

產能過剩 全球服裝廠忙清庫存

廣州紡織村竟然有工無人做

受疫情影響，全球服裝業去年以來步履蹣跚，然而看似不景氣的服裝行業，在廣州卻有另一番景象：春節後廣州最大布匹市場中大布匹市場附近的城中村，清晨7點起，窄小、破舊的小路上就人頭攢動，上千製衣廠老闆手持招工牌和樣衣招工人，然而儘管開出日薪500-700元(人民幣，下同)卻仍難以請到人。明明行業已產能過剩，為何下游還會有這麼多訂單？記者發現，現象背後是行業發展的不均衡：上游中游拼命去庫存，下游的小訂單卻可以今日接單明日去貨的形式求存。



●文/圖：香港文匯報記者李薇 廣州報道

老闆奇招引人注意



●在紡織村，兩三台機器就是一個製衣工廠。



●在中大布匹市場附近的大塘村，上千名製衣廠老闆舉牌招工。

上世紀90年代起，圍繞着中大布匹市場的城中村康樂、大塘等就出現了大大小小的紡織加工作坊。時至今日，走進村內，映入眼簾的握手房上，仍掛滿了密密麻麻的「印花廠」、「繡花廠」、「壓摺廠」等招牌字樣，街道兩旁則是大包小包的布料垃圾。有些一樓店舖如果開着門，還能看到工人在製燙剛加工好的衣服。可以說，製衣行業下游的每一道生產工序，在這裏都可以找到承接方。

千元房租 3台縫紉機就是廠

因為不合規消防要求，不少本地居民是偷偷地將二樓以上的房子出租給個體戶作為小製衣廠，月租從750-2,000元不等。只要擁有1台手車、1台直驅四線、1台電腦訂車，成本不足萬元，就是一個所謂的「工廠」。有人估算過，以大塘村為例，這裏有超過1萬家店舖、超過1萬家製衣廠，聚集了超過30萬製衣行業從業者。由於95%以上是外來人口，且其中大部分來自湖北天門，該片區也被稱為廣州的「湖北村」、「紡織村」，每年都吸引很多製衣行業務工者前來做長工或臨工。

最近幾年，春節剛過，來到這些「紡織村」，總能見到上千名製衣廠老闆手持招工牌和樣衣招募臨時工的震撼場面，清晨7點起，這裏窄小、破舊的小路上就人頭攢動。有時候為了搶佔好位置，老闆們也不介意早早來到臭氣薰天的垃圾回收站旁霸位。然而即便有人駐步詢問，在了解了工藝、數量和價格之後，多半還是選擇離去。如果有哪位應聘者露出心動的表情，哪怕只願意幹一天，老闆們都會興高采烈地把人迎上黑暗、狹小的「製衣廠」內。不少老闆調侃道，每當這個時候老闆就是弱勢群體，數量是工人的幾倍，不是老闆挑人，而是工人挑老闆。

老闆：找不到人就自己去開工

「真的太難了！今年春節沒回老家，初八就開始招聘了，至今一個人都沒找到！」一名老闆告訴記者，自己想要找一個做成衣的工人，一件襯衣的價格是7元，如果熟練工，一天收入有600多，但卻無人問津。「在淡季給的都是5、6元，旺季沒辦法！」該名老闆稱，到9點半還找不到人，他就只能回去自己開工，每天能做多少，就給客戶送去多少。而像他這樣的情況，在這裏比比皆是。

「他們說好聽了是個體戶，其實都是做了十幾年車工後出來單幹的打工人。處於製衣生態鏈的最下游，是最苦最拮据的一個群體。」在製衣行業中下游縱橫了幾十年的黃偉傑看來，每每到了旺季，這些小作坊老闆賺錢就是「不要命」。白天招聘，夜晚通宵趕工，招到人了也就賺個每件1元的中間差，招不到人，那就只能自己做，「是挺賺的，但都是血汗錢。」

