速。

分析认为，七匹狼第三季度业绩增速放缓，主要还是受困于大环境。事实上，2012年，对众多福建服装企业而言，都是“压力山大”的一年，压力不仅在于订单

减少、利润压缩、成本上升，更直接、也更具冲击力的是库存高企。反映在终端的零售市场上，就是“没完没了”的打折促销。

在福建服装企业、经销商大呼“扛不住”

的同时，全行业也在时刻紧盯着“去库存”的速度。

服装企业：业绩增速放缓库存增加

23日晚间，七匹狼公布三季报称，今年前三季度七匹狼实现营业收

入25.13亿元，同比增长19.71%。值得注意的是，虽然第三季度业绩实现了近四成的上涨，但单季度收入增速却下滑，第三季度营收13.43%的增速低于第一、二季度

26.22%和21.51%的同比增速。

七匹狼证券代表陈平表示，主要是由于大环境较差，消费者的消费意愿随之下降，导致销售终端提货较晚。今年推迟了一个月

发货，批发收入减少，导致了第三季度业绩增长放缓。

此外公司的应收账款环比上升15.09%，较上年度期末增长157.32%，公告称，这主要由于客商资金压

力较大，公司加大渠道扶持力度，增加代理商信用额度，用于秋冬发货所致。

备受关注的存货方面，七匹狼三季度末存货7.36亿元，较二季度末环比上升49.71

%，占总资产比重由二季度末的10.33%上升至13.33%。陈平表示，三季度是秋冬货品的集中入库期，秋冬备货增加导致。

除此之外，招商证券认为，今年零

售市场不振，导致2012年七匹狼春夏装售罄率较去年略降低，在一定程度上增加了库存压力。据了解，七匹狼的夏装售罄率初步估计在60%左右，没有售完的产品将继续转化为

存货。

而七匹狼仅仅是服装行业库存高企的“冰山一角”。

据悉，今年上半年，包括安踏、361度、特步、匹克等在内的国内42家上市类服装纺织企业

存货总量高达483亿元。存货最多的企业分别是美邦服饰、森马服饰以及李宁，存货量分别为17.53亿元、14.73亿元以及11.38亿元。存货量低于1亿元的只有4家

。

零售市场：今年打折周期特别长仍达不到预定目标

事实上，服装行业的库存高企，最直接的表现形式，就是零售市场上“没完没了”的促销。

“秋装5-7折”、“最低3折”、“部分冬装新品8.5折”……10月接近尾声，在福州市区各大百货以及服装品牌专卖店里，秋装“疯狂清仓”，而一些品牌的冬装一上市就

加入到打折的队伍中来。

在大洋百货东街店，几乎所有服饰类柜台都在进行“秋末促销”，除了部分实行“满额减”“满额送”策略外，大多数的服装品牌都是直接打5

折、6折。在津泰路上，不少主打“精品女装”的店铺，在显眼位置都贴出了打折标识，比如“新款冬装两件八折”等。

“今年

的打折周期特别长，秋装新品上市就开始打折，半个多月前陆续上冬装了，还得继续打折。”津泰路上一家女装店老板无奈地说。

在南街一共五层的美特斯邦威专卖店，

以往仅第五层做特卖场，最近四、五层都改成了“特卖场”。

虽然促销手段多，但各家店里的人气似乎还是不够旺，看和试穿的多，买的少。“主要是价格还太贵了，随

便一件毛衣开衫，打完折还得六七百元，再挑挑看吧。”市民刘小姐说。

记者走访多家服装品牌专柜也发现，尽管促销力度动辄都是五折甚至更低，但打完折后的秋装价

格依旧“坚挺”，某品牌女装的一件卫衣打五折后，还需近六百元。

“比起往年，今年的优惠销售形式更多样，打折周期也更长，但离预定目标还是有一定的差距，顾客

好像都没有什么购买需求，对接下来的冬装销售，也只能自求多福了。”森马南街专卖店导购员坦言。

事实上，除了国内品牌之外，一些国际品牌早已纷纷降价。近日，

记者在仓山万达的ZARA专卖店里看到，新上架的一款女式毛衣外套标价为399元。据店员介绍，往年同类外套都要卖到599元。无独有偶，在HM专卖店里，各种“大减价”

的标牌也充斥在店内。

而在中亭街服装批发市场，特价特卖也成了常态。已经做了6年多服装批发兼零售生意的黄先生表示，今年的压力特别大，为了消化库存，店里比

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：https://d.book118.com/096052134014010144