

(上接B05版)

无法左右市场

棉农很无奈

“关于棉价大起大落,我们棉农也听到一些消息,说什么民间资金炒作啦,但不管棉价如何波动,我们棉农都是无法左右和选择的,每次都被动得很。”徐一岭感叹道。记者在三里庄走访了解到,大多数村民都和徐一岭抱有同样的观点,辛辛苦苦种了一年棉花,却看不清棉价大起大落的规律,加上惜售心理存在,屡屡出现“踏空”的情况。

“4元的价格卖棉花几乎就不赚钱。”徐一岭边说边给记者算起账来,包括种子、地膜、化肥、农药等生产资料在内,种棉成本怎么说一亩也得在500元左右。更要命的是,棉花种和收都要雇人,再加上承包棉田四五百元的土地费。“本来就减产,价格再上不去,一年的辛苦就白费了。”

在老徐家的棉花仓库里记者注意到,由于去年长期低温阴雨,收获的棉花品质大受影响,部分棉桃又黑又卷。于佃平介绍说,当地棉农都习惯把品质差的和好的混在一起卖,包括来收购的棉贩在收购之后也是混在一起卖给纱厂,这样一来造成了棉农要么不卖,要么全部卖出的局面,这在行情大起大落时显然放大了市场风险。

现在的价格不舍得卖,那么积压的棉花能长期保存吗?答案似乎不怎么乐观。徐一岭表示,棉花保存最怕潮湿,一般来说可以在仓库放一段时间,但时间一长棉花色泽、质量就会受影响,从而压低卖出的价格。“到今年6月下旬就是大限了,如果再不卖出去,一过夏天棉花品质就受影响了。”

眼下新棉已经发芽,依旧在徐一岭仓库中沉睡的旧棉还能卖上高价吗?目前看形势并不乐观。

“除非出现大的政策或自然灾害,否则棉花的价格不会出现狠涨。”从事了十多年棉花加工生意的夏津县新时棉业有限公司董事长时传良对记者说。去年由于低温阴雨,本地产的棉花质量并不是很好,再者多年从事棉花加工的经验让他感觉7.2元一斤的价格实在离谱,因此公司大部分从夏津外的河北等地以及通过进口等收购棉花。“我们在涨价前已经储备了足够的棉花,因此价格涨落对我们影响并不是太大。”

夏津县中小企业局业务综合科长张孟友告诉记者,夏津的棉花加工企业多属个体私营企业,规模参差不齐。在上一波棉花价格波动中,不少资金实力弱的加工厂在高价位吃进了棉花,结果加工出的棉纱因价低而遭遇积压,资金周转陷入困境,不得不暂时停产。“有些企业压了三四百吨的棉纱,资金冻结近千万,不可能再收购棉花了。”

棉价低迷是否会打击棉农积极性呢?对此于佃平表示,由于夏津当地常年植棉,棉农们购置的播种机、喷药机等都是为种棉准备的,贸然改为种粮不但这些都用不上,而且会出现因面积大小无法机械化收割的情况。“棉农们都习惯了,除非棉花连续两三年低迷才会挫伤他们的植棉积极性,就算转粮食也是那些土地条件好的,大部分农户还是选择种棉花。目前来看今年全县种棉面积并没有出现大明显的减少。”

种棉花就要面对涨跌不定的市场波动,不种棉花又别无选择,新的棉季处于被动弱勢的徐一岭只能期待棉价能走得更加平稳,这样买卖双方都能获益。“听说国家今年储备棉的最低收购价是19800元/吨,希望国家加强调控,让市场少些波动。”徐一岭说道。



■ 纱企篇

“棉里针”刺痛纺织业

本报记者 刘红杰

千般欢喜皆为尔——棉价,这是纺织业的共同感受。从去年的利润攀上十年高点纺企兴高采烈,到今年的棉价暴跌处处哀声一片,有的大企业存有上万吨棉花,就会有上亿的亏损,小企业扛不住,自然就会破产,这比2008年金融危机的冲击还厉害。棉花依旧在那里,不悲不喜。

囤万吨棉花
就有上亿亏损

滨州市华康纺织有限公司董事长董华康最近的心情很不好,去年棉价大涨时,他以3万元/吨的价格一口气吃下了几百吨棉花,现在棉价已经跌去30%,董华康硬生生地赔了一百多万。棉价每跌一下,他的心都跟着紧一下。董华康赔得不是最多的。产棉大县夏津县中小企业局副局长尹勤祖说,“有些企业压了三四百吨的棉纱,资金冻结近千万,不可能再收购棉花了。”

