

中国丝绸行业发展前景分析

撰写：上海嘉肯市场咨询有限公司 高级研究经理 凌德

一、丝绸行业结构特征

中国是丝绸的发源地，是世界上最早从事种桑、育蚕、缫丝、织绸的国家。浙江嘉兴和湖州的丝绸举世闻名。丝绸行业在我国也是一个充分竞争的行业，据统计，截止2008年底，丝绸行业产业链中规模以上的企业近3200家。同其他的产业发展状况一样，中国是丝绸生产大国，但不是丝绸生产强国。但差异性在于中国在丝绸行业原料领域具有国际垄断地位，并具备诞生优秀企业的发展潜力。虽然目前在丝绸面料开发设计和丝绸服装生产领域还没有诞生出具有国际影响力的品牌。

这种落后的格局这一方面由于历史曾中断丝绸行业的发展进程，但更为主要的是改革开放后的中国丝绸行业同整个纺织业一样，从一开始也走上了一条来料加工和订单生产的发展模式。

企业放弃了更为艰巨的终端市场品牌开发经营模式，而选择依附于国外服装品牌以出口真丝原料和订单生产丝绸服装为主的稳定性更强的廉价加工模式。2006年中国真丝绸商品出口总额为37.1亿美元，欧盟、美国、印度、日本和中东等国家和地区是我国丝绸商品前几大出口市场。

这种发展模式在上世纪80-90年代在行业发展中具有积极意义，当时由于缺乏资金，缺乏专业技术人才，行业只能集中于技术含量低，劳动密集型的产业链中前端。但随着产业规模的扩大和竞争日趋激烈，以及该产业所具有的得天独厚竞争条件，传统的发展模式已经不再适合当前的发展要求。丝绸行业企业需要开发创新和品牌营销的新模式。

二、丝绸行业产业链结构分析

丝绸行业产业链较长，涵盖了植桑养蚕、蚕茧收烘、缫丝、织绸、印染、服装生产和销售等多个环节。

2.1 植桑养蚕环节

在植桑养蚕领域，中国处于垄断地位。养蚕业是劳动密集型的饲养业，需要时间、土地资源和严格的气候条件。并不是所有的国家都适合养蚕或愿意养蚕，像美国和欧盟国家在这个领域接近空白，日本也只有少量的蚕丝生产；这造成了世界上丝绸原料的稀缺性。这些国家的蚕丝原料主要依靠从中国进口。而在中国东西部地区均存在优质的养殖区域，如东部的江苏海安、苏州吴江、浙江嘉兴和浙江湖州，西部的四川南充和广西象州

县等。

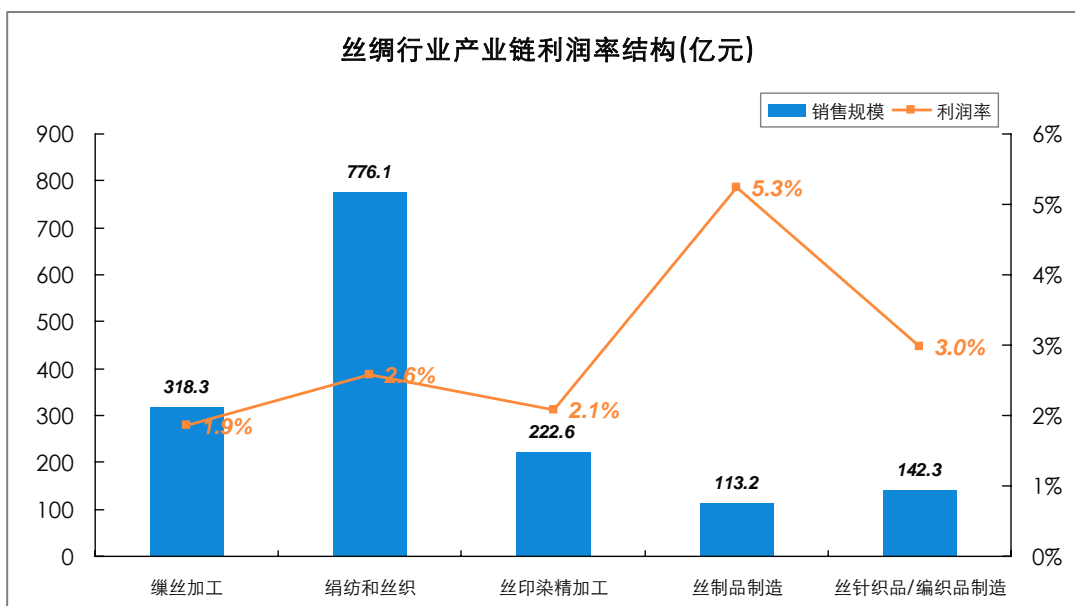
养蚕业的发达使中国已经成为世界上最大的丝绸原料出口国，2007 年我国生丝、绸缎出口量分别占国际市场贸易量的80%和60%左右，在国际处于垄断地位。

