



浙江“纺都”，直面风暴

焦虑的源头，指向那片以盛产石油著称的土地

霍尔木兹海峡生变，这门柯桥人做惯了的“老生意”，节奏正变得前所未有的紧张。

远在数千公里之外的“纺都”生意人，真切地感受到战事所引发的蝴蝶效应：跳涨的原材料价格、漂泊在海上的货柜、下游客户明显的观望情绪……种种不确定因素，为刚开张不久的新年生意蒙上了阴影。

共识也在“纺都”中快速凝聚：除了直面风暴，别无选择。



位于绍兴的中国轻纺城聚集着大批纺织服装面料、家居用纺织品和产业用纺织品店铺，是亚洲最大的轻纺专业市场。

视觉中国

本报记者 于量 任俊铭
实习生 王芊一

中国轻纺城北联市场里，生意似乎一切如常。

临近中午饭点，市场里的人流量不算特别大，但是仍能见到不少采购商穿梭在这个迷宫般的巨大空间中。他们走出一家店铺后，旋即又拐入另一家，观察和摩挲着各色布料，不时向店内的老板询价。老板们则表现出一种独特的从容：既不冷漠，又不过分热情，对于客商提出的种种问题，总是以最简单的措辞加以回应。

绍兴市柯桥区是我国纺织业重镇，号称“纺都”。1992年6月，经国家工商总局批准，绍兴轻纺市场正式更名为“中国轻纺城”，成为全国首个被冠名为“中国”的专业市场。其中，北联市场则是国内规模最大、交易最集中、品类最全的窗帘窗纱布艺源头市场。

市场平静的表象下，暗藏着某种焦灼的情绪。美国、以色列与伊朗的军事冲突进入第三周，战场形势持续胶着。远在数千公里之外的“纺都”生意人，真切地感受到战事所引发的蝴蝶效应：跳涨的原材料价格、漂泊在海上的货柜、下游客户明显的观望情绪……种种不确定因素，为刚开张不久的新年生意蒙上了阴影。

与此同时，共识也在“纺都”中快速凝聚：除了直面风暴，别无选择。

跳涨的坯布和观望的客户

近期，中国轻纺城窗帘布艺协会发布声明，受国内外大宗商品市场波动影响，部分纺织原材料价格存在上涨趋势，可能对面料生产成本产生一定影响。

市场里的商户则在更早之前就已有感知。主营各式窗帘的胡小静告诉记者，以她所使用的一款坯布为例，织厂给出的报价在两周内已经累计上涨了1.8元/米。与此同时，染厂也提出了0.5元/米的涨幅，直接推高了产品的生产成本。

从业近20年，胡小静表示这一轮涨价明显异常，不仅幅度大，而且频率高，“以往每年过完正月十五，织厂开工后坯布报价有所上涨是常态，一般幅度不大，并且不久后就会下调。所以这一轮涨价刚开始时，我也没当回事儿。后来，各家合作的织厂都发来了涨价通知，而且两周里前后涨了三次，我才意识到出问题了”。

提起涨价，老板朱凤英立即拧紧了眉头。朱凤英清楚地记得，3月6日她从江苏一家合作的织厂下订单购买半成品布时，报价还跟前年相同。但是，当天晚上她就收到了对方的涨价通知。此后，涨价通知接踵而至，至3月13日，报价已经累计上涨了3元/米。

坯布在涨，染厂在涨，胡小静和朱凤英也不得不选择跟着涨。

如今，以布衣窗帘为代表的纺织品交易价格高度透明，利润率相对有限。所幸由于市场空间广阔、需求量大，北联市场内商户们的“跑量生

意”一直还算红火。不过，市场主力客群多是各地的二级批发商，对于产品价格本就高度敏感，每米不足1元的涨幅就可能直接影响下单意愿，而眼下动辄数元的涨幅让采购商纷纷选择按兵不动。市场里采购商似乎并不少，而且时有成交，情况真的那么棘手吗？朱凤英摇了摇头，“刚开年这段时间，生意原本就淡。采购商都是来看刚上的新品，给春夏季的生意打个样，并不会大量下单。现在涨价涨得这么凶，就更不会轻易出手了，剪点相中的样品带回去就算完成任务了”。

