

价差高企 棉纺行业陷生存危局

棉花直补政策最快也要在明年开始启动,到执行阶段尚需2年左右时间。而新疆地区棉纺织业隐性失业人数近3万人。

■ 本报记者 赵雪

“明年棉纺企业面临的不是关停并转,而是可能关停并死的问题”。广东清远德泰纺织实业有限公司总经理陈姣兰在不久前举办的中国国际纺织原料市场会上表示。

“我们现在只能熬着”,陈姣兰告诉记者,“虽然开工率在100%,但就是不盈利”。

据了解,像广东德泰这样年产5万吨的中小企业普遍遭遇生存危机。

棉纺企业陷生存困境

国内外棉花差价倒挂,进口棉大肆冲击国内棉花市场,棉纺企业生存陷困局等问题正严重影响着中国棉纺产品的国际竞争力。业内普遍呼吁,通过棉花直补等措施建立市场化的棉花定价机制。

中国纺织工业联合会会长王天凯透露,2012年关闭的中小企业绝对不止1000万吨。

棉纺企业的停产也令中国最大棉花种植地面临失业隐患。“目前,新疆地区棉纺织业隐性失业人数近3万人”,中国棉纺织行业协会会长朱北娜告诉《中国企业报》记者。

“目前对棉纺行业最主要的困难还是棉花差价问题,而首先受冲击的就是中小企业和小微企业”,王天凯接受媒体采访时直言。

“近几年来,纺织行业发展迅速,进步也很快,但中小企业以这种方式关停,非常可惜。”朱北娜认为。

她分析,目前国内棉花价格超过19000元/吨,与进口棉花的价差达到4000至5000元/吨,去年更是达到6000元/吨,这种情况下,企业没有竞争力,成品没办法消化。

据介绍,棉花几乎占到棉纺织企业总成本约7成,如使用国内棉纺纱,每吨成本平均高出三千到四千块。

因此,大量企业转向购买进口棉纱。据统计,去年我国棉纱进口量达到153万吨。今年,这一局面继续呈上升趋势。据海关数据显示,今年1—4月我国棉纱线进口持续高速增长,进口64.8万吨,增长51.3%;金额20.9亿美元,增长48.4%。其中6成进口棉纱线来自印度和巴基斯坦。

棉纺企业要想进口棉花也并非易事。目前,我国实行棉花进口配额3:1制度,即买3吨国产棉,可以拿到



1吨进口棉。对于配额份额较小或没有配额的中小企业而言外棉也难觅。

事实上,面对现实的困境,大中型棉纺企业的日子也不那么好过。

安徽华茂董事长詹灵芝称,自己在纺织行业从“打工妹”干到现在的“打工婆”。在纺织行业浸染30年,詹灵芝对记者大倒苦水:“不好意思说我们现在盈利多少,不是太多,而是太少。”作为老牌纺织企业,华茂曾创下连续39年盈利的历史。

具有100万吨规模的华润纺织(集团)有限公司也面临同样问题。“订单是有的,就是没利润,勉强活着”,华润纺织副总经理狄慧表示。

除久高不下的棉价差,棉花质量也是棉纺企业的一块“心病”。狄慧透露,国产棉花“三丝”问题严重,棉花中混合了各种杂乱的纤维。与其有同感的陈姣兰称,“三丝”问题导致企业无法做具有高附加值、高档次产品”。

朱北娜认为,国产棉质量不达标,根本原因是国产棉没有分级制度,优质棉和低质棉混用,导致了整体棉花质量水平的下降,要解决这个问题,国家有关部门应加大监管力度,同时提高棉花种植大规模机械化水平。

业界呼吁 加快棉花体制改革

由于国内棉花价格受政策主导,部分企业直言“棉花回到计划经济时代”。棉花已成为牵动整个产业链的

“心结”。业内普遍呼吁,尽快推动棉花体制改革,建立市场化运行机制。

据了解,2011年,由于国内棉价从暴涨到暴跌差价达每吨1万元,为保证棉农利益,我国于2011年起实行收储政策进行托市。与此同时,国际棉价不断下跌至1万以下。国内外棉花价格倒挂现象日益突出。