我国蚕茧生产还没有形成蚕场基地化模式，如中国的奶源供应模式类似，以蚕农散户养殖为主，企业基地为辅。企业虽然风险低，但质量不稳定，蚕茧收购价格随市场需求波动较大。蚕农抗风险能力差。如2006 年我国的茧丝价格出现了两次较大起伏：第一次是价格从06年初的26万元/吨涨至2月末的35万元/吨，随后在5月中旬又跌至19万元/吨；在随后的7月份，茧丝价格先是上涨至28万元/吨，在秋茧收购结束后又跌至19万元/吨以下。

茧丝价格的上涨刺激蚕桑生产，但当需求不景气时，价格下降又会导致桑园种植面积缩小以及蚕茧产量下降。根据国家茧丝办统计，受经济危机影响，2008年全国桑园面积同比下降1.6%，发种量同比下降15.3%，蚕茧产量下降15.9%。为80万吨。但世界金融危机对行业影响较大，蚕茧价格下降直接导致蚕农收益下降，蚕茧生产也随之下降，2009年1-11月桑蚕丝产量为9.86万吨，同比下降9%。

2.2 缫丝到织绸环节

在整个产业链中，去除蚕茧种植环节，以绢纺和丝织环节市场规模最大，2009年1-11月销售规模达776.1亿元，整个产业链总利润仅为40.84亿元，平均每家规模以上企业利润不到130万元，利润率最高的环节是丝制品制造，为5.3%；最低为缫丝加工，仅1.9%；丝印染精加工环节行业利润率也只有2.1%。（见下图）



细分行业低利润率主要是因为众多企业集中在附加值较低的劳动密集型生产环节上，企

业竞争依赖压低价格的方式，近几年原材料价格波动较大，以及社会人力资源成本不断攀升。这种低利润率的细分领域其未来发展策略要么扩大生产规模，提高议价能力；要么与下游产业一体化经营，分担运营成本。

以丝绸印染环节为例，嘉肯咨询研究发现：丝绸印染领域主营业务毛利率并不高，本土知名的丝绸印染企业毛利率在2.0-4.5%之间；而且该行业人均产值低，本土企业人均产值仅为6.9万元，港澳台企业人均产值也只有31.4万元(而丝绸织造环节人均产值在50-80万元之间)。另外印染类企业难以上规模，知名丝绸印染企业的主营业务收入也就在3000-5000万之间。扣除日常运营过程的管理费用、财务费用，以及员工福利等。丝绸印染企业多处于微利或亏损的状态。

在织造以及印染环节，欧美和日本发达国家拥有领先的生产技术和先进的织造印染设备。发达国家的纺织企业会通过向原料国家进口蚕丝或坯绸，然后进行深层加工，或生产一定量的真丝织品以及面料等。但由于发达国家企业在原料供应上的劣势，完全的丝绸织造企业并不是很多，企业多集中于面料后整理和服装品牌的营销。并通过向中国等发展中国家进口丝绸原料或委托加工来实现盈利。

