

# “中国制造 2025”时代 实体企业重现倒闭潮

其中不乏 500 强企业,家具、印刷、零售业是重灾区

■ 本报记者 钟文

股市还在继续演绎疯狂,实体企业的倒闭潮却迎来第二波。

在刚刚过去的一季度,浙江多家著名企业轰然倒下。4月,温州著名服装企业庄吉宣布破产重整。1月,温州最大的建筑企业、中国民营企业 500 强中位列第 242 位的中城集团被浙江产权交易所挂牌拍卖 100% 股权。同月,挂牌五星级的宁波市雷迪森广场酒店正式宣布进入破产程序。

相关人士在接受《中国企业报》记者采访时表示,倒闭潮重现,实体企业已经到了最危险的时刻,期待国家出台政策支持实体经济的发展。

## “最危险的时刻到了”

春夏之交的温州满城葱郁、活力盎然,当地企业的生存状态却并不合拍。

“中小企业的现状不容乐观。”民进中央经济委员会副主任、温州中小企业促进会会长周德文在接受《中国企业报》记者采访时一脸凝重。他说,以前都说是冬天来了,现在是真正的寒冬来了,很多企业都活不下去。他预测,如果没有有效的解决途径,50% 的实体企业将陷入困境。

此前,记者在温州瑞安采访时发现,瑞安前 50 强工业企业有十几家关停倒闭。近日,记者又接到爆料,某知名汽配企业老板跑路了。记者多次拨打该公司办公室电话都无人接听。瑞安市汽摩配行业协会秘书长章金木告诉记者,他听说过这件事,但具体情况不大清楚。

“龙湾也是重灾区。”一位不愿透露姓名的企业老板告诉记者,某商会多个副会长单位全军覆没。他说,你去龙湾的一些工业区去看看,很多企业都关门了。另外,苍南倒闭的企业也很多的。

去年,一则关于苍南龙港镇 36 家企业倒闭的帖子通过自媒体在苍南当地疯传,引发热议。此后,涉事企业、行业协会、政府部门纷纷辟谣;名单里所谓的倒闭企业,多数仍在正常生产,有几家虽曾停产但已经或正在重组。

但事实上,去年苍南的六桂集团、天达集团、温州台港印业、温州恒丰印业、温州超友印业、温州虹泰纸业等一批企业相继出现资金链断裂、企业倒闭的现象。

“最危险的时刻到了。”周德文对记者表示,不仅是温州,全国各地企业倒闭潮频现。他说,地方政府、企业以及社会各界都应该直面现实,帮助企业一起闯关。他告诉记者,以前他主要是为企业鼓与呼,但自去年开始,他把工作重心向帮助企业解困转移。他们联合上海中和正道资产管理



王利博制图

过去一年,家具行业有近 10 家著名品牌企业关门倒闭,如百兰、富之岛、华源轩、超舒适等企业;在印刷行业,仅江苏、福建、广东三地便有 44 家破产倒闭民营企业;零售业也不容乐观,2014 年全国 50 家重点大型零售企业门店数相比上年减少了 11.6%。

公司一道帮助困境中的企业进行债务重组,帮助企业“起死回生”。目前取得了较好的效果,几十家企业在他们的帮助下摆脱了困境。就在记者采访期间,周德文接到乐清一位女企业家的求助电话。

## 倒闭潮卷土重来

在温州国际大酒店茶楼,温州日丰打火机有限公司董事长黄发静坐下来,掏出一支烟点上。对于这个曾经辉煌的行业,黄发静似乎并不想多说。他告诉《中国企业报》记者,打火机行业去年还有 70 余家企业,今年一下子少了 10 多家,勉强维生的企业多数开工不足。

