



深度

作为“世界的圣诞工厂”，中国圣诞产品都销往哪里？

义乌圣诞村有600家工厂，它们生产了全世界三分之二的圣诞消费品。

端传媒实习记者 张美悦 李瑞洋 发自香港 | 2019-12-24



2018年12月18日，圣诞节前，中国浙江省金华市义乌市国际贸易城，售货员摆放待售的圣诞帽。摄：Lyu Bin/Visual China Group via Getty Images

世界的圣诞工厂

炎热的7月，浙江、广东、江西等地的圣诞工厂已迎来出口高峰。圣诞树、圣诞彩灯、圣诞花环和圣诞球等圣诞产品被装满货柜，从深圳、宁波等港口出发，漂洋越海奔赴欧美各地。不久后，它们就会被摆放在沃尔玛（Walmart）、塔吉特（Target）等百货公司的货架上，供消费者挑选。

这些红红绿绿的商品曾几度卷入中美贸易战的漩涡。2018年9月，美国宣布对包括圣诞彩灯在内的价值2000亿美元的中国商品加征10%关税；2019年5月，这批商品的关税进一步增至25%。8月，特朗普又宣布将对3000亿美元的中国商品加征10%的关税，清单包含几乎所有圣诞制品。几天后，他又表示将这批商品中总价值约1750亿美元的主要零售品的关税生效期延缓至12月15日。两种圣诞树灯饰和五种包括耶稣降生图在内的传统圣诞装饰品逃过一劫。“我们这么做是为了圣诞季（We're doing this for the Christmas season）。”特朗普对媒体说。8月末，中美双方陷入新一轮激战。特朗普宣布这3000亿中国商品的关税加征将从10%提升至15%，仍按照原计划分批于9月1日和12月15日生效。9月20日，美国把437件中国商品从2018年开始实行的那张关税加收清单中剔除，一种小型圣诞树灯饰成了幸运儿之一。

“美国增加的关税，都由国外客户负担。”在江西开工厂制作圣诞工艺品的程至诚说，自己的产品价格比较有优势，受贸易战影响不大。与中国厂商的淡定相比，美国零售商的反应要激烈许多。2018年9月，在那批2000亿美元商品的关税尚未上调至25%之时，沃尔玛、美元树（Dollar Tree）、Ace Hardware等零售商便写信给美国贸易代表罗伯特·莱特希泽（Robert Lighthizer），希望将部分中国制造的产品从关税名单上去除，圣诞灯饰就是其中一项。Ace Hardware在信中说，在中国以外找不到经济和商业上都合适的圣诞产品了。

中国被称为“世界的圣诞工厂”。自2001年加入世界贸易组织以来，借助廉价的劳动力和土地成本，以及改革开放带来的配套基础设施的建设，中国圣诞产品瞄准海外市场，迅速起飞。从2001年到2018年，中国向世界出口的圣诞装饰品（除灯饰外）总值增长了约400%。