棉价低迷是否会打击棉农积极性呢?对此于佃平表示,由于夏津当地常年植棉,棉农们购置的播种机、喷药机等都是为种棉准备的,贸然改为种粮不但这些都用不上,而且会出现因面积大小无法机械化收割的情况。“棉农们都习惯了,除非棉花连续两三年低迷才会挫伤他们的植棉积极性,就算转粮食也是那些土地条件好的,大部分农户还是选择种棉花。目前来看今年全县种棉面积并没有出现大明显的减少。”

种棉花就要面对涨跌不定的市场波动,不种棉花又别无选择,新的棉季处于被动弱勢的徐一岭只能期待棉价能走得更加平稳,这样买卖双方都能获益。“听说国家今年储备棉的最低收购价是19800元/吨,希望国家加强调控,让市场少些波动。”徐一岭说道。

用一点,买一点。“去年是棉纺织行业十年以来效益最好的一年,今年,从业务员反馈的情况看,山东和南方的常规棉纺织厂,规模小的,一半都倒闭了。”

张文奎说,“棉价大起大落,这对纺织业是个灾难性的打击。这个市场不理性的,棉农、纺企、下游的织布厂、服装厂、印染厂都在忙着储存棉花、棉纱。现在,棉花缺口的谎言已经破灭。棉价跌幅已经高达1万元/吨,有的大企业存有上万吨棉花,就会有上亿的亏损,小企业扛不住,自然就会破产,这比2008年金融危机的冲击还厉害。”

弃约率升至30%
部分企业无奈停产

25日,记者联系到山东省纺织工业协会会长夏志林时,他正忙着开会。“棉花价格下跌,对纺织企业的影响非常大,我们已派出两队人马,由副会长带队,奔赴全国各地紧急调研。”山东的棉纺织产能在全国排第一,在棉价急跌时,受冲击当然不小了。“纺织厂的生产有周期性,一般要存3个月左右的棉花,原来存的棉花平均价格大约29000元/吨,现在生产明显会造成亏损,客户下单,都是买涨不买跌,也要晚提货,纺织厂库存增长,资金周转出现严重困难。”

夏志林眉头紧锁,忧心忡忡。“全省棉纺织企业,尤其中小企业困难重重,部分企业已处于停产、限产或局部停产状态。”

这还不是问题的全部。据中国棉花协会有关负责人介绍,两个月前,棉花贸易商弃约的现象就已开始逐渐显

现。安粮期货分析师姜春介绍说,今年3月份进口棉花贸易违约率约为20%,而今年五六月份到港订单的违约率已经升至30%。

“孟加拉国那单不发了。”齐鲁宏业纺织集团有限公司副总经理牟德宏不理性的,棉农、纺企、下游的织布厂、服装厂、印染厂都在忙着储存棉花、棉纱。现在,棉花缺口的谎言已经破灭。棉价跌幅已经高达1万元/吨,有的大企业存有上万吨棉花,就会有上亿的亏损,小企业扛不住,自然就会破产,这比2008年金融危机的冲击还厉害。”

山东德棉进出口有限公司的田先生说,他们也曾遇到类似的问题。孟加拉国客户将提货时间推迟了三个月。

来自今年春季广交会上的消息也显示,今年的服装加工企业接单情况不妙,订单数量减少且多为短单,大量积压的库存使得棉纺企业不堪重负。

济南市纺织服装行业协会会长贾凤美今年65岁了,亲身经历了纺织业从计划经济到市场经济的起起落落。“棉花价格下跌,对纺织企业的影响非常大,我们已派出两队人马,由副会长带队,奔赴全国各地紧急调研。”山东的棉纺织产能在全国排第一,在棉价急跌时,受冲击当然不小了。“纺织厂的生产有周期性,一般要存3个月左右的棉花,原来存的棉花平均价格大约29000元/吨,现在生产明显会造成亏损,客户下单,都是买涨不买跌,也要晚提货,纺织厂库存增长,资金周转出现严重困难。”

夏志林眉头紧锁,忧心忡忡。“全省棉纺织企业,尤其中小企业困难重重,部分企业已处于停产、限产或局部停产状态。”

