

# 棉花丰收 难破产业链观望僵局

■ 本报记者 陈青松

“这是我连续第五年到新疆摘棉花了。”日前,50多岁的拾花工老张操着一口浓重的河南口音对《中国企业报》记者说,今年新疆棉花大丰收,他又该在棉花地里忙活两个月左右了。

《中国企业报》记者从中国棉协了解到,今年全国棉花大丰收,预计全国棉花总产量将达738万吨,较上年增长10.9%。

按常理说,棉花丰收对棉农、棉企以及纺织企业都是利好消息,然而在记者调查棉花产业链的过程中,却发现各种浓厚的观望情绪弥漫。“观望”成为上游棉农、中游棉企以及下游纺织企业的关键词。

“观望”背后呈现这样的事实:一方面,由于植棉成本攀升,棉农对棉价期望值较高,再加上国家临时收储政策托底,惜售心理严重;而棉企由于下游需求不旺,加上上半年棉价“过山车”,收购谨慎;同时,内销市场不振,外围经济低迷,纺企外贸订单减少,为缓解资金紧张和降低后市风险,纺企大都采取随用随买的购棉策略。

## 丰收的棉花

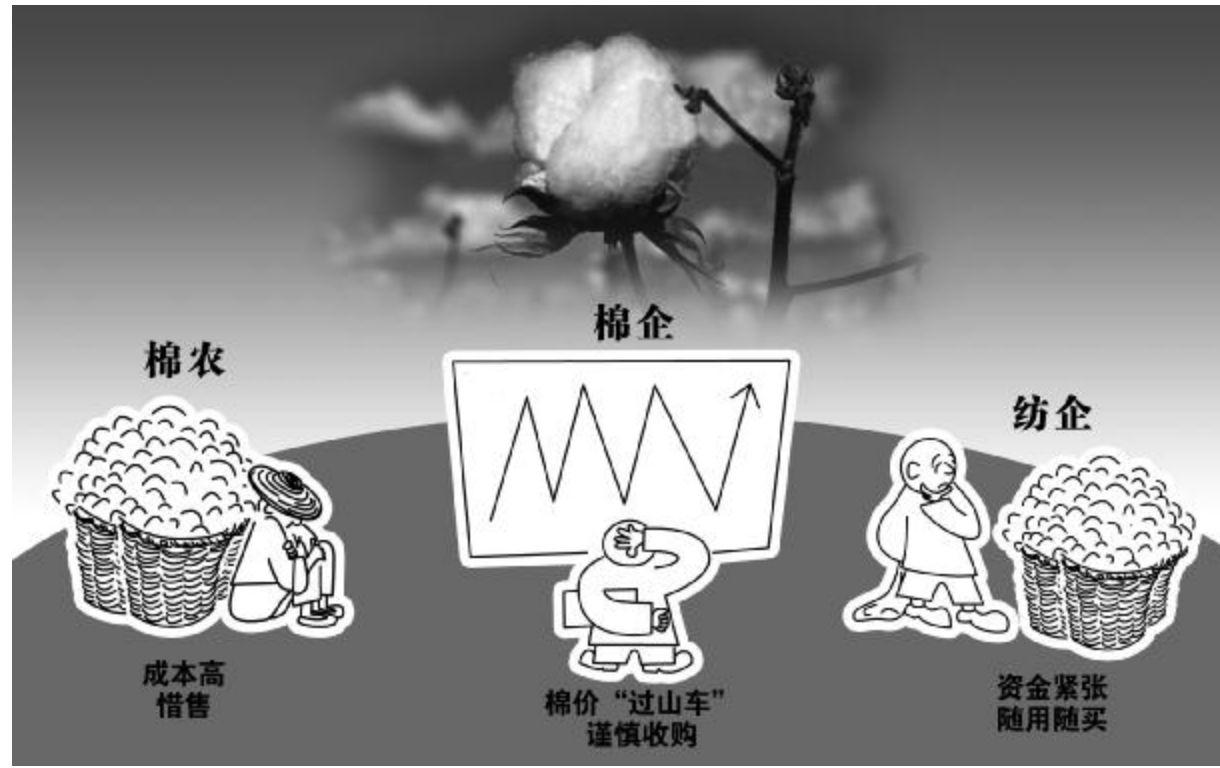
受2010年度高棉价和高收益吸引,2011年度棉农积极性大大提高,全国植棉面积有所增加。