近年来印度丝绸服装生产企业发展迅速，丝绸服装出口逐年增加，但印度每年出口丝绸服装的一半以上丝绸原料都需要从我国进口，在丝绸原料上面处于劣势，限制了印度丝绸服装生产行业的发展。

2.3 中国丝绸产业的消费环节

而且由于生丝的单价是棉纤维的20倍，因此丝绸消费主要集中于奢侈品和高档商品。面向的消费群体多为高收入人群。中国丝绸行业是外向型行业，产品主要销往海外。出口产品以生丝和坯绸为主，丝绸服装为辅。

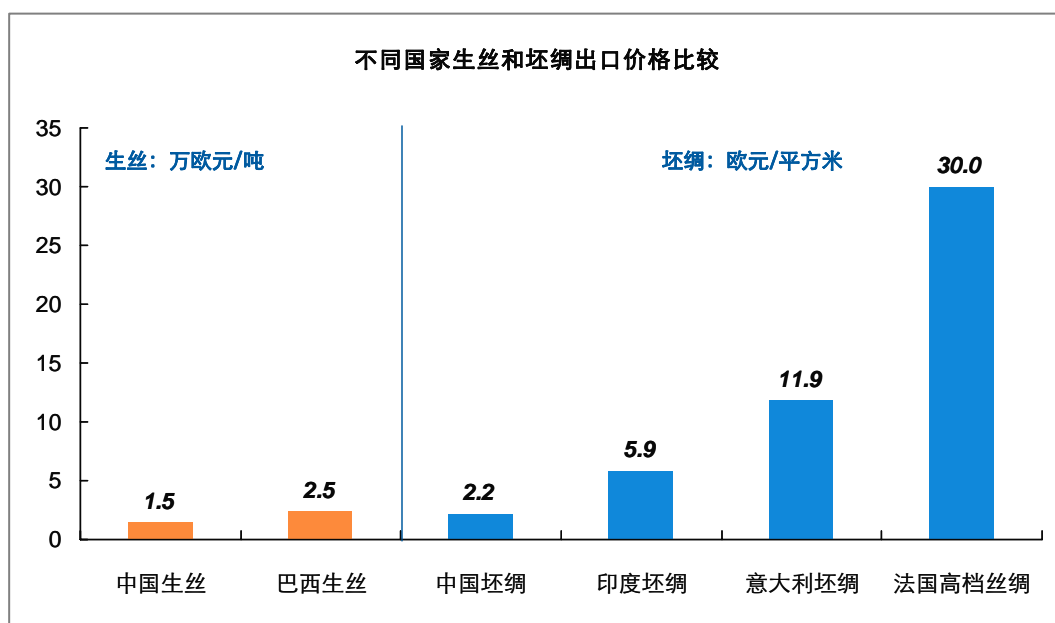
发达国家进口生丝主要是用于生产丝线。丝线主要用于制作丝绸服装，消费量占总需求量的50%以上；或应用于服装面料之中。生丝还被大量应用于现代家具装饰布和室内装饰布市场，已经成为丝织品新的消费亮点；还有少数丝线被用于首饰行业，如用珍珠点缀的丝线手链等。

坯绸则被发达国家丝绸后整理企业进口，由于众多奢侈品牌公司对高档丝绸面料有严格的质量的要求，他们更愿意信赖发达国家后整理的高级丝绸产品。这孕育了一批专门从事进口坯绸并进行后整理的企业，制成各种高级丝绸产品，以满足奢侈品牌公司对生产高级成衣、围巾和领带等产品的需求。光法国就有约150家专门从事丝绸面料后整理的企业，年营业额超过10亿欧元，如英国Bennett Silk公司，从亚洲(主要是中国和印度)进口生丝，在法国罗纳阿尔卑斯地区、英国曼彻斯特和意大利北部地区加工，然后以Henri Portier-Bennett的品牌销售用于女装面料的丝平纹细布、丝罗纱和丝双皱产品。