这还不是问题的全部。据中国棉花协会有关负责人介绍,两个月前,棉花贸易商弃约的现象就已开始逐渐显

现。安粮期货分析师姜春介绍说,今年3月份进口棉花贸易违约率约为20%,而今年五六月份到港订单的违约率已经升至30%。

“孟加拉国那单不发了。”齐鲁宏业纺织集团有限公司副总经理牟德宏不理性的,棉农、纺企、下游的织布厂、服装厂、印染厂都在忙着储存棉花、棉纱。现在,棉花缺口的谎言已经破灭。棉价跌幅已经高达1万元/吨,有的大企业存有上万吨棉花,就会有上亿的亏损,小企业扛不住,自然就会破产,这比2008年金融危机的冲击还厉害。”

山东德棉进出口有限公司的田先生说,他们也曾遇到类似的问题。孟加拉国客户将提货时间推迟了三个月。

来自今年春季广交会上的消息也显示,今年的服装加工企业接单情况不妙,订单数量减少且多为短单,大量积压的库存使得棉纺企业不堪重负。

济南市纺织服装行业协会会长贾凤美今年65岁了,亲身经历了纺织业从计划经济到市场经济的起起落落。“棉花价格下跌,对纺织企业的影响非常大,我们已派出两队人马,由副会长带队,奔赴全国各地紧急调研。”山东的棉纺织产能在全国排第一,在棉价急跌时,受冲击当然不小了。“纺织厂的生产有周期性,一般要存3个月左右的棉花,原来存的棉花平均价格大约29000元/吨,现在生产明显会造成亏损,客户下单,都是买涨不买跌,也要晚提货,纺织厂库存增长,资金周转出现严重困难。”



齐鲁宏业的纺纱车间。 记者 刘红杰 摄



徐一岭家仓库里堆满了去年没卖出的旧棉。 记者 马绍栋 摄



济南元首车间里,工人正在忙碌。 记者 刘红杰 摄

■ 服装企业篇

成本时时变 喜忧各参半

本报记者 刘红杰

在服装企业喜忧参半的复杂心情中,夏装上市了。一直被棉纱涨价压得喘不过气的服装企业,终于度过寒冬,迎来一丝喘息的机会。但棉价的上涨下跌,并不能让他们的神经稍有松懈;出口退税下调的传言,更让他们如坐针毡。对于中小服装企业来说,这将是一个“背水一战”的过程。大战过后,有人黯然离去,有人成为强者。

棉纱价回落

纺企重点主动

沈璐刚从派司服装城买了一件纯棉圆领T恤,花了100元钱。“去年这么一件衣服,也就七八十元,又涨价了,不是说棉花降价了吗?”

沈璐不知道,她买的这件衣服,是几个月前用高价棉纺出的高价布做成的。从棉花到衣服,价格的传导有一个滞后的过程。

不管怎么样,棉价下跌,还是让济南元首针织股份有限公司副总经理李桂兰稍微松了口气。“出口订单都是提前3个月,给客户的报价根据当时的棉纱价格定,所以在价格下行通道中,对我们是有利的。”

李桂兰拿出一张财务报表,今年元首的销售收入提高了50%,出口方面销售收入甚至提高了70%。“我们8月份的订单都排得满满的,订单已经排到10月份了。”

李桂兰说,她早就感觉,棉纱的价格迟早要降。“去年的棉纱价格太不正常,去年4月份开始涨,2009年底29000元/吨的棉纱,到2010年底变成了48000元,很多企业生产艰难,关门了,这是因为囤棉,囤纱的太多,今年9月份,新棉就上市了,囤积的人都忙着清货,所以价格又下跌到40000元多一点了。”

市场上没有永远的赢家。棉纱上涨时,纱厂都很牛,拿着现金排队都买不到纱,李桂兰的一个老客户调侃说,“这个制高点你们占领多年了,还不兴我们牛一把?”

不过最近,江苏、浙江的纱厂都来找李桂兰推销棉纱。“南方的企业以前从来不开的。”

传言出口退税率下降

服装企业坐立不安

虽然棉纱降价了,但是,李桂兰并不能放宽心。现在谈的是2011年冬季的订单,如果棉价再起大的波澜,前路如何还未知。去年棉纱价格一天一个价时,元首就曾将棉纱报价的有效性由一个月缩短为一周甚至三天,即使这样,也未必能把库存。

“价格不稳定,波动太大,很多小的服装企业有单不敢接。一般货期要三四个月,但长单、大单的货期要七八个月,甚至一年以上,但超过半年的单子,企业一般都不大敢接,这不利于企业做大做强。”烟台市服装行业协会秘书长娄礼仁称。