关于圣诞产品，中美相互有多依赖？



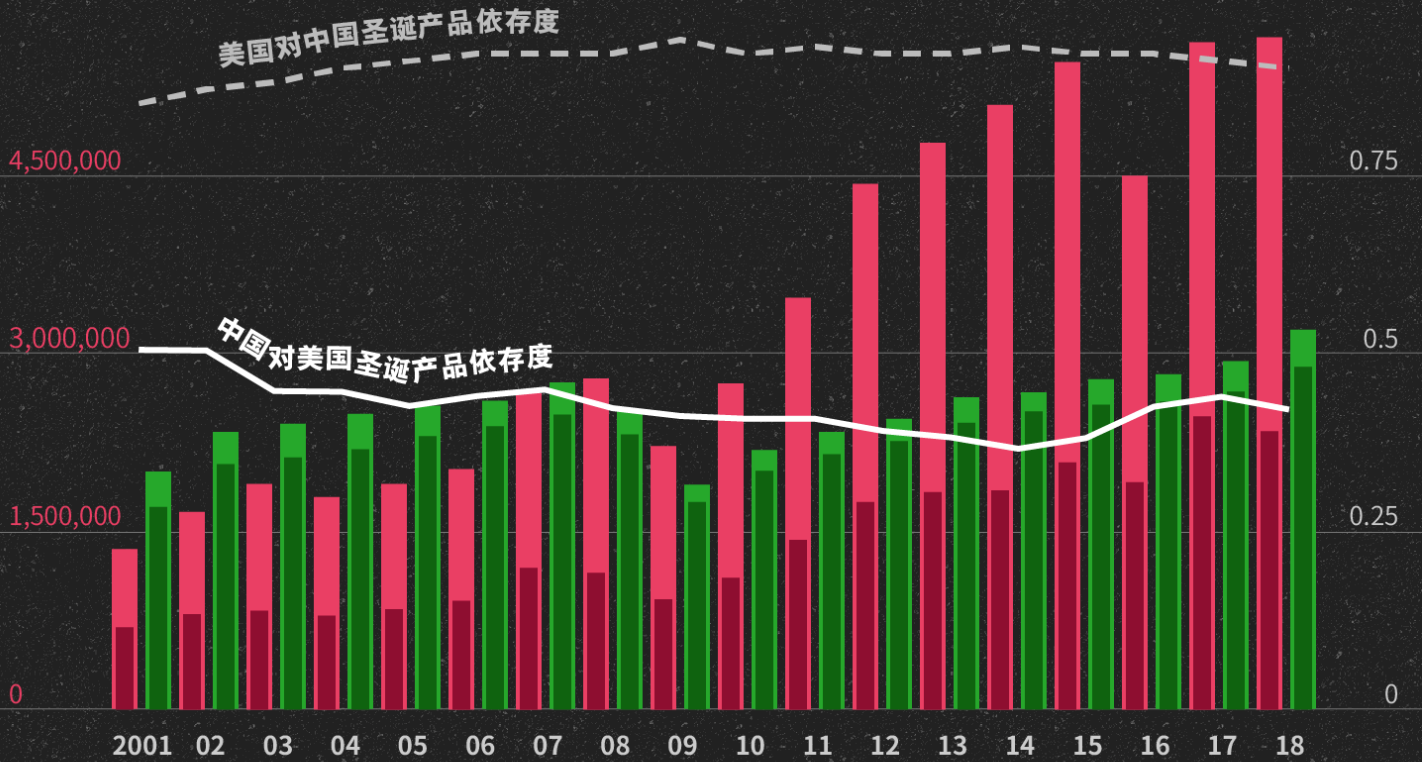
■ 中国向世界出口值 ■ 中国向美国出口值 ■ 美国向世界出口值 ■ 美国向中国出口值

单位：千美元

6,000,000

依存度

1



注：中国圣诞产品对美国市场依存度 = 中国向美国出口 ÷ 中国向世界出口

美国圣诞产品对中国市场依存度 = 美国向中国进口 ÷ 美国向世界进口

数据来源：International Trade Center

关于圣诞产品，中美相互有多依赖？图：端传媒设计部

位于浙江省金华市的义乌成为了世界的“圣诞村”。这座没有肥沃土壤、当地居民历来靠贩卖商品为生的小城，在上世纪80年代中国改革开放后，成为了浙江省第一个向世界打开市场的地方。约600家圣诞产品工厂散布在这座“中国制造”现象的滥觞之城周围，它们生产了全世界三分之二的圣诞消费品。

这些产品部分从圣诞作坊运往市中心的义乌国际商贸城。在那里，塑料松果、泡沫雪花、各种尺寸的长袜、吹萨克斯风的圣诞老人被装上驯鹿拉的雪橇，飞向世界各地。商贸城是一个营业面积达400万平方米、拥有75,000个铺位、被联合国认证为“全球最大的小商品批发市场”的建筑群。每年夏季，商城的二区市场都会变成一个挤满五颜六色廉价圣诞装饰品的拥挤村落。根据义乌海关的数据，今年1月至9月，义乌共出口了价值3.17亿美元的圣诞用品。

根据联合国商贸数据库，2018年中国向世界出口了价值14亿美元的圣诞灯饰，而这一年全世界圣诞灯饰出口总值也不过17亿。其他圣诞制品也是如此，中国的出口量占世界总出口量近80%。