上述来自河南商丘的摘花工老张告诉记者,他是9月中旬从老家来新疆的,“报酬还不错,每公斤1.7元,包吃包住,来回路费还给报销。”

老张只是几十万人疆摘花大军中的普通一员。

据了解,每年9月棉花成熟时,都有六七十万摘花大军从全国各地来到新疆采棉。最热闹的时候,每天都有几趟专列抵达新疆,坊间称为“人疆淘金”。这些主要来自河南、青海、四川、陕西等地浩浩荡荡的拾花工大军,直到11月中下旬棉花采摘完毕才会满意地踏上返乡之路。

老张的“东家”是同样来自河南商丘的李强。5年前,李强一家就来到



王利博制图

位于新疆昌吉呼图壁县农六师111团承包了300多亩的棉花地。

李强向记者介绍,今年棉花的长势非常好,但收拾花工十分困难。没办法,他只好托亲戚从老家带了十几个人赶紧过来帮忙。

“今年我家种植的棉花,由于在科学种田上下了些功夫,再加上气候好,风调雨顺,每亩单产可以达到350公斤以上,比以往年份都要好。”李强介绍说,“摘花工们干劲都很大,每天都能摘100多公斤呢!”

资料显示,我国适宜种植棉花区域广阔,全国划分为三大棉区:长江中下游棉区(包括湖北、安徽、湖南等地)、黄河中下游棉区(包括河南、河

北、山东等地)和西北内陆棉区(包括新疆和甘肃等地)。

中投顾问轻工业研究员朱庆骅在接受记者采访时表示,2011年全国棉花播种面积达8100万亩,比上年增长5.2%。从棉花长势来看,今年是个棉花丰收年,倘若后期天气保持正常状态,预计今年全国棉花总产量将达738万吨,同口径比较,较上年增长10.9%。

据中国棉花协会常务副会长兼秘书长高芳介绍,受2010年度高棉价和高收益吸引,2011年度棉农积极性大大提高,因此全国植棉面积有所增加。

中国棉花协会监测信息显示,2011年全国棉花播种以来,全国气候

较适宜,预计单产高于上年,趋势为丰年。其中黄河流域和新疆棉区棉花长势良好,长江流域气候条件稍差,部分棉区单产有所下降。

在我国主产棉区域中,新疆几乎占我国棉花总产量的“半壁江山”。中国棉花协会预测,2011年新疆棉花种植面积2384万亩,同比增长12.5%,棉花总产量将达到342.5万吨,较上年增长17.4%。位于黄河中下游产棉区的山东,全省种植面积约为1165万亩,比去年增长4%。预计今年棉花产量可达86万吨以上,比去年增长22%。而位于长江中下游产棉区的湖北,2011年全省种植面积较上年增加14.2%,为821万亩。

## 僵持的棉价

国内棉花价格暴涨暴跌,带来了整个棉花产业链的阵痛,造成今年产业链各方谨慎观望。

往年的9月中下旬,山东东营一家规模不小的棉企至少可以接十几车皮大单。但进入2011年新一个棉花收购年度已一个月,这家棉企不仅收购不畅,以零星收购为主,而且销售也十分不顺,都是以前的老客户随买随用。

企业负责人王经理告诉记者,他目前感受最深的是市场观望情绪浓厚。王经理进一步介绍说,由于去年棉价大涨,不少棉农尝到甜头,所以对今年棉价期望普遍较高,再加上劳动力价格和生资料高涨,种植成本提高,棉农惜售心理严重,收购市场较为冷清。

说起今年上半年的棉花行情,这位棉企负责人还心有余悸。王经理说,由于棉花供需情况,资金炒作等多种因素影响,2010年度(2010年9月—2011年8月)国内棉花价格暴涨暴跌,带来了整个棉花产业链的阵痛,造成今年产业链各方谨慎观望。