业界对棉农实行直补政策的呼声也越来越高。2013中国国际纺织原料市场会议上透露的信息显示,棉花直补可能成为棉花市场化机制改革的一个突破口。

中国纺织工业联合会副会长高勇表示,经过两年多的呼吁,棉花直补政策已有所松动,十几个涉棉部门已统一思想,认为给棉农直补是可行方案。

“目前所有棉花政策建立在保护棉农的基础上,如果实现为棉农进行直补后,在保障棉农利益的同时,现行的收放储、滑准税和配额制度都可以放弃了。”高勇在上述会议上表示。

让棉花后端的产业链全部走向市场,利用市场之手调节棉花供需成为业内普遍共识。

棉花工作委员会办公室主任杨世滨表示,由于整个棉花产业链较长,涉及农业、工业等十几个相关部门,因此完全市场化的棉花体制改革仍需时日。

多途径度过“困难期”

杨世滨透露,棉花直补政策最快也要在明年开始启动,到执行阶段

尚需2年左右时间。

“面临目前的困局,在中短期内,棉纺企业除了做产品开发没有更好的办法。”杨世滨补充到。

事实上,一部分棉纺企业已经加大调整产品结构力度。据江苏大生集团有限公司负责人介绍,今年,该公司已将纯棉品种进一步压缩至10%以下,将纤维素纤维提升至超过90%。

据詹灵芝告诉《中国企业报》记者,目前公司已经在积极与国际企业接洽合作,延伸产业链,向面料环节进军。“虽然很辛苦,但即便是在棉花体制放开的环境下,提高产品附加值也是产业发展趋势”,她认为。

“棉纺企业尤其是中小企业还应加大技改力度,精耕细作,严把质量关。”美尔雅期货经纪有限公司副总经理赵国权接受《中国企业报》记者采访时表示。

同时,他认为,棉纺企业还应关注对冲机制,降低一定企业风险。“对于现在的棉纺企业,求生存、熬着是关键问题”,他解释。

“很多企业认为期货是‘赌博工具’,但事实上棉纺企业应该利用套期保值形成对冲机制”。

“虽然在以政策为导向的棉价机制下,棉花期货市场处在温和状态,但对于正在论证上市合约的棉纱期货,棉纺企业可以多关注、多了解合约规则,积极形成适合自己企业的套期保值方案。”赵国权表示。

政策风险难抑打车软件入场冲动

■ 本报记者 郭奎涛

尽管面临的政策风险尚不明确,出租车打车软件带来的支付、O2O领域的互联网福利,还是吸引了互联网企业的敏锐嗅觉。近来,打车软件拿到了阿里、腾讯千万美元级别的投资,还与支付宝、去哪儿网等企业达成了战略合作。

多位业内人士告诉《中国企业报》记者,以往出租车行业结构比较简单,就是出租车公司、监管部门、司机和乘客。而以打车软件为切入点,很多互联网企业都可进来,出租车公司的话语权将会明显被稀释,甚至监管部门也不得不有所顾虑。

切入出租车支付

日前,支付宝与快的打车达成战略合作,通过嵌入打车软件为乘客提供支付服务,还为司机提供乘客履约的担保服务,乘客一旦爽约将面临被扣除定金的损失。

在艾瑞咨询分析师王维东看来,支付终端看中的是出租车每年的现金流量。数据显示,中国目前约有110万辆出租车,一天整个出租车市场的

收入是7亿元左右,一年出租车收入将近3000亿元。哪怕是其中的1%,都将会给支付企业带来不菲的服务费和利息收入。

此前,从杭州V车队出租车司机自发使用支付宝开始,已有18个城市的出租车司机尝试这种收费方式。只要乘客使用支付宝手机客户端扫描司机的支付宝二维码,识别司机的支付宝账号,输入相应金额,即可付款。比起传统现金支付,没有假钞、无需找零。