單量不大更靈活 可快速交貨

黃偉傑認為，各地的這些「紡織村」，都是製衣行業裏特殊的存在。小作坊的訂單多來源於廣州的沙河、昌崗、十三行等服裝批發市場，單量不大，幾十到一兩千件不等。由於這裏靠近中大布匹市場，小作坊的模式靈活性強，老闆們可以做到今天接單明日發貨。「這樣的靈活性、成本是正規工廠無法做到的。」不過他認為，這種缺工現象也只是暫時的，過了旺季這樣的場面就不會存在。

「產能過剩，在中低端市場價格就會壓得很低。如果今年大環境還是不好，大廠外單減少，小作坊經營不下去，對我們這種規模不大的正規小廠來說，多做小批量、定制化的淘寶單反而能賺錢。」



●庫存積壓嚴重，H&M在過去5年裏燒掉了60噸新衣。

資料圖片



●黃偉傑最近一年來在大灣區擺地攤銷存貨。

受訪者供圖



●黃偉傑在廣東陽江有自己正規的製衣工廠。

產能過剩

「服裝行業最不值錢的就是庫存。」這句話一直在業內廣泛流傳，也說明了庫存存服裝產業是司空見慣。小廠家尚且可以用「擺地攤」的方式清倉，但如果是H&M、ZARA這種快銷品牌，或是Burberry、LV這類時尚品牌，如果降價無效就只能燒燬。

數據顯示，2020年上半年，海瀾之家積壓庫存達82億元(人民幣，下同)；在過去5年裏H&M燒掉了60噸新衣；Burberry在2017年燒掉約2.5億元的庫存。從數據可以看到，全球服裝行業都存在產能過剩的問題，而最嚴重的出現在中低端快銷行列。

短暫旺季招聘難

在中山有百人規模加工廠的鄭先生告訴記者，中大布匹市場的手工水平處於行業最底端，服裝多以現貨方式批發到全國各地的中低端零售商，像天貓貨一般不會選擇他們。去年疫情以來，大量實體臨街商舖的倒閉，也直接影響了這些下游製衣作坊。

「看似很多人在招聘，但如果市場真的好，隨便回老家喊點人來幫忙就沒有用工問題了，為什麼不敢叫？說到底是因為訂單不穩定，旺季一過這些車工又得重新找工作！」鄭先生認為，消費者是不會感受到服裝市場的蕭條，畢竟即使全中國的服裝工廠都停工，產能過剩產生的庫存也足以支撐所有國人穿3年。

成本漲 大廠不敢接訂單

此外，今年春節後，內地紡織原料市場的棉花、棉紗、短纖等現貨價格一路上漲，2月份紡織原料氨綸價格上漲已逾30%，較2020年8月份的低點漲了近80%。即使原料漲價，但處下游的服裝工廠由於議價能力低，也無法將價格傳導給終端客戶，成為「夾心餅乾」，利潤被一再攤薄。黃偉傑判斷，在後疫情時代，服裝行業或將迎來新一輪洗牌。

「小作坊還好，少賺點手工費。對很多正規大廠來說，利潤低有訂單了也不敢接，都是熟客漲價也漲不了多少，一開工人力成本、電費成本就會產生，最終做下來可能還虧了。」鄭先生指，目前在義烏一帶也有不少代加工的工廠關門了，在這樣的情況下，今年的服裝旺季有可能是史上最短的。他們期盼，經過這一輪洗牌，以廉價搶佔市場的小作坊可以減少一些，市場多做好貨，減少壓價的惡性競爭，最終恢復良性發展。

大商家寧毀貨清倉

高薪背後

製衣工人：環境惡劣工時長

記者在招聘現場看到，幾乎每個老闆都號稱日薪過500、月薪過萬元，且強調工藝要求非常簡單。但不少應聘者在看完需求後都認為，所謂「高薪」每件也就比之前高幾毛錢，「要真日薪500起，起碼得吃不喝不上廁所做上13、14個小時，那真是會死的！」