中投顾问轻工业研究员朱庆骅对记者表示,从去年4月开始,棉价一路上扬,今年春节后棉花开始大幅上

涨,到今年2月份棉价已触摸到了每吨3.487万元的顶点,3月回升至31228元/吨,然后棉价再次下跌。5个月累计下跌超过每吨12000元,跌幅达39%。目前价格已跌破19800元/吨的新年度临时收储价格,当前3级皮棉市价19500元左右,一般成交的在18000元左右,弱三级以下很难卖,籽棉基本在3.7元左右。

朱庆骅指出,棉农对今年棉价有较高的心理期待,不少棉农表示低于4.5元/斤不卖,惜售心理严重,多持观望态度。而相对于高棉价,纺织企业更为担心的是棉价大幅波动,这将对其需求行为产生很大影响。

东方艾格分析师熊宽在接受记者采访时认为,去年棉农得到实惠,种植面积大幅提高,种植意向强烈,但棉花丰收棉农惜售心理较重,而棉企采购意向也不强,压低价格,棉花交易市场以平稳为主。“这种僵持状况会持续一到两个月,相信国庆节后随着国外对下游纺织服装订单增多,再加上内需逐渐加强,美国经济逐步复苏等因素,棉花价格会上去。”

就目前棉花市场的收购价格,熊宽认为,“农民收益还可以,棉企的效益也应在3%—4%。”

记者对山东、河北、安徽等地棉企调查发现,“行情无法判断,走一步看一步”成为大多数棉企负责人说得最多的话。

山东菏泽市巨野谢集工业园锦源棉业三十九厂谢经理告诉记者,目前棉价掉得厉害。

“今年河北棉花丰收,但价格不是很好,三级、四级籽棉4.1元或4.2元/斤。”河北邯郸市腾达棉花公司常经理说。

山东东营一家棉花公司经理刘江波告诉记者,籽棉4.3元/斤,而去年一开始就是5元/斤。

而位于安徽无为棉产区的一家棉花公司经理吕建向记者表示,四级籽棉价格4.2元/斤。

记者从中国棉协相关负责人处了解到,今年我国棉花产量增产,但需求并未同步增长,这是对棉花价格上涨最大的压制。新年度棉花需求仍维持在1000万吨,与上年度持平,国际

上2011年度大多数主产棉国棉花丰收,供给略大于需求,棉价存在一定下行压力。

新疆西部银力棉业有限公司董事长朱耘表示,从当前棉花购销形势及纺企经营情况看,棉花如上年度攀至3万多元/吨的概率较小。但在植棉成本提高和国家收储价格支撑下,棉价难再次大幅下跌。未来随着各方维稳,棉价会保持在2.2万—2.3万元/吨。

熊宽对记者表达了同一观点,“自8月16日国家公布储备棉制度以来,19800元/吨的价格会使棉价平稳,上升空间有限。今年棉花大丰收,不会像去年那样大涨大跌。”但他认为,“未来2个月最多达到21000元/吨。”

不过也有业内人士对未来棉价企稳持有保留意见。一位长期关注我国棉价的专家在接受《中国企业报》记者采访时表示了担忧。他认为,从目前来看棉价平稳运行的因素占主导地位,如果一旦炒作资金重点关注棉花市场再加上游资助推,不排除棉价大幅上涨的可能。

## 无奈的纺企

棉价“过山车”使纺织企业承担了更多的风险,纺织企业不敢贸然囤棉,也不敢接大订单。

作为棉花下游产品,由于上半年棉花价格大涨大跌,大量位于行业低端的中小纺织企业受到很大影响。

据了解,江浙一带大约1/3的小型纺织企业因抗风险能力弱而处于停工或半停工状态。位于黄河之滨的山东滨州被誉为“中国棉纺织之都”。目前滨州当地的多家中小型棉纺企业经营困难,多家企业停产,甚至少数企业破产倒闭。