据业内人士介绍，前几年国内丝绸产品出口呈下降态势，但发达国家越来越多的消费群

体在追求个性化、功能化以及绿色环保产品，丝绸产品需求前景最为广阔明朗。如2008年全球金融危机对高档丝绸商品的销售影响有限，国内许多生产高档丝绸产品的出口企业订单充足，不降反升，经营状况良好。从中长期来看，我国丝绸产品出口仍将继续保持上升的趋势。但通过价格竞争的出口策略将越来越艰难。

比较中国和其他国家出口生丝和坯绸的价格发现，中国产品的价格要远低于其他国家，生丝的价格比巴西价格低40%；坯绸的价格只有印度的37.3%，意大利的18.5%。而法国通过进口中国坯绸进行后整理高档丝绸面料，出口价格高达30欧元/平方米，是中国坯绸价格的14倍。（见下图）



中国丝绸产品的低价竞争策略让进口商既高兴又讨厌，由于丝绸终端产品多以奢侈品为主，发达国家织造商并不太接受低端价格的原料。业内人士认为中国丝绸制成品的质量只能属于中等档次，但价格太低。有些极端业内人士认为，中国产品的低价格造成了世界丝绸市场的混乱，使得丝绸市场价格越走越低，消费者对这种原本高档的产品产生了不信任，导致丝绸这种奢侈品面临了空前的需求危机。

因此欧洲进口商有意识的改变进口来源国，转向印度、越南或巴西进口丝绸制成品。或仅从中国进口生丝和坯绸产品。以降低对奢侈品消费文化的冲击。对比中国丝绸行业的不到5%的低利润率，中国丝绸行业急需产业结构调整和发展战略的改变。

根据嘉肯咨询的资料信息，目前国内丝绸行业主要出口企业有：浙江凯喜雅国际、山东海润投资集团、江苏苏豪国际集团、上海丝绸集团、四川省丝绸进出口公司、浙江嘉欣丝绸股份有限公司、广东省丝丽国际集团、江苏鑫缘茧丝绸集团和达利(中国)有限公司等。这些企业出口金额均超过4000万美元，但出口额最大为1.36亿美元，出口份额合计约16%。需要说明的是出口企业并不一定是丝绸生产企业。

国内市场，丝绸产品需求主要以蚕丝被、床上用品和装饰用绸为主，在丝绸服装细分市场

场，还没有较大的发展。

三、主要丝绸生产企业分析

在国内市场，知名丝绸生产企业以内资股份企业和外商合资企业为主，国有资本逐步退出该类市场，小型生产企业以内资为主，生产企业多集中在江苏、浙江、广东和四川等适宜蚕茧养殖区域。其中浙江地区产业最为发达。中国纺织工业协会评选的2008年度丝绸行业竞争力10强企业中有6家位于浙江省。

国内代表性的丝绸生产企业有达利(中国)有限公司、杭州万事利集团有限公司、江苏鑫缘茧丝集团、浙江嘉欣丝绸股份公司、江苏华佳投资集团、广东省丝绸纺织集团、江苏新民纺织科技股份有限公司、杭州金富春丝绸化纤有限公司和浙江虹绢丝绸集团等。

根据嘉肯咨询的了解，这些丝绸企业的主营业务收入在4-25亿元人民币之间。如2007年度江苏鑫缘茧丝集团全年营业收入为18.1亿元，浙江嘉欣丝绸股份为17.7亿元，达利(中国)有限公司为10.5亿元。杭州金富春丝绸化纤有限公司为2.88亿元。

其中多数企业的产品销售出口依赖度很高，如鑫缘茧丝集团、浙江嘉欣丝绸股份、达利(中国)有限公司、江苏新民纺织和杭州金富春丝绸化纤有限公司等，2007年产品出口依赖度在35-85%之间。只有虹绢丝绸集团和江苏华佳投资集团内销市场占据较大的比重。

四、传统丝绸企业的经营模式分析

中国丝绸行业是外向型行业，目前各企业市场份额都很小，由于面向出口市场，产品的销售方式主要以订单销售，以销定产。

在经营模式上，企业根据市场和客户的即时需求——公司对信息进行分析和综合——由技术中心提出设计样案——涉及到面料及样衣设计——由客户定样——确定之后再批量生产——产品运输——客户终端反馈并进行调整。