上世纪 90 年代初期,温州金属打火机企业至少有 3000 多家,年产

打火机超过 5.5 亿只,占据了全球金属打火机 80% 的份额,国内市场 95% 的份额,成为世界上最大的金属打火机生产基地。

浙江东方打火机有限公司总经理李中坚回忆上世纪 80 年代温州金属打火机的盛况时,用“货车就等在路边,产品一下装配线马上被打包运走”来描述。

作为让中国打火机走出国门、开始国际贸易的“第一人”,李中坚的公司当时每天出口的打火机最少达 10 万只。而东阳打火机一时也成为温州名片,多位国家领导人莅临公司视察。然而,就是这样一家曾经创造辉煌的企业如今也陷入了困境。

李中坚直言不讳地告诉记者,去年 7 月份公司就停产了。他说,他的朋友圈里基本上都是做实体企业的,但现在只有三分之一的人还在做企业,三分之一人的企业关门倒闭或者自己跑路了,剩余的三分之一就像他一样——企业有一些债务,但并影响个人生活。

李中坚的企业也涉及房地产。目前他的主要资产是房产及一家正在建设中的酒店,两项总资产差不多 5 亿元,负债 2 亿元。

事实上,制造业的倒闭潮早已开始。2014 年 12 月 5 日,知名手机零部件代工工厂苏州联建科技宣布倒闭,随后联建的兄弟公司——位于东莞的万事达公司和联胜公司相继倒闭,三家公司累计员工人数近万人。此外,几乎是同时期,位于苏州的诺基亚手机零部件供应商阅晖科技也宣布关

门停产。当年 1 月,手机零件制造商东莞市奥思睿德世浦电子科技老板欠债 1.35 亿元跑路,400 名员工失业。从事杂牌手机制造的东莞兆信通讯因资金链断裂倒闭,1000 多名员工失业,董事长高民自杀。

作为民营企业活跃的温州市,在 2007 年至 2012 年间,温州市共注销企业 22481 家、被吊销营业执照的企业 25213 家。这些仅仅是国内各级法院审结的有据可查的数据,而没有走入司法程序、自生自灭的企业破产数量更是惊人。

## 实体企业盼政策扶持

“实体企业发展需要政策的推动。”黄发静对《中国企业报》记者表示,政策支持并非直接给钱,经历了这么多年的经济危机,企业仅靠钱是解决不了问题的。一些企业跨行业多元化投资,该倒就要让它倒。对于那些真正做实业、坚守主业的企业,需要国家出台政策支持他们。

黄发静以打火机行业为例说出了自己的困境:因为民航局规定,飞机上不允许带打火机,许多原本用金属打火机的乘客也不得不买一个一次性打火机带上。慢慢的,大家消费习惯发生了变化,金属打火机的销量越来越低。而据他了解,国外航空业并没有这样的规定。

在《劳动合同法》的执行上,黄发静同样有自己的困惑。他说,员工可以随时炒老板鱿鱼,老板还得支付其所有工资;但是老板炒员工就得选日子,否则将受到惩罚。还有员工节假日加班的问题,法律规定需要支付 2—3 倍的工资。但现在很多企业都是计件工资,多劳多得,而只有多加班才可以让员工获得更多的报酬,员工也喜欢加班。“为什么一定是 2—3 倍,不可以是 1—2 倍吗?”黄发静问。最让黄发静不能理解的是员工的社保。他说,实际上工厂里的普通务工人员稳定性非常差,今年在浙江打工,明年可能跑到广东,后年可能又在北京了,企业虽然给他们交了养老保险,但是由于他们的流动性强,很多人根本没法连续缴纳 15 年的社保,其结果是他们最后无法享受养老保险,但是这笔钱企业是实实在在支付出去了。“这笔钱最终到哪去了,没人追究。”黄发静无奈地说。

惠特鞋业有限公司董事长项进康对记者表示,实际上,包括各种税费、汇率、融资成本和劳动成本都是企业沉重的负担,不利于企业发展。

在采访中,多位企业家都对记者表示,希望国家出台相关政策,切实帮助企业减负,企业才能在困境中起死回生。

14.53 亿个,与上年度同期相比下降 0.35%,月环比下降 6.78%;单价 8.59 美元/个,与上年度同期相比下降 5.25%。1—6 月箱包进口金额 8.26 亿美元,占进出口总额的 6.21%。