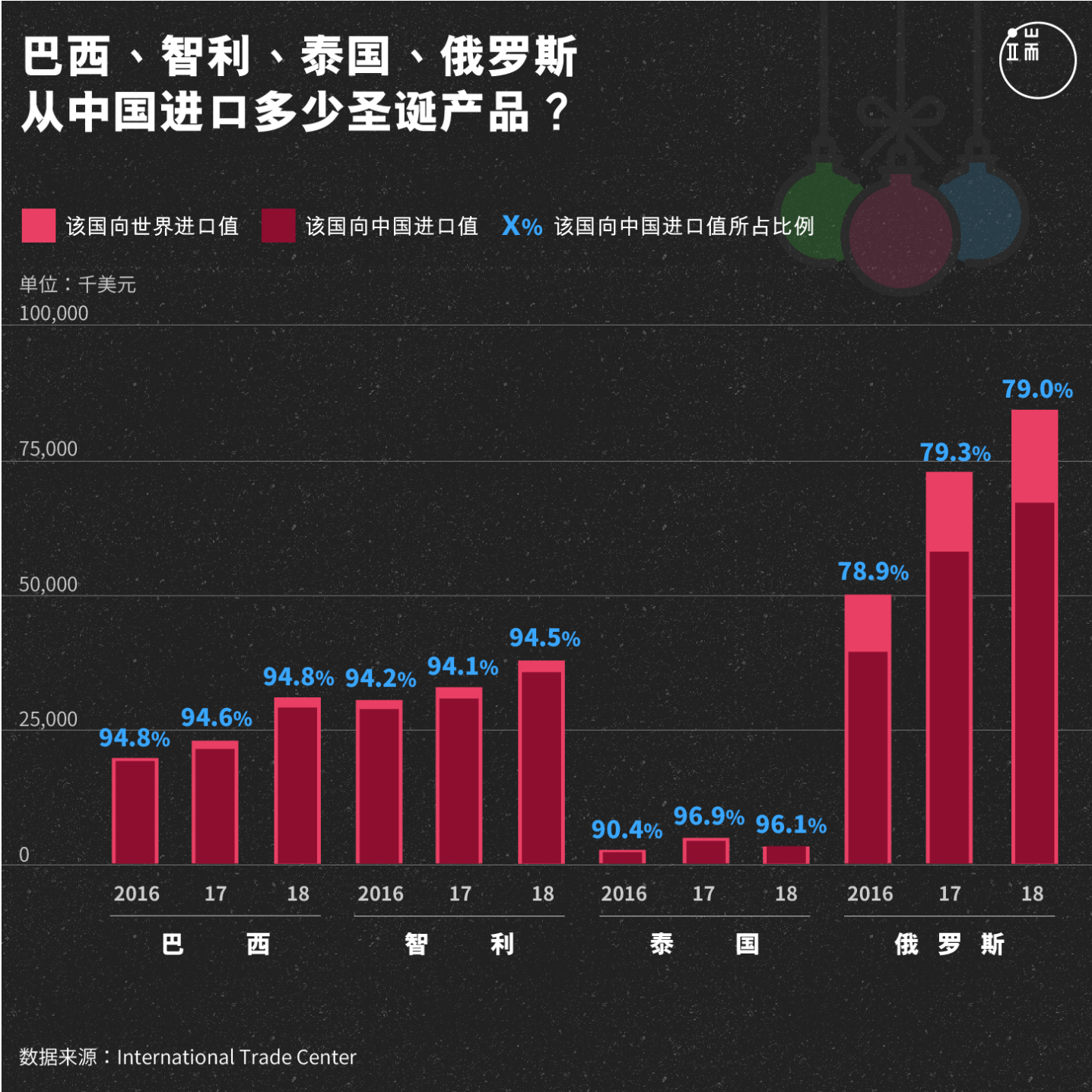
中国制造了美国超过9成的圣诞产品，这也是美国零售商如此焦急的原因。而对中国来说，美国虽然是重要出口地（占出口总额40%以上），但每年仍有超过50%的圣诞制品被销往美国以外的其他海外市场。近几年，对美国市场的依赖程度更是出现下滑，来自欧洲的客户越来越多了。

俄罗斯客户不喜欢绿色、澳大利亚的客户喜欢圣诞老人

“一带一路以后，在国外省一级下面的客户直接跑到义乌来。”在义乌开圣诞工厂的陆有栋说，在圣诞行业，一个客户的订单一般以百万甚至千万（人民币，下同）计算。近年来，不断有小国家或是发达国家小城市的客户找上门来，拿两三个货柜、也就是大概50万左右货。

陆有栋感到，运输成本降低让更多国外小规模的公司与义乌的圣诞工厂做生意。“外国采购商来义乌，就在几万个店面的市场上，一个行业一个行业地转，直接实地采购和下订单。”