中小纺织企业停产消息不断传出,大型棉纺企业也面临开工不足。“企业开工不足目前太平了,规模大的棉纺企业情况也好不到哪里去,好多都是在勉强支撑。”滨州当地一位纺织企业的负责人对记者表示,“目前行业最大的魏桥纺织开机率约为8成,凤竹纺织接近7成,华芳纺织约为5成。”

这位负责人还表示,今年纺织企业观望情绪太浓,订单不足。旺季还

不如往年淡季,纺织企业也很无奈。

一位纺织行业人士称,当前纺织业的困难程度,比2008年金融危机时还要严重。在过去的“一个棉花年度,棉价从开秤之初的18000元/吨左右暴涨至历史高点31288元/吨,又回落至25000元/吨以下。暴涨暴跌使纺织业步履维艰,甚至出现企业负责人跑路、自杀等现象。”

中国棉花协会常务副会长兼秘书长高芳指出,棉价大幅波动导致纺织企业难以确定成本,大单、长单锐减,原料库存保持低位,棉花采购量有限,成交清淡,商品棉周转速度缓慢。

中投顾问轻工业研究员朱庆骅对记者表示,2011年上半年我国规模以上纺纱企业累计完成纱产量1341.3万吨,同比增长11.14%;规模以上织造企业累计完成布产量283.4亿米,同比增长15.36%。1—5月棉纺织行业利润率5.26%,较一季度略有

下降,其中四五两个月平均利润率仅4.90%,平均产销率下降至97.90%,达到2009年四季度以来最低水平。

记者在采访中了解到,2011年度纺织行业面临的问题十分复杂,国际经济形势总体低迷,国内通胀,劳动力、原材料等各类成本价格上涨,大大挤压了企业利润空间。

据金石期货调研显示,今年全国植棉平均成本为1632.32元/亩,增幅达14.18%。而棉花占纺织企业的成本权重最大,占比达60%—80%。

另外,人民币汇率不断升值等诸多因素削弱了纺织企业国际竞争力。由于我国纺织产品70%依赖国际市场,而优势更明显的东南亚各国发展加速,30%以上附加值较低的中低端订单开始向这些国家转移,纺织企业出口形势严峻。

中国纺织工业协会副会长高勇认为,短时间内纺织行业出现转机不

# 中美绿色产业 存互补性

——访美国加州清洁能源委员会主席 Bob Wieckowski



Bob Wieckowski 与中国同行交流

■ 特约记者 杨光

美国加州众议院清洁能源委员会主席 Bob Wieckowski 率领加州经贸代表团于上月参加了由国内知名 PE 机构融源资本在北京举办的绿色产业研讨会,会议就当今绿色产业的最新发展趋势和国际合作进行了深入探讨和广泛交流。

作为加州资深政治家, Wieckowski 先生在多年的政治生涯中,在鼓励清洁能源应用、推广清洁技术方面积累了丰富的经验。作为州立法者和清洁能源委员会主席,他主持通过了多项立法,旨在鼓励加州企业投资于清洁技术的研发和推广。

会后,记者对 Bob Wieckowski 做了独家采访。《中国企业报》:请介绍一下加州绿色产业的发展及公共政策支持情况。

Wieckowski:作为全球第八大经济体的美国加利福尼亚州,其经济总量占到全美15%以上,人均GDP达5万美元,之所以能取得如此成绩,与大力发展绿色产业不无关系,加州的信息科学、生物技术、农业科学、通信、新能源及洁净能源等在该州GDP中占有绝对比例。

之所以加州发展绿色产业走在全美各州前列,与其公共政策支持密不可分。1978年以来,加州制定了一系列节能政策,提高建筑和电器的能效标准,并财政奖励节约能源和使用再生能源的公共事业公司、商业公司和家庭,至2003年共节省电费约560亿美元,与同期美国其他各州相比用电支出明显偏低,节能奖励政策既改变用电习惯,又催生了一系列拥有技术和管理的绿色企业。此外,硅谷IT行业先进的信息传播技术、成熟的VC投资运作模式以及丰富多元化的人力资源及强大的服务配套体系辐射并成功复制到各绿色产业中,孕育了伟大的具有创新精神的企业,比如谷歌、苹果公司等。

