

# 消费不给力，纺织业全线萎缩

■ 本报记者 何芳

萎缩的不只是茧丝绸产业,而是整个纺织业。继真丝(桑蚕丝)织造业爆出低迷行情后,棉纺行业又相继传来有价无市讯号,紧接着以聚酯为主导的化纤产业也宣告暴利时代大梦已去。

“一位客户刚刚向我们下完订单返回欧洲,就提出削减每宗产品几百件的要求,这在以前的市场上是很难想象的。”广东纺织品进出口有限公司事业六部总经理陈跃武在接受媒体采访时表示。

“在一些品种上,海外订单量下降了70%以上。”江苏舜天集团副总经理曹小建表示,与去年相比,纺织品在海外市场特别是在欧美市场的订单大幅下滑,单份订单额度急剧萎缩。

“不赚钱”的状况在纺织业各环节中普遍存在。

## 棉价高企有价无市

国家棉花监测系统调查数据显示,11月5日,代表内地328级棉价格的国家棉花价格B指数均价28805元/吨,较前一周上涨1849元/吨,涨幅6.9%。

棉价一周一变化。涨价压力不断向棉纱、棉布、棉制品、服装、家纺等下游行业传导,导致下游终端产品价格全面跟涨,但价格涨幅却逐级递减,纺织行业运行风险加大。

对于行业上游的新农开发、棉花种植和加工企业来讲,棉价的大幅提升有利于公司毛利率的提升以及业绩的增长。不过,也有人指出,棉花价格的上升伴随而来的是产量的下降,同时,由于籽棉收购价格也同步大幅提升,成本压力对利润的冲击也不容小觑。

对于从事纺织原料加工的棉纺企业而言,通过调高棉纱、棉布的价格转移了部分成本压力,景气度好转,企业利润增加;但棉价的高企也使企业无法确定生产成本,因怕担风险而陷入观望,不敢签订长期订单。

一些大的纺织企业,多依靠前期囤积的库存来应对涨价压力,而一些中小纺织企业在面对高棉价时只能选择减产或者停产,导致棉花有价无市。

而对于处在更下游的纺织服装企业来说,不断高企的成本使得不少企业无法完全消化,不得不提高产品批发价,零售价格的上调必将削减部分终端购买力。

中国棉花协会相关人士表示,棉价上涨虽有供求基本面等因素,但不足以支撑棉价如此暴涨,投机炒作亦占很大比重,导致收购秩序混乱、棉花质量下降,产业难以可持续发展。

## 茧丝外销订单锐减

以外贸出口为主的丝绸行业,在世界经济不景气的影响下,遭遇订单冷门,30%以上的出口锐减成了行业的常态。高企的各项成本让古老的



中国纺织品面料前,中外客商人流稀少  
CNS供图

真丝绸织造业在转型升级热浪中举步维艰。

“今年的出口形势很不乐观,我们公司的出口量起码减少了30%左右。”吴江丝绸协会副会长、鼎盛丝绸公司总经理吴建华这样告诉《中国企业报》记者。

安徽京九丝绸和杭州绿冬丝绸等企业负责人在接受《中国企业报》记者采访时均表示今年外贸出口锐减三成以上。

吴江市盛泽镇被誉为中国四大绸都之一,这里曾日出万绸,衣被天下,是吴国丝绸的晴雨表和风向标。然而,据吴江丝绸协会2011年上半年调查资料显示,截止到今年6月底,整个吴江市真丝绸织造厂只剩14家。

自2008年国际金融危机爆发以来,以出口贸易为主的吴江真丝绸织造业受到很大冲击,产量直线下降。全市桑蚕丝织品和纯桑蚕丝织品分别于2008年的2139万米和1765万米,下降到2011年上半年的716万米和566万米,降幅近70%。

特别是2010年下半年以来,由于茧丝原料价格处于高位、工费成本上升、销售不畅等原因,一些资金实力不足的真丝绸织造企业不得不关停停产,关门歇业,更多的企业为了生存与发展,“转型”投身其它业务。

企业以追求利润的最大化为其主要经营目标,当投资回报率低,已无法获利的时候,调整经营思路和产品方向则是必然的选择,真丝绸业萎缩亦是不争的事实。

## 化纤暴利回归理性

上世纪80年代后期,桑蚕丝生产受到多重因素的影响而出现萎缩,一些从事真丝绸生产的企业以及一些棉织企业开始转型,让化纤行业“有机可乘”并得到迅速发展,特别是聚酯涤纶产业更是进入了“黄金期”,产业、产能、产量快速增长,装备技术水平明显提高,产品结构得到优化。