圣诞产品行业近年来在俄罗斯、拉美、东盟等市场上也取得成功。世界贸易组织的数据显示，巴西、智利、泰国近五年来进口的圣诞产品几乎全部来自中国，俄罗斯向中国进口的圣诞产品也占总进口的80%左右。

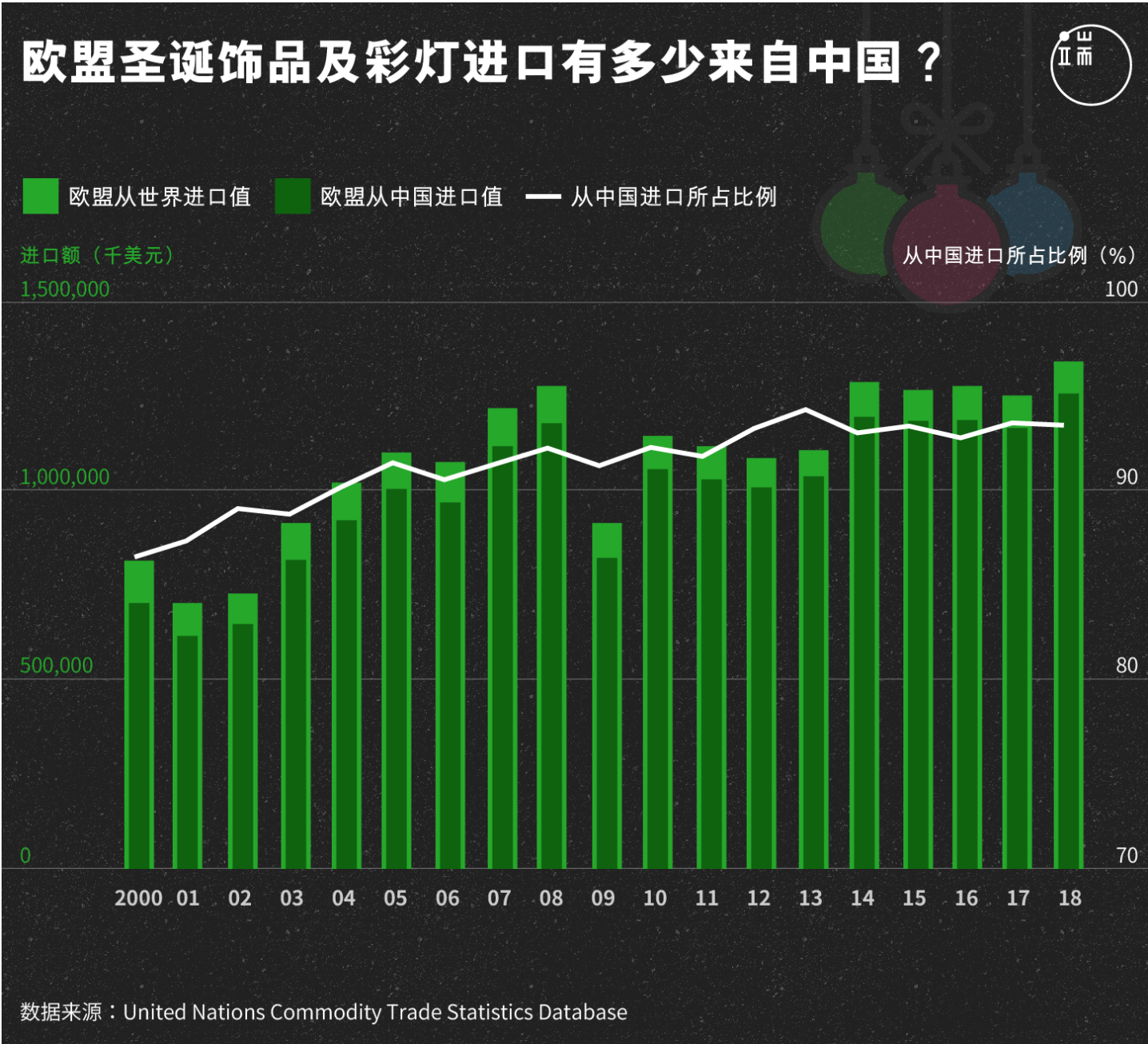


巴西、智利、泰国、俄罗斯从中国进口多少圣诞产品？图：端传媒设计部

此外，根据联合国国际贸易统计数据库的数据，2017年欧盟28国向中国进口的圣诞产品（Christmas festivity articles）价值占中国向世界出口的圣诞产品总值的19%。舟山市凯芸圣诞玩具股份有限公司的赖小姐告诉端传媒，公司一年接受价值约200万美元的客户订单，其中有65-70%来自欧洲客户。