这种经营模式通常要求丝绸企业在较短的时间内及时组织生产，完成从信息收集、原料采购、辅料配备、面料选择、面料加工设计、设计试样、成衣制造，最终到市场销售等一系列的过程。

五、传统丝绸企业核心竞争要素分析

根据这种经营模式，企业需要在以下几个环节提高竞争力：如信息收集和分析能力；面料开发设计和样衣设计能力；和快速组织生产能力。

5.1 信息收集和分析能力

在信息收集和分析能力方面，竞争力提高的门槛并不高，由于中国丝绸行业具有原料优势和集群效应，外商企业都会主动来中国寻找合作机会。外贸联络渠道既有类似阿里巴巴这样日常的贸易网站，也有年度的丝绸展览会，以及广交会等信息交流渠道。大型企业会与国外需求国家的经销商和品牌厂商保持较为密切的联系。

5.2 面料开发设计和样衣设计能力

该项能力是争夺大型客户的重要竞争要素。他体现的是丝绸企业综合工艺水平，能反映出企业在面料织造、印花技艺和印染工艺的实力。对中小客户而言，该项要素的重要性并不显著，但对大型客户和高端客户而言，面料开发和设计能力是吸引合作的关键要素之一。因为高端产品的市场特征在于产品的小批量和多品种化。整个丝绸服装工业的基础是时尚流行，其最大特性就是变化和不确定性，这种不确定性使得市场上的绸类面料多为白色的坯绸，只有确定的样品需求时，才会进行后期的染色印花等个性化工艺。对国内生产企业而言，并非不愿意从事附加值高的领域，关键在于面料设计开发能力的欠缺，以及服装生产和销售能力的薄弱。局限了发展空间。

对丝绸企业而言，只有具备丰富的面料开发能力，才能满足高端客户多品种的需求。目前国内丝绸企业自身开发的面料样品品种并不丰富。在出口市场中，多数面料采购的订单均采用客户提供样品或设计需求时，再组织开发设计面料样品的模式，有时企业也会借助第三方或其他面料厂商来制作面料样品。

优秀的公司在面料设计上均有不俗的实力，能够融入客户服装的前端设计，不仅增强了公司产品定价的主动权，还能减少与客户之间的沟通成本，巩固合作关系。同时出色的面料设计和开发能力，还能提高研发速度，降低了面料的研发成本。

但整个中国纺织业，面料开发的落后与脱节制约国内服装行业的品质提升，在很长时间只能从事附加值较低的委托加工和订单生产环节。目前不少企业认识到面料与服装开发一体化的重要性，面料企业和服装企业开始进行产业链的融合，出现了凯诺科技、山东鲁泰、黑牡丹等面料企业向下游服装延伸，而雅戈尔等服装企业向上游面料延伸的局面。期望形成服装生产与面料开发的良性互动，即以面料为依托开拓服装业务市场，以服装业务带来的信息优势带动面料开发，以此建立整个产业链对市场信息的快速反应机制。

5.3 快速组织生产能力

在快速组织生产能力方面，他涉及到生产能力和组织能力。生产能力即企业能够在规定时间内能生产出合格产品，这涉及到生产资质和质量管理。组织能力要求企业能统合整个产业链各个环节的衔接。

丝绸出口企业需要接受国际品牌商严格的生产资质认证。俗称的“验厂”，涉及到生产企业的质量管理、环保措施、劳工保护和生产安全等方面的评定与考察。目前发达国家的认证标准有：美国WRAP资质认证、欧盟商业社会标准资质认证（简称BSCI）。