更何况,国际上还有越南、柬埔寨、孟加拉国等同行虎视眈眈,他们依靠廉价的劳动力,一个劲地把国际上的客户往家里拉,给中国的服装企业造成了极大的竞争压力。

让服装企业忧心的还不只于此。近日,业内风传中国纺织品服装出口退税率将从16%下调至11%,下调5个百分点,引来业界一片恐慌。

“我省的服装企业,百分之七八十都是做贴牌外加工,如果退税减少或不退了,影响的企业绝不仅仅是半壁江山,青岛、烟台、威海、潍坊各地服装企业很多,但拥有真正自主知识产权的只有那几个,在服装第一大省广东,也是这种情况。”娄礼仁说。

山东省服装行业协会对外协作部主任张春华对此也很担忧。“如果真的下调5个百分点,抗风险差的企业受不了,服装行业的平均利润率不到5%,没有了出口退税这块,很多企业就经营不下去了。建议还是逐步调整税率,不要一步到位,给

企业缓冲的机会。”

虽然服装业面临着用工荒、原材料巨幅波动,人民币升值,贷款利率上调等一系列问题,下调退税率是雪上加霜。不过,服装行业分析人士廖洁容仍坚持,斩断后路,破釜沉舟,她认为,自金融危机爆发的3年来,有关企业转型升级的讨论一直持续着,退税就像是一条后路,把后路变窄才能让企业不停向前冲,真正花精力花成本向更高的层次发展,实现产业升级,有时候长痛不如短痛。不过,她也不赞成“大刀阔斧式”的下调,认为逐步、小幅调整更能测试出小型企业的承受能力。

产业升级

减少成本波动的压力

产业升级是抗击棉价大幅波动影响的法宝。采访中,很多受访者都这样说。张春兰说,在棉价波动中,受影响最大的就是以纯棉产品为主的服装企业,如内衣企业。很多企业为了减少棉价波动的影响,开发其他纤维,如玉米纤维、竹纤维,化纤以及其他混纺产品。这增加了企业的可选择性,避免受到单一原料的影响,保持成本的稳定性。

济南元首在这方面做了很多努力。李桂兰说,元首现在主做高附加值的产品,降低棉纱的成本比例。“去年,一件成人半袖衫中,棉纱占成本的80%,根本挣不到钱,今年,我们将棉纱占的成本降低到60%。”

李桂兰还有一个营销的策略,与客户谈合同时实行一揽子的方式,在产品上赚了,在那个品种上赚回来。

“无论采取何种方式,产业升级是根本,必须进行结构调整,由单纯外加工向自主品牌、自主研发转变。”娄礼仁说,道理很简单,仅仅接个单,不用做最难的两端——设计、营销,表面看来这样挣钱简单,同样,付出的少自然回报就少,在危机时受到的冲击也最大。

中国服装协会副会长魏林的观点和娄礼仁不谋而合,他认为,原材料、劳动力成本上升是一个整体趋势,服装企业必须放弃粗放式的经营模式,通过转型升级将成本上涨转变为产业提升的动力,提高生产效率 and 品牌价值。

娄礼仁认为,如果出口退税率下调,必将成为服装业未来发展的拐点。“当然,发展自主品牌需要一个过程,我们正在依托舒朗、南山等龙头企业的作用,帮扶那些想转变发展方式的企业转型。”

中国服装协会秘书长王茁对这一转型估计出了一个时间表,未来中国的服装行业将呈现一个新的格局,即沿海发达地区集中总部、设计、开发、品牌、物流部门,而内地则集中加工部门。他认为,这是一个区域优化的结果,可能需要三到五年时间。

对于中小服装企业来说,这将是一个“背水一战”的过程。大战过后,摔落一地鸡毛,有人黯然离去,有人成为强者,天下业界一片恐慌。

“我省的服装企业,百分之七八十都是做贴牌外加工,如果退税减少或不退了,影响的企业绝不仅仅是半壁江山,青岛、烟台、威海、潍坊各地服装企业很多,但拥有真正自主知识产权的只有那几个,在服装第一大省广东,也是这种情况。”娄礼仁说。

山东省服装行业协会对外协作部主任张春华对此也很担忧。“如果真的下调5个百分点,抗风险差的企业受不了,服装行业的平均利润率不到5%,没有了出口退税这块,很多企业就经营不下去了。建议还是逐步调整税率,不要一步到位,给

济南元首车间。 记者 刘红杰 摄