崔女士告诉《中国企业报》记者,彼时,像她这样投资近百万元的箱包商人已没有任何货源、价格上的优势。

情况似乎变得越来越糟糕。“今年一季度,箱包出口企业接到的订单量急剧减少,产品价格由于汇率也越来越低,生意越来越难做。”山东一家箱包企业的负责人如此感叹。

(下转第十二版)

## 纵深



# 没有实体经济, “互联网+”加什么?

■ 本报记者 钟文

实体企业内外交困。

一方面,俄罗斯、日本等国家货币贬值带来了外贸下行的压力;另一方面,电商时代实体企业面临无利可言的尴尬局面。

企业界人士在接受《中国企业报》记者采访时表示,电商改变了实体企业的经营模式,也打乱了实体企业几十年的销售模式,期待国家给予更多的政策支持,助力实体企业发展,才能实现国家提出的“互联网+”的新经济模式。

## 外贸出口压力陡增

“温州去年做俄罗斯外贸生意的企业基本全军覆没。”惠特鞋业有限公司董事长项进康对《中国企业报》记者表示,去年许多国家货币都在贬值,而俄罗斯贬值的最厉害,达到 20%。这样的贬值速度,哪家企业受得了?他说,由于货币贬值,一些专做俄罗斯的企业不仅生意没有了,更惨的是,货发出去了钱收不回来。实力稍微差点的企业,一笔欠款就足以让企业关门倒闭。

“一些俄罗斯企业宁愿放弃订金也要撤单。”项进康告诉记者,实际上损失大的还是国内企业。据粗略统计,去年温州企业与俄罗斯企业的外贸订单加上俄罗斯企业对温州企业的欠款超过 35 亿元。雪上加霜的是,由于欧元、日元等贬值,温州一些传统贸易企业对欧洲、日本的生意也急剧下降。

项进康告诉记者,在这样的货币政策下,高铁等高科技出口不会受太大影响,而一般商品出口压力增大。另外,一些国外商家大的订单都从越南等东南亚国家出货,对中国外贸企业造成很大压力。

温州海关数据显示,温州一季度外贸进出口总值 280.04 亿元,较去年同期增长 7.77%。然而,记者注意到,作为传统强项的鞋服产品出口情况出现了下滑,温州鞋类一季度出口同比下降 0.09%,服装及衣着附件出口同比下降 11.18%。而出现增速的原因是高科技出口产品和新兴市场。一季度,温州市高新技术产品出口总值达到 5.76 亿元,同比增长 1.92%。另外,对拉丁美洲、非洲、东盟和印度这四个新兴市场 and 地区出口值合计占外贸总值的 28.9%,且均保持两位数的增幅。

## 传统营销模式被颠覆

“以阿里巴巴为代表的电商改变了实体企业的经营模式,也打乱了传统实体企业几十年的销售模式。”项进康对《中国企业报》记者表示。在这样的大背景下,实体企业一窝蜂进入电商,结果被碰得头破血流。他说,实体企业网上做生意 99% 都亏本,他们公司原来也做了电商这一块,但实际不赚钱,只好撤掉。

温州瓯海区皮革协会何秘书长告诉记者,他们很多会员单位原来都做电商,但是现在大部分都撤掉了。“不赚钱呀。”他说,像淘宝需要广告投入或者买流量的,利润都让电商赚去了,企业哪还有钱赚。

温州一位做电商生意的老板告诉记者,他一年大概可以做到 80 万双鞋,产值超亿元,但也赚不到钱。“钱都花在广告和流量上了。”他说,不买广告位和流量根本没有销量,每个产品系列都几百上千种商品,谁知道你的产品?

