

深读



世界杯： 中国制造白忙一场

代工企业利润率从30%降至2%

四年一度世界杯中国制造再度火爆。不仅是 vuvuzela 喇叭和扎库米吉祥物,小到球迷发卡、贴纸等,无不打上中国制造烙印。不过,与四年前相比,中国制造不仅没有走出产业链末端利润微薄的残酷现实,更多代工企业已经到了存亡的关卡。

“今年利润低死了,都不想做了。”蔡野告诉记者。他是广东汕头佳乐玩具厂的经理,在广东汕头澄海区,像佳乐这样的玩具生产企业有数百家,这些企业代工生产的 vuvuzela 喇叭响彻南非各大赛场。

当记者通过 B2B 网站找到蔡野时,他给记者先发了一封包含各种型号喇叭的报价单。在这张报价单上,长度达到 60 厘米以上的,就是本届世界杯上,像苍蝇一样呜呜乱叫的 vuvuzela 喇叭。

当外界一片赞誉称中

国制造挺进世界杯时,蔡野对于这样的生意却不看好。蔡野称,在前几年,生产类似 vuvuzela 这样的喇叭,税前的利润能够达到 20 个百分点,但今年利润仅仅只有 10 个百分点。

以一个型号为 888D 的球迷喇叭为例,单价为 2.05 元,毛利仅仅为 0.2 元,而在往年这样的一个喇叭,至少有 0.4 元的利润。在南非,这种喇叭的售价从 17 元人民币到 53 元人民币不等。

曾金城所在的卓毅玩具有限公司是从今年 2 月份开始接到扎库米吉祥物

的订单的。他们公司订单更多的是从其他大的代工厂转包过来的。“我们就是挣一些加工费用而已”。

曾金城称,他们厂到 6 月份已经生产了 30 多万只扎库米吉祥物。但是利润却低得可怜,“刨去人工等各项成本,单件扎库米我们的利润低到只有 1 到 2 个点”。

在国内,扎库米出厂价仅仅不到 20 元。2006 年世界杯上,同样的吉祥物,最低端的代工企业也能挣到近 10 个点的利润。

实际上,中国制造最早大规模进军世界杯是在

2002 年。江苏扬州的玩具工厂制造了 30 万只世界杯吉祥物,浙江义乌的服饰公司生产了 225 万面球迷呐喊旗和数十万件“球迷假发”,福建的工厂则提供了上百万件球迷服、护腕及足球袜等。

从 2001 年就开始在义乌做假发生意的丁进称:“当时一顶假发的利润能够达到 30 个点的利润,一顶假发挣两块什么钱没有问题,但 2006 年开始,利润就已经缩水了。今年的利润就更低了,主要是不亏就行,主要是维护客户。”

●纵深

难以自拔的“低端困境”

汕头澄海区被称为世界最大的塑料玩具基地。数百家大大小小的代工企业从 2002 年开始,就生产各种型号的体育喇叭等球迷道具,提供给包括世界杯在内的各项大型体育赛事。

蔡野称,之前的 2002 年、2006 年世界杯,生意都红火得很,产品利润也高,但现在玩具厂商都更精明了,把世界杯看作是挣钱的机会。今年以来,澄海各个玩具厂包括喇叭、塑料帽子等具有非洲特色的球迷道具订单确实较往年有大量增加,但是竞争越来越激烈。澄海玩具企业都是以贴牌为主,企业规模小,面对大客户本身就没有什么议价能力。

“客户要货时还会再压厂家的价,厂又多,你不做,别人就做,总要吃饭嘛。”蔡野称,一般采购商都会同时跟多家代工企业进行谈判,很快就能摸清代工工厂的底。

丁进称,最早在义乌做假发生意的只有十多家厂子,2002 年世界杯的时候,韩国采购商过来大量采购球迷用的假发,之后,义乌的假发工厂一下子就增加到了近百家。

曾金城说,从去年开始,东莞地区出现的用工荒也让他们这些代工企业的利润更加微薄。“现在长期工人的固定底薪比以前高了约 20%,这导致每件扎库米的成本提高了至少 1 元。