据巴克莱资本最新统计,仅今年以来全球投资于绿色产业的45笔私募股权投资中,就有20笔投资于加州的企业,加州在绿色产业内的优势和迅猛的发展势头由此可见一斑。

今年8月10日,苹果公司市值高达3372亿美元,超越埃克森美孚市值成为全球市值最高的上市公司,高出同期美国政府运营现金余额4倍多。9月20日,苹果公司股价逆势大涨,收盘涨2.78%,创下了411.63美元的历史最高收盘价。按收盘价计算,苹果市值为3816亿美元,若将市值换成GDP,苹果将相当于全球第30大经济体,与澳大利亚、阿根廷、南非相当,是名副其实的“富可敌国”。

《中国企业报》:加州政府面对经济衰退,为什么把绿色产业作为信息技术产业之后又一个启动经济的引擎?

Wieckowski:虽然加州过去几年中也面临着平衡预算、削减赤字、发展乏力的压力,但与美国其他州、与经济陷入严重衰退的欧洲国家相比,加州仍然有着巨大的发展潜力和独有的经济活力。加州引以为傲的硅谷所代表的信息技术、生物医药、新能源等仍然生机勃勃,发展迅猛;加州有着全世界最优秀的教育科研机构,吸引着来自全世界的顶尖人才和最新技术;硅谷的成功为加州经济的发展创立了自己独有的模式,即人才、科研成果和风险投资资金三者完美结合,为新兴高科技企业破茧而出,发展壮大提供了最好的土壤。正是基于这些独有优势,加州政府面对经济衰退,前瞻性地把握绿色产业作为信息技术产业之后又一个启动经济的引擎,通过政府一系列立法加大推广绿色能源、绿色科技的力度,同时通过税收、政府补贴等措施鼓励企业投资于绿色产业的研发和应用,结合加州多年来累积的技术、人才、风险投资资金的优势,复制信息产业的成功模式。

《中国企业报》:中美两国之间在绿色产业方面有着怎样的合作前景?

Wieckowski:我一直致力于促进中美两国之间绿色产业的合作,相信双方在绿色发展领域有着非常强的互补性。加州有着行业内最先进的技术、优秀的人才和已经得到过证明的商业模式,而中国目前正在积极推进绿色转型发展,有着世界上最具活力的经济、最大的市场和亟待解决的绿色转型问题,双方在政府和产业层面都有着广阔的合作前景。

《中国企业报》:中国国内目前面临能源紧张、环境污染等问题,同时新经济市场的兴起等也为绿色产业发展提供了契机,不仅国家层面,在地方政府层面也有着积极的行动,比如国内知名PE机构融源资本和山西省政府合作发起的“山西绿色发展产业基金”,就是要把绿色产业内的资本、技术、人才和管理在全球范围内整合,推动山西省的经济转型和绿色发展。在这方面你有什么建议?

Wieckowski:中国国内现阶段绿色产业方兴未艾,挑战很大但机遇也很多,真正致力于绿色产业发展的投资机构不应局限于资金的投入,更重要的是要为所投资企业引入先进的经营理念、技术和专业人才,帮助企业在创新能力和发展模式上取得实质性突破。作为一家具有全球视野的本土PE基金,融源资本要做中国绿色产业内真正的价值投资者,不要追求pre-IPO项目的快速进出,也不要靠拼估值、降标准来争抢项目资源,而是要在对行业深入理解和研究的基础上,在全球范围内整合资本、技术、人才和管理,与中国企业实现有效对接,通过技术引进、并购整合、跨境合作等多种方式,在投资的同时帮助绿色企业真正发展壮大,成为全球的领先者。同时,中国国内目前PE投资绿色产业表面上一片繁荣,但背后不乏浮躁和对眼前利益的追求,缺少脚踏实地长期投入的准备。“山西绿色发展产业基金”可以利用自身强大的全球化资源网络优势,帮助山西当地企业实现与全球资源的成功对接,真正落实一批绿色产业实体项目,将山西经济转型落到实处。