱镕基与校友谈时事
- 4 双面朝鲜
- 5 被网络改写的色情史
- 6 中国军队从朝鲜战争学到了什么？
- 7 毛泽东，在怀念与告别之间
- 8 “中国模式”思辨
- 9 谷歌撞墙
- 10 西部论

读者调查

2010年网站改版满意度调查

周刊网站建立到现在，不断有网友提出意见，经过多次的改版，现在您对我们的网站满意吗？

其已经、正在和即将发生的危机，才是真正令人担忧的腹心之痛。

事实上如今“船小好掉头”的织里，本身就曾遭受过这种“大潮”的冲击。2003、2004年因“退潮”和产业链断裂，在西非几乎“一夜翻船”的两家湖州纺织品“大鳄”，就有一家来自织里。

如前所述，造成织里危机的深层原因，如产业低端、以量取胜、容易复制仿效、市场容易饱和、资金链易断，甚至低价倾销、放货赊销等经营习惯，都和出口型“小纺织”如出一辙。

如果说，对于“圈内人”而言，织里危机本身并不令人惊奇（因为出口类“小纺织”早已无数次爆发过形式相仿、规模更大、只是因不被网络关注而鲜为外人所知的隐形或显形危机），那么这次事件至少表明，在出口纺织市场可能出现的问题，内需市场同样难以幸免——其实，比起国际市场，这本来就是一根更单薄纤细的“独木桥”。2008-2010年某些人所庆幸的“织里这边独好”，实则是一厢情愿的自我陶醉。

从珠三角到长三角，类似一幕会继续出现。而且，相对于癣疥之溃的织里，腹心之痛的外向型“纺织之都”更如厝火积薪，危机四伏。

相关阅读

- ▶ 大陆纺织业危机显现
- ▶ 境外国有资产流失黑洞
- ▶ 民营企业家的“红顶”哲学
- ▶ 中国政商关系史
- ▶ 民营企业家政治身份扩张路线图





鳳凰週刊 PHOENIX WEEKLY

首 页

鳳凰周刊

鳳凰记者站

鳳凰论道

读者沙龙

周刊速览

在线订阅

我的账户

关于我们

封面故事 | 军情观察 | 三地书 | 资讯前线 | 图谋天下 | 鲜时事 | 产业界 | 金融圈 | 财经线 | 财经作家专栏 | 国际 | 论语 | 文化 | 特别报道 | 卷首语 | 现在时讯 | 机密档

您现在的位置: 首页 >> 财经线

SEARCH

Apr 17th Tuseday 2012

加入收藏 | 设为首页 | zhongxh | 退出

大陆纺织业危机显现

《凤凰周刊》2011年34期 《凤凰周刊》 陈在田 2011-12-07 00:15:40 阅读次数: 144

行业自治的尝试

自上世纪末起，这种低端竞争、盲目上量、低价倾销和劣币驱逐良币的现象就引起中国各地政府的重视，“压锭限产”就经常被大小纺织的主管部门挂在嘴边，“腾笼换鸟”、“提升产业链”、“锻造品牌”等也不断被当作整顿纺织品市场无序状态的灵丹妙药反复提起、反复炒作。但事实上，这一情况10多年来愈演愈烈。

必须承认，小纺织是中国市场化程度较高、市场规律作用较充分的商业领域，经营者普遍具备敏锐的嗅觉和灵活的“掉头”能力，这令行业和所在地的政策配套往往处于“一步赶不上、步步赶不上”的被动状态。加上地方保护主义盛行、“GDP第一”思想作祟，以及无所不在的权钱交易和腐败现象，行业调控、地域调控往往非流于形式。

值得注意的是，在非洲、中东等一些中国纺织品终端市场，历经劫波的中国纺织商人开始尝试通过行会、商会等形式进行主动调控。事实证明，较之“原始搏杀”的惨烈状态，有行会、商会起作用的终端市场，折腾相对较轻，无序竞争、利润缩水等副作用明显较小，中国纺织企业、品牌和产品的生命周期也长得多。

由末溯源，这种充分发挥企业能动性、借助半自治的行业协会力量，给纺织业装“空调”的尝试，或许才有助于国内一系列内外销“纺织之都”摆脱目前的恶性循环链条。以自由市场为由，任由这种损耗无数、浪费严重、社会冲击巨大的原始搏杀无限循环，或以宏观调控为由，试图回归官办或“官督商办”的窠臼，都是不负责任的。

相关阅读

- ▶ 大陆纺织业危机显现
- ▶ 境外国有资产流失黑洞
- ▶ 民营企业家的“红顶”哲学
- ▶ 中国政商关系史
- ▶ 民营企业政治身份扩张路线图

2012 徵訂 進行ING

540元/每年
每月3期 全年36期 每期15元

订 阅 【 华南 】 0755-25934567(69)
热 线 【 华北 】 010-65281005(06)

十大热门文章

- 1
- 内地10大黑社会老大
- 2
- 中共“换届”布局前瞻
- 3
- 朱镕基与校友谈时事
- 4
- 双面朝鲜
- 5
- 被网络改写的色情史
- 6
- 中国军队从朝鲜战争学到了什么？div>7

8

9

10

读者调查

2010年网站改版满意度调查

周刊网站建立到现在，不断有网友提出意见，经过多次的改版，现在您对我们的网站满意吗？

[关于我们](#) | [售后服务](#) | [联系我们](#) | [合作伙伴](#) | [广告咨询](#) | [法律顾问](#) | [网站导航](#) | [友情链接](#)

[站长统计](#)