中国化学纤维工业协会秘书长郑俊林日前在某公开场合表示,2010年我国化纤产量为3090万吨,比2005年增长了85.6%,年均增长13.1%。

其中聚酯涤纶产量由1271万吨增至2513万吨,增长了97.7%,年均增长14.6%,增速高出化纤行业1.5个百分点,占化纤总产量的81.3%。

产业迅猛发展的背后往往带有盲目性。今年以来,受原料价格波动、用工成本上升、能源供应紧张、融资渠道变窄、财务费用增加等问题的制约,化纤行业利润空间被迅速挤压,企业生存环境日渐艰难。

有分析认为,2010年PTA、聚酯纤维等生产企业利润暴增,主要是因为国内棉花价格暴涨,化纤价格相

对较为便宜,服装企业棉花使用量减少,化纤使用量增加,产生了替代效应;今年棉花价格已经从每吨3万元的高位回落到每吨2.8万元左右水平,加上石油价格上涨,化纤企业的暴利时代即将结束。

再加上这是一个新兴行业,历史传承不足,现有的国家标准和行业标准几乎空白。产品分类标准、产品质量标准、节能减排标准、取水定额标准和加工贸易单耗标准等无法指导行业生产,标准体系建设的滞后将阻碍行业的进一步发展。

业内专家表示,由于目前宏观经济形势的不乐观,聚酯行业“傻子都能挣钱的时代”已不复存在,行业将迎来新一轮的洗牌,价格暴利将逐步回归理性。

## 相关

## 真丝商品出口 价升量减

与我国丝绸服装出口形势截然相反的是,我国真丝商品出口呈现价升量减的特点。

今年1—9月,我国真丝绸商品出口额为26.72亿美元,同比增长14.17%。其中,蚕丝类出口5.36亿美元,同比增长19.45%;真丝绸缎出口7.80亿美元,同比增长11.27%;丝绸制成品出口13.56亿美元,同比增长13.88%。

除对印度的出口额同比下降了9.74%外,对美国、意大利、日本以及中国香港的出口额均有上升,同比增幅分别为7.15%、19.99%、17%、9.49%。

此外出口额排名前五位的市场依次为:美国、印度、意大利、日本以及中国香港,这五大市场占据我国对全球出口总量的57.05%。美国依然是我国真丝绸商品的第一输入国,占19.86%的市场份额。

国内真丝绸商品出口额排名前五位的省市依次为:浙江、广东、江

苏、上海、四川。这五省市合计出口额占我国真丝绸商品出口总额的83.48%,其中仅浙江一省所占比重就达38.75%,居各省市之首。

除上海出口额同比略有下降外,其余四省的出口额均有所增长:浙江出口额同比增长7.63%,为10.36亿美元;广东同比增长38.41%,为3.83亿美元;江苏同比增长9.65%,为3.91亿美元;四川同比增长16.59%,为1.85亿美元。

虽然在出口额方面各大类别商品均呈现同比上升趋势,但丝类和绸类的出口量同比却有所下降。

今年1—9月,我国丝类出口数量总计为1.28万吨,同比下降9.6%,平均单价达到41.95美元/公斤,涨幅达32.06%;真丝绸缎出口数量为1.58亿美元,同比下降20.74%;平均单价4.92美元/米,涨幅达40.38%。

单价大幅上涨或成为出口量下降的主要原因。

## 国际

## 海关总署官员:明年出口形势不容乐观

11月25日,中国海关总署国际合作司司长陈小颖在广州表示,受欧债危机的冲击和美国等发达经济体复苏乏力等因素影响,明年中国的出口形势不容乐观。

陈小颖表示,2010年中国出口的增长,很大程度上是经历了金融危机严重冲击后的一种复苏性增长;2011年中国的出口则实现了自主性增长;展望2012年中国的出口,“目前看来形势不容乐观。”陈小颖这样说。

陈小颖指出,当前世界经济复苏的不确定性和不确定性因素增多,主要经济体经济呈下滑趋势,国际贸易形势持续波动,贸易保护主义抬头的现象开始增多,人民币汇率的不确定性等多种因素,正对世界经济贸易形势造成不利影响。

陈小颖称,促进经济发展、扶持中国企业的健康发展,是海关部门义不容辞的责任,目前中国海关部门正在积极倡导消除各国贸易壁垒、加强海关合作、降低通关成本、帮扶中小企业等方面的工作。