“澳大利亚的客户喜欢圣诞老人，他们不喜欢在圣诞树上挂雪人，因为过圣诞节时他们正处于夏季。但欧洲的客人此时正在经历寒冬，雪人对他们来说十分应景。”赖小姐说。

义乌双元圣诞工厂的骆有栋则介绍道：“俄罗斯客户喜欢红色、金色和蓝色，不喜欢绿色。西班牙客户喜欢深一点的金色。”



欧盟圣诞饰品及彩灯进口有多少来自中国？图：端传媒设计部

客户订购什么类型的圣诞产品也与他们采取的销售渠道有关。赖小姐介绍，目录邮购针对的消费者群体主要是老人，他们偏好复古、传统风格的圣诞老人。而网购的消费者整体偏年轻，“他们喜欢比较有趣、搞笑的，我们就会生产会跳舞的圣诞老人配上摇滚的音乐。”

陆有栋工厂的买家主要来自俄罗斯和西班牙，工厂的营业额每年都在增长，每年也都有新的国外客户找上门。“义乌的影响力太大了，这里品种丰富，没有其他地方可以替代，所以根本没有必要自己开拓新市场。”

这些不愁生意的工厂也有自己的烦恼。

义乌圣诞行业的红利期已经过去了？

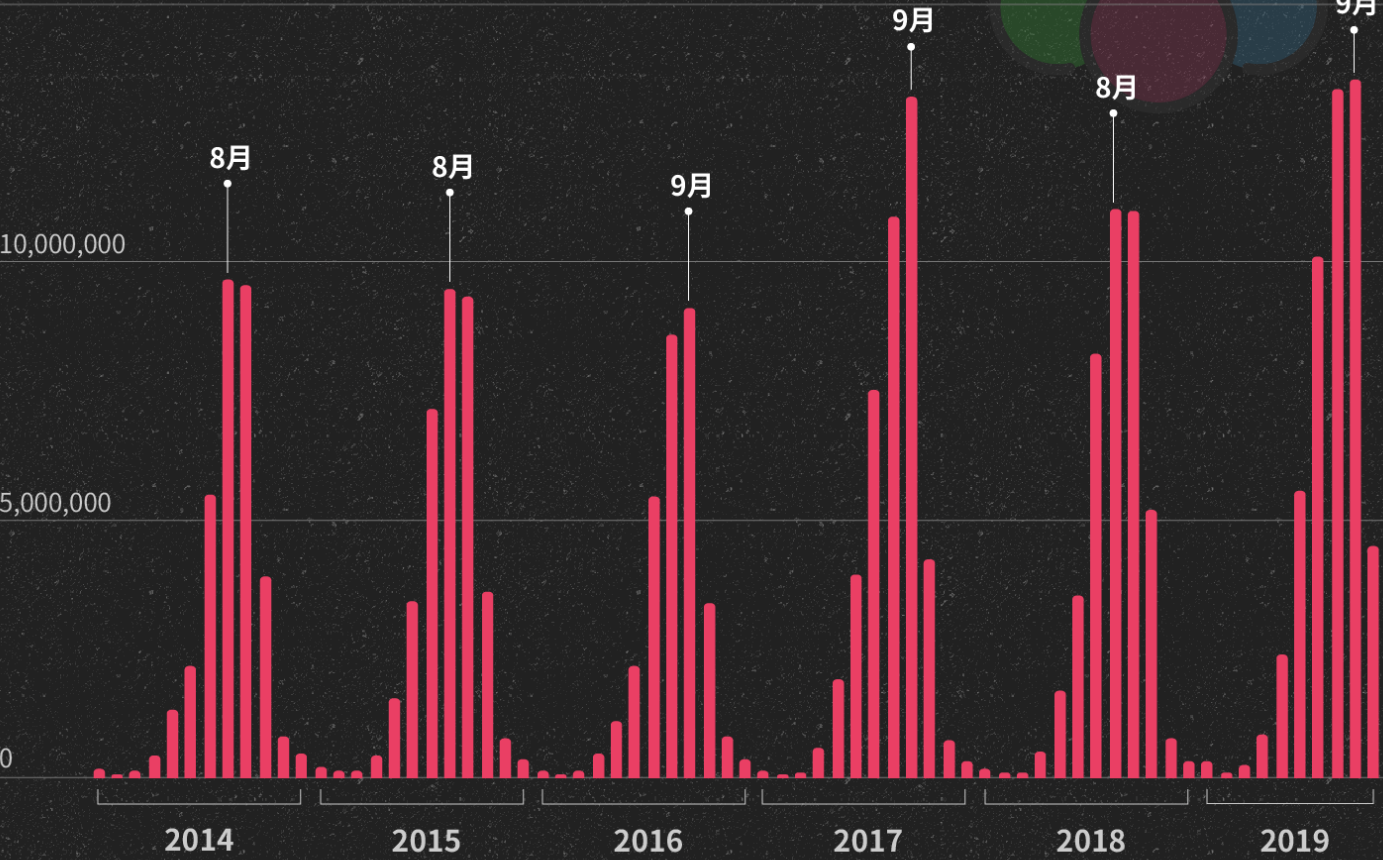
圣诞行业的生产具有明显的周期性。每年的7-9月是出口高峰期，国外客户交货后，零售商就开始争分夺秒地整理、包装、上架，筹备节日宣传。10月底，来自中国圣诞工厂的礼品就会摆上国外零售商的货架。这时，国内的工厂能暂时松一口气，进入行业休整期。农历新年一过，国外客户的询价、订单又会纷至沓来，整个行业再次进入全速运转状态。老客户一般2、3月份就会询价下单，想试着销售所以订单量较小的新客户和日韩等运输距离较近的客户会在5、6月份下单。

