

维科5亿元库存清仓引发市民排队抢购

纺织服装业缘何频频大甩卖？

昨日，维科家纺5亿元库存清仓大甩卖活动在雅戈尔体育馆正式登场，迅速引爆了市民的热情参与。维科方面表示，将在全国各个城市陆续启动清仓大甩卖活动。由于前期的大量宣传，一时间维科是否面临资金紧张等问题也成为网络上的热门话题，一些网帖还以“维科出大事”为突出标题发出疑问。

实际上，维科并不是今年第一家打响清仓大甩卖的纺织服装企业。雅戈尔、太平鸟、杉杉童装等都陆续推出过类似活动。纺织服装企业为何频频搞起清仓行动？记者对此进行了深度采访。

记者 殷浩 通讯员 徐鑫

目击>>>

最低1折起 市民排长队付款

昨天上午9点半，记者来到维科家纺大甩卖的现场，只见现场临时搭建的甩卖促销大棚里已经人山人海，付款排队的市民也已经排到了大棚外，后面还有市民拿着已经选购好的家纺产品排队付款。

“听到维科大甩卖的消息，我就赶来买了。维科这个品牌，家纺质量还不错。”在现场，面对记者的询问，一位提着被芯的大妈告诉记者，“东西比专卖店里便宜不少，也算是捡个便宜吧。”

“看这样子，排队付款起码要2小时了。怎么会这么多人。”一位大爷拿着选购好的家纺产品排在队尾，有点抱怨。为了应对市民排长队付款的情况，维科又临时调来了一组收银员，加快结算进度。

记者拿到一份促销单发现，这次维科家纺的清仓大甩卖折扣力度确实挺大。标价为15999元的全真丝四件套，促销价仅为1599元，相当于一折；而一套名为“百子迎新”的婚庆十件套，标价为6598元，清仓价仅为1999元；纯棉磨毛十件套原价1798元，清仓价为499元。家居拖鞋的价格，只有8元，是当天促销的最低价。

“我们这次准备了上百种商品，家纺全系列的都有。最低一折起清仓，一般都在3折以下。”维科家纺总经理薛晓峰告诉记者。据了解，维科希望这次清仓甩卖活动销售掉上千万元的库存商品。

维科为什么要在此时搞清仓大促销？是不是公司资金链出了问题？薛晓峰表示，这次是维科家纺成立20年来最大力度的一次促销，主要是因为维科家纺品牌要重新进行定位，提升竞争力，所以要把库存全部清理掉。对于维科是不是遭遇资金链危机的提问，薛晓峰表示维科作为一家老牌企业和上市公司，并不存在资金紧张问题。

记者在网查询维科的有关信息，显示昨天维科股价上涨了7.42%，达到9.70元/股。此外，维科还发布公告，转让子公司淮安鑫家纺有限公司的70.8%股权，拟初始底价为1530.12

万元，显示该公司有优化资产结构的动向。

现象>>>

噱头繁多 清仓大甩卖频频登场

今年以来，类似于维科这样的大甩卖行动并不鲜见。雅戈尔、太平鸟、杉杉童装、博洋家纺等都开展过大甩卖活动。

杉杉童装在8月~9月间也组织过一次大型清仓大甩卖活动。杉杉童装为此专门在鄞州投资创业园区租用了一个大仓库，组织为期一个月的大甩卖。“这次活动的效果很好，有约5万人来购买，回笼资金700多万元，主要是在5年间积压下来的库存商品。”杉杉童装总经理王雪平告诉记者。

另据了解，2012年才启动的太平鸟巢家居项目因为市场反响平平，已面临清场的处境。太平鸟方面表示将集中精力于主业服装业。而令人感到有点意外的是，太平鸟拟退出的家居行业，正是维科家纺此次清仓大甩卖后希望进入的。

“家纺行业正在面临洗牌，集中度将提高，所以简单的家纺产品利润空间已经不大，我们希望转型为市民家庭提供全系列的家居软装服务。但具体项目还在策划，明年上半年将与广大市民见面。届时维科将开出2家500平方米以上的旗舰店，所以我们不存在资金方面的问题。”薛晓峰告诉记者。

分析>>>

合理库存难掌控导致清仓频频

实际上，库存一直是受人关注的热门话题，也是令纺织服装企业头疼的问题。一些服装家纺类的上市企业常常因库存过高备受各路股评师的批评和揭发。尤其是今年以来，服装业的线下门店销售不佳和库存过高话题屡屡登上各类网站的头条，李宁、希努尔男装、波司登等知名企业成为关注的对象。

记者了解到，我市纺织服装企业对库存控制也有自己的一套规则，但往往执行并不到位。“按照常规，一个商品的库存是店铺铺货量的30%左右，这样不会带来更大的成本压



维科家纺清仓大甩卖现场。

记者 殷浩 摄

力，也不会和产品热销时出现供货不足的问题。企业可以在换季时借助电商渠道进行清仓处理，也可以到奥特莱斯进行二次销售。”麦中林公司品牌总经理孙维辉告诉记者。

不过在实际运作中，由于供应商和加盟商之间信息不对称和利益分配的不同，往往会出现库存控制方面的难题。“如果供应品牌很有知名度，那么库存压力就会转移到加盟商这里，加盟商要自行消化库存。如果供应商对加盟商依赖性较强，那么供应商要自行消化库存。但有时候双方信息不对称，库存和销售比例就无法恰当控制。”杉杉童装总经理王雪平告诉记者。