据悉,在国内生产世界杯吉祥物的只有不到 10 家贴牌工厂,但他们将很多订

单转包给下游的小工厂。

丁进称,一般来说,在代工产业链上,10%-30%为生产企业利润,10%-15%为贸易中介佣金,50%-60%为零售商利润。生产企业转包下去之后,最下游代工企业的利润则更加低了。

更辛苦的是那些为生产这些产品付出辛苦的工人们,从 3 月份开始,九江思麦博运动器材有限公司的工厂内就加大马力开工了。这是阿迪达斯在内地最大的代工工厂。这家企业生产出来的足球全部用于南非世界杯。截至 5 月,这 7000 多名工人已经完成了 1200 万个比赛及商业指定用球。

这家企业的工人们每天都要在 8 小时之外还要加班两个小时。之前他们的月工资仅仅 2000 元。以至于有人笑称,缝制工人每天起早贪黑辛勤忙碌,心情难以愉悦,工人们不稳定的情绪也传染给了世界杯用球,这或许也解释了为何普天同庆在空中飘移时,行踪难定。

中国制造的困境,在上一届足球世界杯的时候就已经显现,这一届表现得更加极端。中国制造的尴尬是,似乎正陷入了一个怪圈中而难以自拔:以低廉价格取胜,以至于厂商之间压价竞争,这种压价引发贸易摩擦,中国产品出口受限,在出口受限、价格受压的诸种因素压迫下,厂商资金短缺,产品结构提升受限,最后又只能以价格去拼市场。
据《经济观察报》

RELY 威麟
ENGINES & DRIVERS

硬汉焦点 越野复兴
威麟X5 2010达喀尔拉力赛创中国车队最好成绩

江耀祖勇夺汽车组中国车手第2名
卢宁军勇夺汽车组中国车手第1名

TEAM DAKAR RELY X5

X5 真男人 真SUV

成就一份荣耀,自然要经历大自然的残酷考验。威麟X5,历经人类极限赛事——达喀尔拉力赛9030公里苛刻检测,以卓越表现通过沙漠、岩石、泥浆、高温检验,战胜包括世界著名品牌在内的80%参赛车辆,创中国车队最好成绩,现已荣耀凯旋,野性上市,诚邀阁下亲临试驾。

- RELIABLE 可靠的: 刚性高强度车身、智能倒车辅助系统
- ECONOMIC 经济性的: 分时四驱系统、轻量化铝合金缸体
- LEADING 领导性的: 2.0TCI涡轮增压发动机、NVH整车降噪技术
- YOUNG 年轻有活力的: 动感高亮度虎目大灯、镀铬进气格栅

品驾热线:400-883-8888 www.relyauto.com 高端品牌 源于奇瑞

济南东岳 0531-82765268 淄博明珠 0533-3588599 聊城众发 0635-8322651
 青岛盛和 0532-85036888 东营长实 0546-7780777 肥城经纬 0538-3777777
 烟台国伟 0535-6873555 德州全程 0534-2871567 菏泽电力 0530-5027798
 临沂翔龙 0539-5635866

DFAC 俊风微车

俊逸而生 风行天下

Just for 东风出品 为您而造

全国统一震撼价
汽油单排29800元
汽油双排32800元
现诚征代理商

东风汽车股份有限公司制造

东方曰折,来风曰俊,处东极以出入风——《山海经·大荒东经》
俊风,即东风。秉承东风品牌几十年的文化传统和技术实力,以不变的创新精神和专业理念入主微车市场。
俊风微车由东风汽车股份有限公司出品,微车系列涵盖汽油微卡、柴油微卡、厢车、微客等,同时销售皮卡系列。
小车成就大天地! 小车成就大事业! 俊风微车邀您共创辉煌!

俊风微车山东代理商

山东东进 0531-83159688 威海中顺 0631-5368389
 山东鑫海 0531-80669593 山东东虹 0536-3292716
 青岛信联信 0532-84851228

诚征代理商热线: 027-84287453 FAX: 027-84287484 E-mail: weiche@dfac.com
 东风汽车股份有限公司微车销售部 全国统一免费服务热线 400-887-2727