中国圣诞产品什么时间最好卖？



出口额（千美元）

15,000,000



数据来源：CEIC

中国圣诞产品什么时间最好卖？图：端传媒设计部

“这个行业其实不是什么好行业。”陆有栋说，圣诞产品的生产周期使得经营者的资金压力很大。由于圣诞工厂只在一段时间忙活，为了让工人长期为自己的工厂生产，陆有栋的工厂从二月到六月都在做库存，“要维持工人，那就必须要有活干”。买家的尾款在发货之后才会到账，可是工人的工资必须要月月按时发。他们也会提前生产一部分可以常年销售的产品，也有一部分是新款，“像赌博一样，风险很大。”

但是随着中国人口红利的消退、地价和生产成本的上涨以及欧美市场消费能力近年来的衰退，原本就不多的利润空间被进一步压缩，越来越多的圣诞企业开始受到了挑战。

陆有栋于2007年进入圣诞产品行业，在义乌创办了自己的圣诞工厂。成立初期，陆有栋的工厂主要和外贸公司合作，接国外客户的订单，或在义乌国际商贸城让别人代卖自己的产品，没有和客户直接对接，被中间商收取了两三道的费用。“我们一开始做也不是很懂，损耗大，利润率大概只有12%-15%。”

上世纪九十年代，陆有栋从接触到的国外管理知识中获得启发，开始培养自己的销售和设计团队。2008年公司在阿里巴巴网站正式注册，2012年成立自己的外贸公司，逐步直接和国外客户对接。

他的工厂专门生产面向俄罗斯和西班牙市场的高端圣诞产品。“高低端的差别就在于配件。低端产品上面没有彩绘，我们以彩绘为主，还会给彩绘产品搭配钻石、花边。”



2019年7月16日，工人在中国江苏省连云港市的一家工厂生产出口玩具。摄：Si Wei/Visual China Group via Getty Images

但这几年工厂的租金成本增长得厉害，从原来的240元一平方米上涨到现在的360元一平方米。员工的工资也在以每年8%的幅度增长。陆有栋介绍，以前工人的月薪大概在3000元左右，现在4500元都招不到人，工人工资最高的达到了7000元。管理人员的工资则大约为年薪40万。“工人不怕找不到工作，所以可以随时辞职，”骆有栋说。“有些员工选择回去开旅馆、开饭店，这样还解决了员工夫妻异地分居、照顾小孩老人的问题。现在年轻人，不喜欢上晚班，也不想存很多钱。”骆有栋工厂的工人年龄都在30到50岁之间。

陆有栋觉得在2013年左右，整个义乌圣诞行业的红利期就过去了。他说，那个时候的利润率能达到20%到30%。“现在利润只有5%，利息、机器折旧还没有减。”

