

动辄大几千，羽绒服为啥成“新贵”

记者探访全国最大羽绒服批发市场寻找答案

□记者 陈晨 王开智

“国产羽绒服卖到7000元”“军大衣更有性价比”……跟冬天息息相关的羽绒服，在今年入冬以来，多次因价格登上热搜。羽绒服价格普遍上涨，背后原因是什么？高价国产羽绒服是否有其合理性？近日记者走进浙江平湖，来到全国最大的羽绒服批发市场寻根溯源。



A 批发市场上基本每一家都缺货

档口外，一名身穿薄羽绒服的小伙，一手打着电话，一手拖着个大号黑色塑料袋，里面装着五六件羽绒服。他要去给一位拼单客户送货。档口内，镜子前，朱女士在试穿一件浅咖色短款羽绒服。她觉得这件衣服不错，不过并不是给自己挑选。

12月5日下午，朱女士一行5人从湖南飞到浙江，特地到平湖中国服装城购买羽绒服。做家居生意的朱女士准备采购几千件，用做赠品。“预期价位是二三百元一件，来这边看了一下，基本符合预期。”朱女士一行人准备在平湖待三四天，好好选购。

坐落于浙江平湖的中国服装城是全国最大的羽绒服批发市场，全国超一半的羽绒服从这里发出。旺季的市场人流大，门口停满了本地和外地车牌的汽车。很多档口前还特意张贴“不零售”的提示牌。

羽绒服买手邢浩全程陪同朱女士一行人挑选。邢浩的客户都在外地，他的日常工作是穿梭于服装城内的各个档口，帮客户选货配货。“我们这行是靠天吃饭。”邢浩说，羽绒服的销量跟天气息息相关，“夸张点说，今天若下雪，明天就敢把仓库拉空。”今年最忙的一周，邢浩接到了5万多个订单。“拿不到货，也就发出去了1万多件。”做了多年买手的邢浩感慨今年销量好：一款爆款羽绒服，20万件的库存，两三天就没了。

“缺货”，一家原创羽绒服品牌的店长连晶科提到，前段时间降温，有十几天，批发市场上基本每一家都断货。

B 工费原材料双涨价 商户普遍备货不足

为什么会缺货？平湖中国服装城市场运营总监陈杰解释，今年商户普遍备货不足。

以往商户会在淡季提前备货。受过去几年经济条件影响，今年很多商户备货偏保守。旺季来临，比如11月有冷空气突袭，订单量迎来爆发，库存在短时间内急剧消耗，这就需要工厂加紧生产。

供不应求，最先体现在工人的工费上涨。实际上每年下半年工费都会上涨。“这段时间的工费相较于上半年，涨了将近50%。”陈杰说，根据商户的反馈，之前一件工费七八十元的羽绒服，现在涨到了一百一二十元。

在邢浩看来，今年羽绒服的价格较去年上涨了约10%，“三百多块钱的衣服，能涨个三五十块钱。”谈及涨价原因，陈杰和邢浩都提到了供需失衡。羽绒服的成本有两个重要因素，一是工费，二是羽绒。从去年开始实施的羽绒服装新国标，对羽绒的品质提出了更高要求，影响了羽绒价格。陈杰还提到，今年肉鸭和肉鹅的出口量减少，羽绒的供给量随之减少。供需失衡，导致羽绒价格上涨。

中国羽绒行业互动平台“羽绒金网”数据显示，近期90%白鸭绒的价格从387.10元/公斤涨到了407.64元/公斤，90%白鹅绒价格从777.36元/公斤上涨到816.86元/公斤。

生产端制作羽绒服所需的原材料，“除了羽绒，面料、辅料等也都顺势涨价。”邢浩认为，涨价的最大因素也是供需失衡。

C 叠加品牌效应 商场吊牌价虚高

日前登上热搜的“国产羽绒服卖到7000元”，在陈杰看来，只是特例，更多是叠加了品牌效应。

平湖中国服装城目前有商户3200余家，不少商户除了做原创品牌，也跟一些较为知名的品牌合作。连晶科说，一款拿货价400多元的羽绒服，进到商场卖800元甚至1000元都有可能，毕竟每个品牌的店面费、人工费、运营成本都不一样。

采访期间，邢浩注意到记者身上的某品牌羽绒服为旧款，顺势算了一笔账。面料和内胆的成本40元左右，羽绒的成本约88元，按照现下标准，工费最低70元，再加10元的拉链等辅料费，这件衣服的成本约200元。记者当时从电商平台购买的价格为499元。

陈杰介绍，平湖中国服装城内羽绒服的价格大部分在300元到400元之间，“进入到二批阶段差不多在600元到700元，进入商场，价格可能就要乘以4，乘以5。”

商户林城（化名）告诉记者，他曾注意到自家一款批发价500元以内的羽绒服，品牌贴牌后，在商场内的吊牌价是2700元。“商场当然不会按照吊牌价卖。”林城赶紧解释，一般都会打折出售，越往后折扣越低，不过即使最后打到2折，“品牌也不会亏本，只是赚多赚少的问题。”二批市场甚至三、四批市场拿货后，价格肯定要加倍。但具体怎么加，加多少，林城表示，一级市场无法左右。在林城看来，科技面料，品牌联名等确实会影响羽绒服的价格，“毕竟每个东西稍有一些附加值，价格就会加一些。”

▲平湖中国服装城里不时能看到拖着大袋子的买手，里面装着给客户购买的羽绒服。

D 众口难调生意难做 更多商家开始原创

截至11月中旬，平湖中国服装城的销售件数超1亿件，交易额超200亿，较往年有10%—15%的涨幅。为什么平湖建成了中国最大的羽绒服批发市场，陈杰认为是多个因素叠加影响而成。

首先平湖处在上海、苏州、宁波、杭州等地交界处，有便利的地理优势。上世纪80年代，周边一些大城市的服装厂外迁到平湖。从做外贸开始，平湖利用自己的加工和用工成本优势，一步步开始发展服装产业，羽绒服从中脱颖而出。平湖中国服装城2011年建成并投入使用，通过3年的摸索，2015年正式提出专做单品类羽绒服的概念。如今平湖羽绒服的产量占全国的80%。

陈杰认为，今年的羽绒服市场呈现出了更加分化的特点，“要么追求更高的品质，要么追求极致的性价比，处于中间段的商户，生意越来越难做。”这也倒逼越来越多的商户开始自主研发款式。

“根据今年的报备情况，服装城商户自主研发的款式超过了2300款，比去年涨幅30%左右。”陈杰说，随着羽绒服市场的不断壮大，竞争加剧，“没有优势就卖不动货。”

作为一家原创品牌的店长，项君切身体会到，今年每家商户都铆足了劲儿，“做出了很多比较出色的原创产品。”

（来源：《齐鲁晚报》）