“支付企业一直在尝试出租车支付,无奈出租车公司不合作,只能从司机和乘客端慢慢积累,发展得比较慢。如今,打车软件迅速发展,就直接充当了支付企业拓展出租车支付的渠道商,还能发挥比较擅长的支付担保作用提高乘客履约的成本。”王维东分析认为。

拓展增值服务链

在支付宝结盟快的打车的同一天,另一家在线旅游巨头去哪儿网也宣布了与滴滴打车、摇摇招车的合作,为用户提供接机和送机服务。随后,去哪儿网又发布新版本,新增

出租车送机服务,正式接入滴滴打车和摇摇招车两款打车软件。

“我们为用户提供在线叫车供应商选择,他们为去哪儿用户提供增值服务,双方更多的是一种资源共享,暂时不牵涉到利益分配。未来还将进一步开放打车平台,吸引更多打车软件入驻。”去哪儿网无线增值业务总监李乔对《中国企业报》记者说。

李乔还说,与打车软件的合作仅出于用户需求的考虑,政策对于打车软件的监管属于正常现象,一个新生的行业确实会存在一些问题,比如说加价的问题,政府的监管实际上也是在引导,去哪儿网此次与打车软件合作也是主张“零加价”。

需要指出的是,去哪儿网与打车软件的合作仅限于出租车送机业务,而且是一种免费的增值服务。未来随着市场的成熟,不排除有越来越多行业利用打车软件为用户提供增值服务,并能够为自己和打车软件从中取得收入。

O2O 金矿?

“O2O一直被认为电商行业乃至

整个互联网行业下一个金矿,团购、地图、电商等企业都在做,至今还没有明确的思路。由于与时间地点的紧密联系,打车软件的出现,无疑给互联网O2O带来了新的灵感。”电商行业观察人士、科通芯城营销总监刘宏蛟说。

早在今年4月,打车软件被阿里和腾讯投资的消息就不胫而走,目前还没看到具体的合作方式。地图作为O2O服务的积极倡导者也是不甘落后,百度、高德相继宣布为打车软件提供LBS开放平台的定位、地图等服务。

一位打车软件企业人士透露,作为典型的O2O项目,打车应用不仅需要技术团队,更要整合线下资源,后者的门槛尤其要高。阿里、腾讯的团购,以及百度、高德的地图,在本地生活领域积累了大量的资源,双方的结盟充分弥补了打车软件的这一短板。

“互联网巨头的结盟对于打车软件的发展具有重要意义,不仅通过资本注入暂时缓解了打车软件烧钱问题,还通过O2O的发展为打车软件找到了可期待的盈利模式,为打车软件的可持续发展提供了契机。”这位企业人士还说。

一线

部分矿山停产 铁矿石价格还将下探

■ 本报记者 张龙

上午还在联系催促交付施工图的事情,晚上一个电话过来,一个金矿项目就这么暂停了,且没有复工时间表。

一家大型矿业企业中层朱先生很是“郁闷”,“怎么没想到这么快,一座金矿的施工图都做得差不多了,说停就停,我们这一大堆人吃什么。”朱先生告诉记者。

一家做矿业的央企内部人士告诉记者,今年有色行业很不景气,估计没奖金可发了。

中国五矿集团公司总裁周中枢此前在一个矿业论坛上表示,下半年大宗商品将维持弱势震荡的格局,矿业的低迷仍将延续。而造成这种市场走势的原因在于量化宽松政策对金属价格的影响减弱,全球经济低迷导致供需失衡。

一项并不乐观的数据显示,目前相对于2010年底,全球主要矿业公司市值下跌幅度一般达30%至40%,2012年世界大型矿业公司净利润较2011年下滑40%至80%。

夏日的“寒流”

往年的这个时候,朱先生应该奔波在各个矿山之中,现在,朱先生正看似“悠闲地”坐在北京的办公室里喝着茶。

“好几个项目,施工图都进展到一半,好多大型设备都已经订货,土建都已经开始施工了,说停就停了。”朱先生告诉记者。

对于日子难过的描述,朱先生欲言又止,“公司有一大半的人都歇了,无法预估今年的产值,但手里确实没几个项目,按照公司会议上的词语,说法是今年上半年产值特别低。”

