

家具代工企业订单大幅下滑，利润微薄甚至亏本，一个主要的原因就是欧美债务危机的加剧，使出口大幅下降，甚至很多企业都没有国外的订单。

广东是我国的家具生产大省，家具出口额几乎占据了国内家具总出口额的半壁江山，广东家具出口又以东莞最为有名，那里曾聚集了几千家家具代工企业，可谓是辉煌一时。可现如今，这些企业却面临着前所未有的考验：外单大幅下滑，而且多是短单，可谓是命悬一线。

## 外单下滑

## 利润薄如刀片

邱建成在东莞经营着一家家具公司，给外国公司做了将近 20 年的家具代工，却从来没有遇到像现在的生存危机。记者看到，他工厂的车间里空荡荡的，显得十分冷清，工人们也早已放年假了。

邱建成是东莞市法蒂轩家具有限公司的董事长，他告诉记者：“我 2011 年差不多就是没有利润的，到了下半年完全是负利润，做贴牌的肯定是越做越穷的，是人家的牌子嘛。”

东莞有几千家大大小小的家具企业，绝大部分都是给外商代工的，现在他们面临着和邱建成一样的困境，订单下滑，利润也十分微薄，甚至是在亏本维持经营。

东莞市名家具俱乐部副理事长徐国芳告诉记者，2011 年下半年以来，或者说从六七月份就有这种迹象，小微企业都处于半停产维持的状态，2012 年春节前，很多企业都提前放假了。邱建成告诉记者，和美国、中东合作的，现在还相对有点生意，如果是和欧洲公司合作的，现在的生意更差了。

中山大学港澳珠江三角洲研究中心副主任林江告诉记者，现在的订单以短单为主，欧美的进口商，要么就是不要你的东西，要么就是要的数量不多。他们的订单降幅超过 40%，有的月份订单下滑得更加厉害。我们的毛利率已经低于 10%了，扣除成本，净利率可能在 3%左右，不会超过 5%。

业内普遍认为，当前家具代工企业面临的危机，要比 2008 年金融危机的时候还要严峻的多。邱建成告诉记者：“保守估计，2011 年这个厂我亏了 400 万元，2008 年金融危机的时候我都没有亏。”



家具代工企业面临危机

## 内忧外患

## 家具企业瘦身自保 苦支撑

家具代工企业订单大幅下滑，利润微薄甚至亏本，其中一个主要的原因就是欧美债务危机加剧，使出口大幅下降，很多企业都没有国外的订单。据广东海关部门统计，2011 年 1 月到 7 月，广东家具出口增速明显低于 2010 年同期。2011 年 7 月份当月，广东对美国出口家具 3.8 亿美元，同比下降了 15.4%，为 2009 年 9 月份以来广东对美国出口家具的同比最大降幅。

另一方面，国内材料成本、劳动力成本又居高不下。



## 家具代工行业调查

# 出口下滑

# 企业瘦身苦支撑

来源 (和讯网)

数据显示，2009 至 2011 年三年间，广东家具行业的工人平均工资每月从 1600 元涨到了 3000 元以上，技工工资更是从每月 4000 元攀升至近万元。同时从 2010 年年初开始，全球木材资源趋于紧缺，进口木材价格不断上涨，从北美进口的木材至少上涨了 30%。在内忧外患之下，很多家具代工企业只能选择倒闭，还有一些在瘦身自保，苦苦支撑。

“人民币一直升值，原材料又是涨价，特别是工人工资涨价，2011 年员工工资起码涨了 15%。”面对如此恶劣的国内国际环境，邱建成告诉记者，很多同行都选择了缩小规模，以求降低成本，来维持企业运转。“很多工厂因为没有什么订单，把工厂缩小了起码三分之一。”

记者了解到，当地一些曾经非常知名的大型家具企业，现在也不得不通过减员等措施来苦苦支撑。看着同行纷纷缩减规模，邱建成也曾想通过裁减工人来应对困局，但是，用工荒的现状，又让他多了一分担心。“考虑到如果形势好转，订单增加，再去找工人不容易，所以我们不敢盲目缩小规模。”

## 眼光向内

## 转型家具企业生意火

家具代工的日子不好过，怎样才能生存下去已经成了很多家具代工企业不得不思考的一个问题。记者在采访中也发现，一些早几年就开始转型升级的家具企业，现在的日子却非常好过。这些家具厂，他们走的是什么路呢？

在东莞一家家具公司的门口，记者看到三四辆货车正在装车外运，车间里的工人们也没有放假，正在加班加点赶做一批订单。这家企业从 2008 年开始，就尝试转型做内销市场，经过 3 年多的发展，不仅生产规模扩大了，拥有的自主品牌在国内市场也有了一席之地。

东莞万恒通家具有限公司营销总监陈玉伟告诉记者，我们在外销的时候，只剩下了三个工作台，走了内销以后，生意越来越好，产能越来越大，现在三个工作台已经增加到了 7 个工作台。

记者了解到，目前在珠三角地区，开始转型升级的家具企业越来越多，一些生产规模较大的家具企业在尽量争取国际订单的同时，都纷纷把内销扩大，把挖掘国内市场定位为企业未来的发展方向。

宜华木业首席运营官刘壮超告诉记者：“公司已经加大了开拓国内市场的力度，我们刚刚在全国五大城市设立了家具旗舰店，在未来的三年内，我们将在全国 31 个省会城市及直辖市设立 31 家体验馆及 1000 家加盟店。”

企业转型成了业内的共识，但也有人担心，一旦大家都转做内销，竞争可能会变得非常激烈。邱建成认为，外单做一部分，内单做一部分，两条腿走路也不失为一个办法，出口的企业都转向做内单的话，内单也会拼得头破血流。

(请作者速与本报联系以奉稿酬)



企业转型迫在眉睫