## 丝绸服装国际市场量增价降

今年1—9月,我国丝绸服装出口主要呈量增(低价商品激增)价降(出口平均单价锐降)的特点。累计出口丝绸服装2.25亿件(套),同比增长318.14%,但98%以上为丝制针织服装,其中仅丝制女针织内裤就多达1.84亿条,同比增长超过10倍,占丝绸服装出口总量的72.94%,出口平均单价仅为0.40美元/条,低价值商品数量激增,大幅拉低了丝绸服装的整体出口价格水平,使丝绸服装的平均单价同比锐降了74.01%,仅为3.6美元/件(套)。出口量排名前五位的市场依次为:美国、德国、中国香港、巴拿马和马来西亚。

值得关注的是,对德国、巴拿马以及马来西亚的出口量同比均超过10倍以上的增幅,但出口平均单价同比却呈现高达90%以上的锐降。另外,对日本、意大利的出口则是量减价升,出口量分别为388.01万件(套)和274.88万件(套),同比分别减少3.92%和15.43%;平均单价分别为20.25美元/件(套)和17.40美元/件(套),同比分别增长9.59%和1.87%。

由于广东、黑龙江和福建均呈现10倍以上的激增,国内丝绸服装主要出口省市排名发生变化,排名前五位的省市依次为广东、黑龙江、浙江、福建、江苏。浙江丝绸服装出口量虽下降两成,但出口额仍领先国内其他省市。(孙颖)

## 印度借日本技术应对中国威胁

印度东部西孟加拉邦政府日前表示,他们将引进日本技术,提振该邦的丝绸业,应对来自中国丝绸的威胁。该邦纺织部长玛纳斯(Manas Bhuniya)说,为了让该邦的丝绸业能与中国的丝绸竞争,本地蚕茧质量有待提高。这位部长补充说,政府正在试图利用日本技术,促进该邦的蚕茧生产。他透露,已经将大吉岭的Kalimpong 蚕茧农场作为日本技术实验基地,结果相当不错。他乐观地认为,日本技术甚至可以帮助该邦恢复已被泰米尔纳德邦、安得拉邦和卡纳塔克邦挤占的丝绸市场。这位部长透露,邦政府除了正努力打造世界著名的Murshidabad 品牌项目之外,还委任了一位私人顾问,为扩大该邦丝绸市场提供建议,并表示该邦已经收到顾问的一份初步报告,建议改善丝绸产品的编织、缝纫、设计、印染和刺绣。

## 印尼纺织业:欧美市场订单下滑

印度尼西亚 Danamon 银行经济学家表示,印度尼西亚出口导向型产业将受到全球经济放缓而引发的需求不振的影响,出口型市场的商品将会面临价格下滑的问题。而依赖进口原料生产的产业则可能受到美元流动性及贸易融资问题,依赖进口大宗原料程度愈高的产业愈容易受到影响,如制药、纺织成衣、电子、制鞋及纸制品等产业。而使用本地原料或销售至本地市场的产业,如水泥、食用油及糖等产业较不易受到影响。经济分析人士亦指出,依赖进口原材料及中间产品的行业将受到汇率波动的影响,反之,使用本地材料或内需型产业较不易受到汇率波动的影响。印度尼西亚纺织协会(API)则表示,由于欧美市场经济放缓,今年9月份开始来自欧美的订单已出现下滑的迹象,并可能在未来几个月内逐步减少。目前,该协会已将今年度原定出口成长目标由24%下调至20%,并将明年度出口成长目标设定为5%。印度尼西亚电子产业协会(GABEL)相关人士则表示,全球经济不确定性因素逐渐影响消费意愿,未来一年内全球需求可能会减少,尤其是欧美市场恐将更为严重。

## 蚕茧暴跌,印政府补贴5亿卢比

据班加罗尔报道:11月10日,印度卡纳塔克邦的劳动和蚕桑部长贝奇高达宣布,如果在交易过程中每公斤蚕茧价格低于160卢比(折合人民币约20元),那么政府将为蚕农提供30卢比/公斤(折合人民币约3.75元/公斤)的补贴。这位部长将今年当地市场蚕茧价格的崩溃归咎于印度北部的丝绸商人。印度北部商人为获得更低价格的生丝,游说政府和丝绸中心,迫使他们把生丝进口关税从31%下调至5%。近日,蚕茧价格在150—170卢比/公斤的基础上又下跌了30—40卢比,而去年同期蚕茧价格是350卢比/公斤(约合43.8元/公斤)。对此,许多蚕农聚集在班加罗尔迈索尔大道进行抗议,对道路进行了几个小时的封锁。印度国内生丝需求约为28000吨左右,而生丝产量为18000吨,供需缺口主要是通过从中国进口来平衡。