胡小静也表示，此次涨价卡在了一个极其尴尬的时机。一方面，部分年前的订单尚未完成，而库存坯布已经耗尽，这意味着如果不临时涨价，这批订单注定亏本；另一方面，春夏季的生意还未正式启动，客户就已经普遍出现观望情绪，即便未来原料价格回调或是市场接受价格普涨，也很可能打乱全年的生产排期和生意节奏。

不仅如此，织厂的坯布供应也不似以前那般爽快。3月初，胡小静给湖州的一家织厂下了一批订单，定金交付后，对方却迟迟没有交货，称原料供给紧张，她的订单尚在排期。胡小静不愿揣测对方究竟是待价而沽、捂盘惜售，还是要优先确保老客户的订单，只能默默焦虑。胡小静的丈夫性子急，9日参加完在深圳的展会后，便直奔湖州“盯厂”。

“啥都不干，每天就是搬把椅子坐在人家厂房里，看我们的订单啥时候上机。”胡小静说。

源自霍尔木兹的连锁反应

从一滴油到一尺布，是一个复杂的过程。而当前“纺都”焦虑的源头，也指向那片以盛产石油著称的土地。

绍兴柯桥恒元纺织有限公司成立于2002年，是柯桥当地的一家老牌纺织企业，主要产品涵盖坯布和各类成品布，其上游的原料供应商是总部设在江苏的恒力、盛虹和总部设在浙江的恒逸等国内大型化纤企业。公司总经理茅骥刚表示，现在柯桥面临的问题恰恰就出在源头的化纤原料上。

茅骥刚认为，过往涤纶等化纤原料价格，也时常会跟随国际原油价格波动。但是此次波动如此剧烈且居高不下，实属罕见。这主要是由于中东战事发生后，霍尔木兹海峡货运不畅，直接影响包括我国在内的各国石油库存。因此，部分原油会优先保障成品油炼化，而涤纶等副产品产量则可能被相应压缩。

如此大背景下，这门柯桥人做惯了的“老生意”，节奏正变得前所未有的紧张。茅骥刚说，以纱线为例，由于价格波动巨大，直接影响企业报价，因此在谈单时要极力避免拉长战线，争取“即谈即定”。客户一旦签约，茅骥刚的团队便立即向上游企业下订单并付款，以此锁定价格。

“不仅是‘一天一个价’，甚至同一天里，上午和下午的价格都不一样。”茅骥刚告诉记者，上游企业会根据PTA期货、原油期货等行情，每天进行两次价格调整，上午和下午各一次。近期原油市场震荡剧烈，订单锁定价格的时机

就变得至关重要。作为行业里的“老资历”，茅骥刚坦言，最近这段时间的生意“的确比较紧”。

霍尔木兹海峡生变，带来的影响更直观地体现在航线上。金木生是柯桥另一家大型纺织企业的负责人，他现在最头疼的是那些货柜，“在库的联系不上客户，发不出去；在途的靠不了港，没法下货；靠港的无人认领，结不了账”。

“都是麻烦。”金木生叹了一口气。美以伊开战，霍尔木兹海峡陷入事实性封锁，全球船运企业随即纷纷宣布上调运价并征收战争附加费。目前，40英尺“高柜”普遍加价至少3000美元。在金木生看来，这属于“玩笑开大了”。

船公司的另一个解决方案，则是将货物转运到其他邻近港口卸货。但是问题随之而来，这些替代枢纽港口不仅目前普遍面临拥堵和货柜滞留，被转运的货物还可能被征收高额转运费和滞港费。金木生表示，部分客户因此宁愿选择放弃定金，拒绝提单。更致命的是，部分原计划发往伊朗的订单，客户方面已经失联，无论是尚在国内仓库还是在已经在中东靠港，都成了事实上的“弃货”。

上世纪90年代，金木生就在柯桥做起了纺织品生意。他的企业成立于2007年，主营人造棉研发生产和花型设计，同时全面转向外贸领域。历经多年发展，体量已颇具规模。长期以来，中东地区一直是金木生深耕的市场，其中尤以伊朗市场贡献率最高。金木生表示，公司去年对中东方向实现出口近2亿元，其中近六成来自伊朗市场。

连年经济制裁下，近年来伊朗国内汇率波动剧烈，本国货币贬值严重。不过，凭借常年积累下的人脉和老客户，金木生的伊朗生意一直还算稳定。更何况，超过9000万人口的伊朗是中东地区体量最大的纺织品单一市场。金木生认为，既然是开门做生意，那么无论如何都没有理由放弃如此巨大的一块蛋糕。因此，虽然去年末伊朗局势就已出现进一步紧张的苗头，但是金木生依然选择正常接单，只是“稍微踩了下刹车”，收缩了订单规模。