矿业的低迷在股市上也反映了出来,6月20日,有色金属板块午后跳水,截至当日下午两点多已经跌3%,跌幅居前,个股方面,金瑞科技大跌9%领跌,西藏矿业跌6.16%,盛和资源跌5.84%。

秦皇岛一家铁矿石生产企业董事长马先生境遇更为悲惨,因为前几年矿业赚了钱,把资金投入到了房地产领域,随着房地产调控的增强,在河北省的几个楼盘成交量惨淡。

钢铁行业的低迷,让铁矿石也失去了市场,中国钢铁工业协会最新数据显示,6月10日至6月14日,国产铁矿石平均价格为每吨870.08元,比前一周每吨下降5.49元;进口铁矿石平均到岸价格为每吨125.63美元,折合人民币含税价格每吨为905.54元,比前一周每吨下降16.99元。有专家认为,铁矿石价格还将延续下行的走势。

马先生的矿山已经处在半关停状态,马先生说,钢厂使用进口铁矿石的比例在逐渐加大,对国内矿不感兴趣。

在与记者交流时,马先生让记者帮忙问问有没有人愿意收购他的铁矿石资产。“就算赔点钱,也要卖出去。”马先生说。

而在两年之前,马先生还曾想利用铁矿实现上市。

世界大型矿业企业的全线收缩从侧面印证了矿业行业的不景气。力拓在6月13日刚刚将其在美国的优质铁矿以3.25亿美元出售给伦丁矿业公司,业内人士认为,这一价格相对矿山价值偏低。此外,有媒体称,未来几年内,必和必拓还将剥离高达350亿美元的非核心资产。铁矿石生产商巴西淡水河谷则已聘用美银美林,帮其出售位于澳大利亚的两处煤矿资产的少数权益。淡水河谷最新财报显示,2012年净利润为48.6亿美元,较2011年大幅下降74%,创2004年以来最差年度业绩。(下转第十版)

药品流通业首破万亿 外资企业眼红

■ 本报记者 范思琦

近日,商务部发布了《2012年药品流通行业运行统计分析报告》。根据《报告》数据显示,2012年我国药品流通行业销售总额首次突破万亿元,达到11174亿元,同比增长18.5%。同样是在5月30日,国际快递巨头UPS的杭州医疗健康仓储中心正式运营。随着国内药品流通行业的市场规模的不断增长,药品流通市场成为国际流通巨头的新目标。

UPS进驻国内市场正是新版《药品经营质量管理规范》(简称“GSP”)实施之际。今年6月1日,新版GSP正式施行,这一新规对流通环节药品质量风险控制能力提出了更为严格的要求。行业内人士指出,新版GSP的实施将促进行业的整合,提升行业集中度,这就意味着有大批的中小型不合格企业面临淘汰危险。

中国医药商业协会执行会长付明仲在2013中国药品流通行业资本论坛上表示,国际上的跨国公司,特别是美国国际上的大牌流通企业,看准了中国的医药流通业,进入中国的市场步伐会加快。“国际药品流通企业进入中国的步伐在加快,国际化竞争序幕拉开。”付明仲认为。

“但是UPS作为第三方物流企业进入中国,对国内药品流通企业的冲击可能不会太大。”长城战略咨询项目经理潘晓文表示,国际快递巨头进入中国,可以为国内药品流通企业提供更多的医疗解决方案,在供应链等方面产生互补关系。“事实上,第三方物流企业与国内药品流通企业的服务对象是有所区别的。UPS的主要服务对象是外资企业,从目前国内药品流通企业的发展规模和服务对象来看,竞争冲突并不明显。”

潘晓文指出,要有区别地对待外资流通巨头。“从本质上来看,UPS属于第三方物流企业,与医药流通企业有一定的区别。第三方物流企业的主要业务还是为客户提供解决方案,而国际医药流通企业,例如卡迪拉、联合博姿等企业与中国本土企业的战略合作,则可以更好地提升中国药品流通企业的管理水平、信息化和产业集中度。”