丝绸服装行业所具有的时尚性和流行多变性的特点，导致工艺标准经常需要随市场流行

趋势发生变化，由于缺乏自身的丝绸服装品牌，丝绸企业需要按照国外服装品牌的设计要求和标准来进行生产和设计调整。

这要求丝绸企业尽量形成较为完整的产业链体系，能够自身组织生产，控制进程；或者要求生产企业位于产业集群区，能够很便捷与其他的上下游企业进行协作。因为分散的专业化经营，容易导致产业链前后环节衔接的滞后，将拉长丝绸产品的生产周期。

大公司也通常会根据不同订单的产品要求（包括服装的品种、工艺的复杂性、面料成分构成等因素）、自身工厂和外协厂家的生产优势以及公司成本控制和质量控制等要求，确定选择资产模式还是外协生产模式。通常那些附加值高、生产工艺复杂、产品利润率高的中高端产品订单会自己生产；而附加值相对较低、生产工艺相对简单、利润率较低的中低端产品订单则外包给合作企业生产。

在这个环节，企业需要具备的竞争要素有企业生产认证、管理水平、产业链体系以及外协合作能力。保障具备有充足的丝绸原料供应、更低的采购价格和较低的生产消耗。

六、典型企业经营策略分析

嘉肯咨询在研究中发现，丝绸行业主要企业均在不断完善和丰富丝绸行业产业链。以江苏华佳投资集团为例：

江苏华佳投资集团，公司拥有下属子公司12家，其中丝绸行业产业链企业有9家。拥有种植、缫丝、织造、印染和服装生产、销售以及研发各环节企业（具体见下表），年产各种规格白厂丝800多吨，真丝捻线丝650多吨，生产加工各类真丝面料2700多万平方米，各类服装360万件/套。已形成较为完善的丝绸产业链。

江苏华佳投资集团下属丝绸产业链子公司列表

成立	企业名称	主营业务
2003年	江苏华宇丝绸有限公司	在盐城大丰成立江苏华宇丝绸有限公司，扩大白厂丝的生产规模； 注册资本500万元人民币； 经营范围：白厂丝、丝织品、丝绸化纤面料、针纺织品、服装、服饰、蚕丝棉制品制造销售。
2003年	苏州华思丝绸印染有限公司	公司专门从事高档丝绸染色印花后整理的生产与加工； 注册资本2697.58万元人民币； 经营范围：丝绸、纺织品的炼、染、印及特种后整理；服装及纺织制品、设备及零配件、原辅料，包装材料、染化料、仪器仪表、样机的批发、零售。加工印花网版、印花花稿，代配各类糊料；
2004年	江苏华佳丝绸有限公司	公司负责“桑罗”牌丝绸服装的生产和运作 注册资本5000万元人民币；经营范围：生产、销售：针织品、白厂丝、丝织品、丝绸化纤面料、服装、服饰；针织面料、真丝筒子丝染色；货物进出口；代收代烘蚕茧。

2004年	苏州雅婷纺织有限公司	成立苏州雅婷纺织，扩大“桑罗”高档丝绸品牌服装的生产与加工；注册资本500万美元；经营范围：生产各类丝绸、棉、化纤面料、服饰原辅材料、服装、服饰，销售本公司自产产品
2006年	广西华佳丝绸有限公司	注册资本1000万元人民币；经营范围：蚕茧收烘；针织品、白厂丝、丝织品、丝类商品、各类服装、服饰生产、加工、销售；货物进出口
2008年	广西象州华佳蚕种场公司	注册资本：300万元人民币 经营范围：蚕种普种和蓖麻蚕原种、普种以及桑树苗、种的生产销售；蚕种销售
	苏州春昇丝绸有限公司	注册资本：118万元人民币 经营范围：销售：丝绸、纺织面料、原料及其制品
	苏州华绸科技有限公司	注册资本：4200万元人民币 经营范围：研发销售：桑蚕丝、真丝针织面料、梭织面料、真丝服装、服饰；自营和代理各类商品及技术的进出口业务
	江苏华佳丝绸文化游览管理有限公司	注册资本：500万元人民币 经营范围：从桑蚕种养、缫丝、捻线、到织造、印染、服装生产全过程的参观游览；销售：丝绸工艺品、旅游用品、床上用品、纺织品。
	苏州圣佳丝织品有限公司	注册资本：50万美元 经营范围：生产销售丝纱线