“也可以说是一种侥幸心理吧。”金木生如此总结。战火对“纺都”外贸生意的影响，不止伊朗一处。柯桥当地企业浙江莉莎贝拉纺织服饰有限公司总经理夏燕红，最近正在上海参加2026中国国际家用纺织品及辅料（春夏）博览会。她告诉记者，自己在伊拉克、科威特、沙特阿拉伯等国的生意都不顺利，此前与客户约定年后的付款时间已经过去近一个月，但是至今“一分钱都没有收到”。

展会期间，夏燕红也明显感到了温差。往年展会，预约看厂的外商络绎不绝。展会过后的那段时间，企业每天都要接待二三十人，接待室里挤得满满当当。而今年展会期间，提出想要看厂的外商仅有十来家。据她观察，今年展会现场不仅中东面孔明显减少，非洲、南美等地的客商也少了许多。

“不是不想来，是一时半会来不了。”夏燕红表示，迪拜等中东地区的机场历来是非洲和南美客商中转前来的中国的首选。此番中东生变，部分航班直接取消，其余航班机票价格飙升，同

时还伴随一定的安全风险。有鉴于此，一些客商只能无奈取消行程。

用行动和长期主义穿越风暴

记者成稿时，胡小静的丈夫依然在湖州“盯厂”。好消息是，虽然仍未全数到位，但是胡小静订购的坯布有一部分终于“上机”。拿到这批坯布后，胡小静打算优先完成年前的订单，并且还是按照年前谈成的价格出货。

胡小静看重商誉，对此淡然道：“做生意，总要讲诚信嘛。当初谈的什么价钱，现在就该是什么价钱。”

战事的走向依然难料，中东乱局对“纺都”的影响会延宕至何时，没有人能给出答案。然而，既已置身于风暴，便不再有任何侥幸与逃避的可能。

夏燕红并不否认自己当下的焦虑。最近这段时间，她时不时就要掏出手手机，刷一下原油和纺织原材料价格走势。但是她在思考，如何走出这场风暴。最终，她选择将目光放远，拥抱长期主义。夏燕红考虑要向高科技、功能性面料以及高端品牌成衣方向转型，“就算一切太平，原材料成本不涨，纺织行业的人工成本也在肉眼可见地上升。未来只有高端和品牌化这一条路可以走，否则没有竞争优势”。

3月13日下午，上海的展会结束。夏燕红并没有跟随团队一起返回柯桥，而是选择参加当晚在自己就读的商学院举办的一场论坛。她想听一听专家对“十五五”规划纲要的解读，将之作为自己未来决策的参考。

茅骥刚也在上海。这几年，一年两次的中国国际家用纺织品及辅料博览会他从未缺席，每次都会率队参展。用他的话说，全世界做布料生意的人永远都绕不开两个地方，一个是柯桥，另一个就是上海。

2022年之前，茅骥刚的公司的外贸业务几乎等同于“美国业务”，美国市场的业务量占比达95%。到了去年，这一比例已经降至65%，其中中东市场的发展势头尤为迅猛。今年开年至今，一个中东客户已经订购了价值5000余万元人民币的货品。根据双方商谈的合作方案，这个中东“土豪”全年采购量有望达到2000万美元。

在上海展会上，茅骥刚同样有收获。一家卡塔尔的大型工装服饰公司在主办方的引荐下，与茅骥刚取得了联系。为了应对当地的高温环境，对方急需兼顾防水与吸湿排汗功能的新型面料，而这正中茅骥刚下怀，他的公司所研发的一款面料不仅具备这些性能，且相比国际同类产品价格优势明显。双方一拍即合，正在探讨未来的进一步合作。

在上海的这几天，茅骥刚的行程排得满满当当，除了参展还要密集拜访客户。茅骥刚表示，自己接下来几个月会更加忙，工作的重心会放到新市场的开拓上。4月，他计划先去一次印度尼西亚，尝试与当地企业合作生产成品布；5月则计划前往埃及，考察当地市场。

“得赶紧去一趟了。最近盯上这个市场的人太多了。”茅骥刚说。（应采访对象要求，胡小静、金木生均为化名）