## 韩国纺织业出口激增

韩国贸易协会近日表示,韩国纺织产业今年的出口预期规模为159亿美元,有望实现2001年以来的最佳业绩。

目前,韩国纺织产业逐渐摆脱以服装为主的产品开发,以“工业用纤维”作为新的产业增长动力,重新调整产业结构,使纺织业再次焕发活力。韩国纤维产业联合会表示,若韩美自由贸易协定生效,韩国纺织领域平均会减免13.1%(最高32%),韩国国内产品竞争力将会大大提高,对美出口也将出现增长。韩国纤维产业联合会同时表示,得益于出口增加和产值提高,韩国纺织产业今后15年内每年将产生4800亿韩元的经济效益,而新的投资和高附加值产品的开发,将为韩国国内创造出更多的就业岗位。基于此,韩国纤维产业联合会表示,到2020年其出口规模将增长至210亿美元,力争成为全球第四大纺织强国。(孙颖)

## 区域

# 借东桑西移之风 重振湖南蚕桑经济

为摆脱困境,重振蚕桑经济,湖南省有关部门根据本地蚕桑产业的基本现状,结合所面临的机遇,统筹规划整体布局,采取“一巩固二提升三发展四整合五延伸”策略,确定集中连片种植方向,力求形成规模优势和效益。

## “东桑西移”速机遇

自国家实施“东桑西移”工程以来,湖南先后有津市、双峰、会同、溆浦4个县(市)被列为“东桑西移”工程基地县。在“东桑西移”工程影响下,各地蚕农栽桑养蚕积极性大幅提高,全省桑园面积由“十五”期间的5万亩左右首次突破10万亩,从事蚕桑资源综合利用的加工企业从2006年前的1家,发展到2010年的17家,产品也从单一的丝绵被向多元化开发,综合利用为企业和蚕农带来了明显的经济效益和社会效益。

同时,湖南省在蚕桑科研方面取得了可喜的成就,桑蚕优良品种选育、桑蚕实用新技术的研究与推广应用以及桑园昆虫交叉传染家蚕微粒子病防控技术均取得了重大突破。

由湖南蚕桑研究所培育的夏秋用全限性四元杂交蚕种“洞·庭·碧·

波”,被列为国家茧丝绸发展风险基金发展性项目优秀项目,该所自主研发的优良桑树品种“湘7920”和由该所育成的高丝量春秋兼用蚕品种“湖·滨·明·光”,均被列为“东桑西移”工程项目的推广桑蚕品种。

品牌建设初见成效。据了解,湖南省茧丝绸企业,遵循丝绸文化开放、和谐、共赢的经义,通过视频、网络及报刊等形式宣传企业精神,不断加强丝绸营销网络及品牌建设,创造了“梦洁”、“寐”、“梦洁宝贝”、“爱赛里丝”等知名品牌,深受广大消费者的喜爱和欢迎,在品质、设计及市场占有率等方面领先行业同类产品。

为做大丝绸产业,近年来湖南省茧丝绸集团有限公司与东部知名丝绸品牌企业在品牌建设方面紧密合作,在提高质量、开发新产品、研究新品种、质量检测控制、品牌推广、广告宣传等方面做了大量的工作,把丝绸服装的生产、销售和品牌的创建、文化、历史、创新等结合起来,取得了较好的成效,销售额逐年增加,市场占有率和品牌知名度逐步提高。

## 迎难而上破困局

湖南省是一个农业大省,尽管

目前全省的桑园面积发展到了10多万亩的规模,但是蚕桑产业的规模小、份额少。蚕桑产业未能引起各地政府的足够重视,因而也就无法得到相应的资金支持,加上其他扶持蚕业生产的各项优惠政策和补贴又尚未落实,从而导致了湖南蚕桑生产发展缓慢。

自20世纪90年代中期以来,由于市场价格波动加大以及企业抵御市场风险能力差等原因,致使全省的丝厂、绸厂纷纷破产或改制,茧站运转困难,收购混乱,严重挫伤了蚕农的生产积极性。湖南省也因此沦为外地的廉价原料生产基地,至今没能形成湖南省的贸工农一体化经营格局,行业整体效益日见下降。

1987年“蚕茧大战”之后,湖南蚕桑业几乎没落边缘。蚕需物资供应由原来的乡镇供销社经营变为蚕农自由经营,供应的品种单一且质量得不到保障;蚕业技术推广服务也由原来的乡镇农技站负责,涣散得不到蚕农各自为政;乡镇农技站又缺少专业的技术人员提供指导服务,广大蚕农遇到技术难题,无法得到快速有效地解决;蚕茧销售由原来的县(市)土产公司经营沦为个体经营,蚕茧价格好时,多家抢购,蚕茧