程至诚原先在义乌的一家圣诞工厂打工，看到这个行业巨大的发展空间，2012年辞职回江西老家开圣诞工厂。“刚进来的状况是，只要一有新的工厂进来就能赚钱。”他说。在江西，厂房租金、人工成本都远远低于义乌。目前，他的工厂占地超过4000平方米，且工厂规模每年都以30%的速度在增长。

有些企业主像程至诚一样选择搬去江西、河南、安徽等土地租金、工人工资相对较低的地方生产，然后将产品运至义乌圣诞村的店铺销售，或者干脆撤出圣诞村、从实体店转变成网店。还有工厂直接设在俄罗斯周边地区，专做出口俄罗斯的生意。也有人彻底退出了。

祝成功在2002年进入圣诞产品行业，在惠州创办了自己的圣诞公司——新健华圣诞产品有限公司。“我算是进入行业较早的元老级人物了，”他说，“那时候好挣啊，不然怎么盖那么多厂房？我厂房盖了十几间。”黄金时期，他的工厂一年生产几千万人民币的圣诞树挂饰，30%-40%的产品都出口至美国。但现在“一分钱都挣不到了”，祝成功说工厂再按照现在的市场价格生产下去就是亏本。

贸易战开始之前，他的圣诞产品工厂就停工了，厂房租给了五金制品公司，“缓一两年再说。”他把这归咎于圣诞市场过度饱和后行业内部产生的激烈竞争。“我现在出租厂房都比做圣诞产品挣得多。”

应受访者要求，程至诚、陆有栋、祝成功为化名。



邀請好友加入端會員
成功訂閱同享優惠

如果你喜歡
就分享給更多人吧



热门头条

1. GDP增速跌至40年来最低，深圳怎么了？
2. 12.8万个贫困村被要求限期脱贫，一个村庄决定试试养鸡
3. 中国特色的精准扶贫做了什么？会如何改变中国社会？
4. 不做世界工厂，“中国制造”将走向何方？
5. 他们的澳门真实
6. 邓聿文：美中宿命——没有最坏，只有更坏
7. 早报：复旦大学新章程强化党的领导、为党服务，弱化学术独立和思想自由
8. “韩粉摊商”与他们的产地：支持他，就替他做选举商品
9. 晚报：日本记者伊藤诗织指控“安倍御用记者”山口敬之强奸，民事索偿胜诉
10. 举报、烧书、改章程……“自由而无用”的灵魂，在中国遭遇了什么？

编辑推荐

1. 走访阿萨姆：为了证明自己是印度公民，他们几乎倾家荡产
2. 作为“世界的圣诞工厂”，中国圣诞产品都销往哪里？
3. 新疆模式：“制度自信”的苦涩注脚，与欧亚大陆的灰暗现实
4. 走上国际法庭的昂山素季，与她如履薄冰的政经愁局
5. 周末读书：《维吾尔人》——“民族团结”之下的愤懑与反抗
6. 他们的澳门真实
7. 大选的隐形前哨战：如何打赢一场农会选举？
8. 2020国民党的唯一出路：告别国民党？

9. 不做世界工厂，“中国制造”将走向何方？

10. 星际大战最终章？13个角度想像没有Star Wars的平行宇宙

延伸阅读

不做世界工厂，“中国制造”将走向何方？

作为全球唯一拥有全部工业门类的国家，“中国有过早去工业化的风险，制造业发展不够深不够广的话，附着在制造业上的服务业也会萎缩。”

贸易战下的中国中小厂商，等著特朗普最终喊停的那一天

因为贸易战，胡迁已经失眠几个月了，每一个消息都是坏消息，包括中国政府的反制措施。

600万元圣诞装饰，如何养活商场装饰产业链？

商场为何愿意投入数以百万推广圣诞，所花的钱究竟能为商场带来多少利润？背后又如何养活了一整条为商场装饰而生的产业链？

中美贸易战的600天：关税是如何升级的，又是谁在买单？

十三轮贸易谈判，五轮关税生效，数以千亿计的商品——在这场漫长争端中，痛的不仅是中美，全球经济都将损失4550亿美元。

和平的持续，友善的终结——中美贸易协议意味着什么？

中国高层在所谓中美关系的管控方面是失败的，甚至是灾难性的，因其终止了1969年中苏关系恶化以来中国转向西方世界的缓和进程，而彻底瓦解了邓小平改革开放路线的国际秩序基础。