根据江苏华佳投资各子公司的成立时间及主营业务介绍，嘉肯咨询总结出公司的近年来经营策略为：扩大丝绸原料生产规模；加强产品品牌建设；积极开拓国际国内市场；加强丝绸行业工艺研发；开拓丝线细分市场。

1、在扩大丝绸原料生产规模方面主要表现为扩大桑蚕养殖，公司在西部地区广西象州县成立蚕种生产企业——广西象州华佳蚕种场有限公司，项目总投资2000万元，年产优质蚕种30万张。并在象州县桑蚕主产区培育了万亩优质桑园和原蚕基地，为产出优质蚕茧打下基础；公司在象州各乡镇自建了11个蚕茧收购站，方便茧农售茧。

2、在品牌建设方面，公司积极宣传和推广“迎春花”牌桑蚕丝品牌；并在国内市场启用“桑罗”牌真丝服装品牌，积极赞助主题活动如28届世界遗产会议，和上海世博会等。

3、国际市场开拓。华佳投资成立专门的公司来负责不同品牌的国内外市场的开拓，如江苏华佳丝绸有限公司负责桑罗品牌的销售和出口事宜；江苏春昇国际投资实业有限公司和苏州华绸科技有限公司则处理迎春花桑蚕丝的出口销售工作。

4、国内市场开拓。从公司的发展历程我们可以看到，华佳投资在2004年才开始重视和开拓国内市场，并将业务重心由丝绸原料转变为丝绸原料（迎春花）和真丝服装（桑罗）并举的地位。开拓国内市场以真丝服装产品为主。但苏州雅婷纺织有限公司的经营状况并不出色。

5、开拓丝线细分市场。公司成立苏州圣佳丝织品有限公司，专门面向国际市场开拓丝

纱线产品，用于服装面料、家具装饰布和首饰领域。

七 结论

嘉肯咨询认为丝绸行业在纺织业市场所占比重极小，不到0.5%；但却具有极大的附加价值和影响力。中国丝绸行业具有悠久的历史、丰富的丝绸文化、成熟的消费观念和丰富完善的产业链体系。该领域具备诞生具有国际影响力的隐性冠军企业的潜质。但行业发展现状并不乐观，低行业集中度、低行业毛利率、低附加值商品。整个行业以出口为导向。来样加工为主要盈利模式。

但出口导向型发展模式面临可持续发展的问题。据海关统计，2008年真丝产品出口同比下降2.85%，其中针织丝绸服装同比下降24.2%。由于行业的低毛利率，一旦面临人民币升值，银行上调存款准备金率，以及政府降低出口退税等外部环境冲击时，企业出口将面临亏损的风险。

丝绸企业需艰难转型。出口导向型发展模式依然有潜力可挖，受保守思维和变革阻碍的影响，出口导向盈利模式在很长时间将占据主导地位。但开拓内销市场和自身品牌建设已经刻不容缓；企业需加强面料开发设计能力，开发出更多的应用市场。企业变革的时间越晚，未来转变发展战略的阻力将越大。

参考：中国丝绸行业管理体制

目前我国丝绸行业有两个政府主管部门，国家发改委主要负责产业政策的研究制定，产品开发和推广的政府指导、项目审批和产业扶持基金的管理；商务部主要负责起草国内外贸易、国际经济合作的法律法规，研究制定进出口商品管理办法，组织开拓国内外市场，负责宏观调控、协调行业发展，并由所属国家茧丝办来调控整个丝绸行业的发展。

另外，中国纺织工业协会承担对丝绸行业进行引导和协调的工作。中国纺织工业协会主要负责制定行规行约、规范行业行为、建立行业自律机制、维护行业利益，向企业提供信息、咨询服务等”。纺织工业协会下设中国丝绸协会，分管丝绸行业的各项工作。

End

嘉肯咨询网站：www.charcoln.com