“我们在库存方面的控制，说实话不太好。所以这几年积压的库存比较多。”薛晓峰告诉记者，“这次5亿元的库存，我们算的都是成本价，希望能够回收4亿元以上，尽量少亏本并得以回笼资金，实现轻装上阵，为品牌提升积蓄能量。”据了解，维科家纺这次的库存产品大部分是最近这3年里积压下来的。业内人士也认为，对于一个年销售额在4亿元左右的企业来说，3年积压这么多库存确实有点高。

建议>>>

纺织服装企业应加强主业

不过，对于宁波纺织服装企业今年以来频频举行特卖会清库存的现象，中国服装协会副会长、中国纺织服装产业经济研究所所长陈国强认为，纺织服装企业前几年受到的诱惑太多，参与到了很多新的并不擅长的行业中，造成公司主业经营出现滑坡。他提醒广大纺织服装企业，应该加强对主业的经营和关注，多投入精力研究行业里出现的新现象，新问题，并配备相应的资金和团队力量及时进行解决，不要依靠清仓大甩卖来处理库存。

陈国强认为，当今的消费市场，最重要的是观察80后、90后的消费新动向，并开发与之相适应的产品，才能挖掘到商机；同时还要借助80后、90后最喜欢最易接受的传播方式和销售渠道进行推广。此外，纺织服装行业还要研究互联网和生产方式的变化，借助大数据来实现对市场的把握，研究如何达到产销一致的问题。

金融IC卡成潜力股 买菜这点事也能高大上

据中国银联最新公布的数据，全国发放的金融IC卡已经达到8.7亿张。随着人民银行10月底前关闭全国所有POS终端金融IC卡降级交易的时点逼近，IC卡与生俱有的安全性、便捷性成为公众关注的焦点。作为未来传统磁条借记卡的替代，被誉为“智能卡”的金融IC卡能为我们普通大众的日常生活带来什么呢？2012年就全面完成了旗下所有POS终端受理金融IC卡改造的银联商务，已将IC卡的特性功能应用到了跟我们生活息息相关的民生服务领域。

比如买菜这种小事，现在就能经常看到IC卡的身影。以往菜市场买菜最麻烦的就是零钱找零，手里拿着大袋小袋的蔬菜肉肉，还要腾出手来找钱接零，不仅麻烦还不卫生。在宁波甬菜菜市场里，居民只要拿着一张带有“闪付”标识的IC卡，在菜摊前的POS机上轻轻一挥，就完成了支付。这是银联商务根据IC卡1000元以内的小额免密支付功能，在服务民生业务中的创新应用之一。它主要是将POS终端与电子秤连接，称重后蔬菜金额就会直接显示在POS终端上，持卡人挥卡就可以完成非接支付。不仅避免了零钱找零的繁琐，还安全卫生。值得一提的是，这种支付方式还支持脱机交易，也就是说在没有网络的情况下，也能实现交易，每日联网后，由POS终端将交易信息集中上送进行清算，从而解决了菜场网络不稳定甚至是没有网络的情况。

目前IC卡这种基于电子现金的小额免密支付功能，银联商务还应用到了公共交通领域、快餐等行业。持卡人随身带着一张带有“闪付”标识的IC卡，搭乘公交车、出租车时，随时都可以挥卡支付；在麦当劳之类的快餐连锁店，使用金融IC卡小额免密功能，不用输密和签名即能快速完成支付。目前，银联商务维护的300多万POS终端都可以受理金融IC卡，其中可实现非受理金融IC卡的终端就达到近200万台。近期，为响应人民银行10月底前关闭POS终端金融IC卡降级交易的要求，作为国内维护POS终端数量超大的银联商务，也正在紧锣密鼓的终端改造当中。

东南商报联合宁波市中医院 开展重阳敬老优惠订报活动

2014年10月2日是重阳节，为感谢读者对本报的支持和厚爱，现定于9月28日、29日、30日三天，东南商报联合宁波市中医院开展重阳敬老优惠订报活动。

1. 9月28日、29日、30日上午8:00~11:30、下午1:00~4:00，年满60周岁的老年读者，凭有效证件，可优惠订报2015年度《东南商报》壹份。订报地点：海曙区灵桥路768号，宁波日报报业集团大楼一楼东南商报发行部。

2. 考虑到部分老年读者因身体和交通等情况不便到现场，您也可以把订报款通过邮局汇到：海曙区灵桥路768号，东南商报发行部收。商报发行部工作人员会与您联系办理订报手续。

3. 老年读者订报优惠价格每份190元（2015年实价为240元），咨询电话87682112。

4. 现场订报的老年读者可获得丰厚礼品一份（含保健类书籍和毛巾礼盒等），送完为止。 东南商报社