人工逐件衣服計

據了解，製衣行業在3、4月和8、9月是旺季，因為這些時間段做的衣服多為長袖長褲，工藝相對複雜。其餘時間則為淡季，短袖短褲做起來快，需要的勞動力也比較少。由於行業內多以件算錢，在這些「紡織村」的淡季裏做襯衣，每件價格在1-2.5元不等，一個月也就賺四五千元，而旺季價格大概漲30%。

「如果真有他們說的那麼高就不會招不到工了！說到底還是按工時拉長來算的！」前來應聘的周女士此前也是一名小作坊老闆，去年因為疫情生意差又重新回到打工行列。她認為若非實在缺錢，家裏有債務要還，一般車工都不願意在「紡織村」賺辛苦錢。「工時長、環境惡劣，年輕人熬不住的。」

年輕人拒絕入行

事實上，和大灣區內大部分製造業一樣，在製衣行業裏從事基礎工種的年輕人也不多。少量年輕勞動力會選擇在穩定、環境好又包吃包住的大廠工作，如果在「紡織村」裏看到年輕面孔，多半是老闆們剛從鄉下喊過來的親戚。

「製衣工序不難，就是枯燥。做臨工剛拿到一件衣服，得花時間去研究一下

做法。做得不快賺的也不多。」黃偉傑承認，現在的年輕人選擇很多，在大城市裏做美甲、快遞、滴滴等服務業賺錢都比車工多。「但很多女性嫁人生子後還是會回歸這個行業。像我在陽江的工廠，工人都是家庭婦女，一天工作6小時月入也有3,000多。」黃偉傑認為，在三四線城市還是有大量已婚婦女願意回歸這個行業。

此外，房租問題也讓大城市裏這個行業的生力軍退卻。在城中村裏一間簡陋的20平米房間，月租要五六千元。做長工老闆還會包吃住，做臨工老闆只包吃住，「城中村的製衣廠接的都不是固定單，怎麼會去請固定工！如果自己租個房，旺季漲的那麼一點錢也貼進房租裏了，最終等於沒漲。」周女士抱怨道。

潮流轉變

中游批發商擺地攤求生路

在廣東陽江有自己製衣工廠、批發店和零售店的黃偉傑，主要做中游批發生意。他認為，時代審美的變化、內需市場的供大於求，讓他們這種以傳統「壓貨」方式生存的工廠備受打擊。「中游靠壓貨批發，現在年輕人審美變化那麼快，一個款式上架十幾天可能就能變成舊款了。怎麼銷庫存是行業難題。」從去年開始，黃偉傑嘗試以「擺地攤」的方式謀生路。

「流動經濟」投入小風險低

在黃偉傑看來，擺地攤是時下的潮流，投入小、見效快、無風險，屬於「流動經濟」。「每次來到地攤看到的東西都不一樣，這就很吸引人了。所以現在地攤的人流量遠比批發市場和傳統步行街要大。」他透露，自己有多個微

信地攤群，攤位遍布大灣區的廣州、佛山、東莞、深圳、中山各大綜合市場，攤位價從幾十元(人民幣，下同)到五六百不等。看到有好的攤位放出，他就會在微信群裏「搶定」，隔天開着車，將廣州倉庫裏幾十萬的存貨拉到這些市場銷售。

生意旺 能一天袋5000元

「5點多出門，8點開始擺攤，一直到晚上7點多收攤，回到家就10點了。」從拉貨、擺攤、銷售、收攤，一天十六七個小時，黃偉傑都是一個人幹。在地攤市場，一件成本18元的吊帶裙售約25元，過時的短褲價格還會低於成本。生意最好的一天，他能回本五千多元，生意差的時候可能一百元都不到。目前他通過這種方法清了五分之一庫存。