“实体企业现在是赤膊上阵。”项进康对记者提出的为什么不赚钱还做电商时,他说,“尽管实体企业做电商没利润,但是电商是发展的方向,你不得不也不行。没办法,大家只好在这条路上竞争,拼得头破血流。每年的‘双十一’,淘宝赚得盆满钵满的,但实际上实体企业都是亏的。”

此前,SOHO 中国董事长潘石屹在接受澎湃新闻记者采访时表示,他发现身边 80% 的企业家面对来自互联网的冲击都很焦虑。第一个受互联网冲击的就是传统的企业家,一下子都不赚钱了,零售业、制造业无一例外,要是不改变就要被淘汰,这才大吃一惊,纷纷笑称“马云不死,中国不富”。

潘石屹坦言,连房地产这样传统的行业都受到影响,原来一年的利润可能抵一个行业。2000 年软件业一年的销售额是 21 个亿。“就我们的一座楼(的利润)啊,可是你看现在在互联网给我造成了多大的压力。”

## 改变利润分配模式

项进康对此表示出极大的忧虑。他告诉《中国企业报》记者,他不懂宏观经济,但是从企业经营的角度来看,目前电商的这种模式是不符合经济规律的,甚至可以说是破坏了经济规律。他说,市场经济的规律应该让每个环节产生利润,而不是像现在这样,利润都给了电商,这对实体企业不利,对就业不利,对中国未来的经济也不利。他认为,电商必须改变盈利模式,让每一个电商的参与者、每一个环节都有利润空间。电商必须依靠实体企业,这个平台才有存在的价值和意义;实体企业可以借助电商,做得更好做得更大。这样形成一个良性循环,彼此依存,才能实现双赢的局面。这样才契合国家提出的“互联网+”新经济模式。

今年两会期间,国家总理李克强在政府工作报告中首次提出,制定“互联网+”行动计划,推动移动互联网、云计算、大数据、物联网等与现代制造业结合,促进电子商务、工业互联网和互联网金融健康发展。

“没有实体经济,互联网+,加什么呢?”温州日丰打火机有限公司董事长黄发静对记者表示,“互联网+”是未来的发展模式,谁都阻挡不了,但是事情不能颠倒过来。他说,“互联网+”的前提是必须首先发展好实体经济。为此,他呼吁国家应该尽快出台相关政策,支持实体经济的发展。他认为,只有好的实体企业,“互联网+”才有意义,才会如虎添翼;同样,实体企业借助互联网才能有更好的发展。

## 延伸



# 被挤扁的箱包:“互联网+”时代传统行业衰落样本

■ 本报记者 汪晓东

改革开放让中国箱包产业全速运转 20 年,如今,中国箱包产品年销售额达到 5000 亿元。

正当中国民营箱包企业躊躇满志时,昔日占全球市场 70% 份额的中国箱包业正遭受“互联网+”时代的加速排挤。

“电商的崛起正让传统箱包业的销售模式受到打压。”浙江金华箱包商人崔女士感叹。利润持续降低企业如何转型?这个有着最大生产和消费市场的中国箱包业又将何去何从?

## 记忆中的辉煌

在柳絮打着旋漫天飞舞惹得人心烦意乱的时节,崔女士戴着口罩出现在北京街头。与去年野心勃勃的心境不同,如今,箱包简直让她吃尽了苦头。

当同学再次见面笑谈彼此之时,崔女士却唉声叹气,她喋喋不休地诉说着浙江箱包销售遇到的困境——近两年,电商的迅速崛起让箱包的线下交易受到极大影响,目前金华国内批发业务保守估计损失 3 成以上,客户流失严重。

然而,在 2013 年之前,在外贸生意中,崔女士夫妇将箱包出口到中东、南美和日韩,年销售额突破 1000 万元,利润达到 150 万元。

一年之后,由于经济反弹缓慢,中国箱包外贸增速明显放缓,出口越来越遭遇频繁的贸易摩擦,不少出口企业面临危机。一组数据反映出 2014 年 1—6 月我国箱包外贸难点已初现端倪。

进出口总金额 133.10 亿美元,与上年度同期相比下降 4.64%。其中出口金额 124.83 亿美元,占进出口总额的 93.79%,与上年度同期相比下降 5.58%,月环比下降 1.12%;出口数量