

面对国际需求持续疲软的市场阴霾,出口依存度很高的纺织业中仍有 32%的企业销售总额增长了 11%以上——

纺织业能否“转”出艳阳天？

本报记者 陆娅楠

盛夏，常州成业服饰有限公司的针织车间里，上百台缝纫机嗒嗒作响，一批出口美国的纯棉T恤正在赶工。“上半年我们出口美国的订单同比增加了一倍，成功化解了国际金融危机的冲击！”常州成业服饰有限公司生产经理朱银美介绍，今年1至6月，公司出口订单不降反升，总产值达8000多万元，同比增加了20%。

我国纺织服装业出口依存度很高，产业恢复很大程度上依赖于国际市场回暖。中国纺织工业协会数据显示，今年前5月，由于外需严重萎缩的局面仍在持续，我国纺织品服装出口总额仅为604.20亿美元，同比下降了11.13%，增速较上年同期回落26.44个百分点。

尽管如此，全行业规模以上的5万户企业中，仍有32%的企业销售总额增长了11.28%，高出全行业平均水平9.85个百分点。为何一些纺织服装企业能在需求疲软的大环境下逆势增长？这些企业化解国际金融危机的秘诀是什么？记者近日走访了成功“突围”的服装企业代表。

转产，市场为王——

调整结构不是一哄而上搞高端项目，中小企业“船小好掉头”，要学会找市场空当

40天生产138万件套装的出口订单，对于国际金融危机冲击下的多数中小纺织企业而言，是一块到了嘴边却难以下咽的肥肉。

“很多原来只做中高档服装的企业，规模太小，不敢接单。只做低端的企业达不到质量标准，别人不敢下单。我们既有规模又有质量认证！”朱银美所在的成业公司拥有800名员工，以生产短裤、睡衣和童装等中档产品为主，产品全部出口美日英三国，是典型的中小服装加工企业。“有了硬件只是第一步，关键还是要敏锐把握市场，及时‘掉头转产’。”

去年国际金融危机爆发以来，英国服装市场迅速疲软，美国中档以上产品的销量受到压抑。成业果断调整战略，收缩英国“战线”，让生产线主攻美国中档市场；同时自己加工原辅料，节省

5%—10%的成本以扩大利润空间。今年二季度，公司订单环比增加了10%，调整策略初战告捷。

“公司设备在更新，管理在革新，技术不断创新，但是调整结构不是一哄而上都去搞高端项目，中小企业的优势就是‘船小好掉头’，能根据市场需求来迅速调整产品结构。”朱银美介绍，成业公司也在进行产业升级，根据目前市场的复苏情况，下半年将投入一半的设备和人工进行中高档项目的生产研发。“下半年要生产夹克和羊绒大衣，今年要达到2.1亿元的经营目标，肯定没问题！”

同样善于“掉头找漏”的，还有嘉兴市志远进出口有限公司总经理、嘉兴毛衫商业协会会长徐伟。徐伟经营的羊毛衫是季节性很强的服装产品，又受到国际金融危机的冲击，非常依靠欧美传统市场只能是坐以待毙，于是徐伟打起了“反季节销售”的主意。

“南北半球季节相反。我们今年主动出击，开发了南非三家最大的超市，他们来到洪合镇考察后一口气签了480万件的订单，正好是欧美市场的补充。”徐伟介绍，今年以来公司订单量同比涨了30%，效益喜人，“服装出口市场有很多机会，企业要善于‘查缺补漏’。”

中国纺织经济研究中心主任孙淮滨认为，在国际金融危机造成海外市场需求持续疲软的情况下，我国服装出口企业更应根据市场需求及时调整生产策略，定位产品结构，这也是目前成功企业的主要经验。

转身，内销挖潜——

内销利润比外贸高出两倍，但出口转内销不是权宜之计，投机很难

羽绒服只是冬季的生意吗？江苏波仕曼制衣有限公司的答案是否定的。

“为了进一步开拓市场，公司从今年4月份开始着手研发设计功能性羽绒服，顾客买一件羽绒服至少可以穿两季，”江苏波仕曼制衣有限公司董事长高生平说。

据介绍，波仕曼公司出口与内销业务比重约为3:7，在当前的经济形势下，公司做足“拉动内

需”的功课，针对内贸开发新产品，挖掘新卖点。现在在公司主推的羽绒服可以分拆，秋天穿单夹克防风抗风，冬天加上羽绒内胆防雪保暖。“9月就可以开始卖，销售时间延长了两个月，预计今年内销可以达到5000万元，不会有任何库存积压。”

我国纺织服装业对出口的依存度很高，而上半年，外需严重萎缩的局面仍在持续，纺织服装出口总额始终处于下行状态。然而，国家扩大内需的一系列政策措施为出口主导型企业在内销之间寻找平衡点，提供了良机。

在波仕曼的生产车间里，H&M品牌的女式风衣做工精良，Disney品牌的童装公主裙绣花精湛，但是生产这些“洋品牌”的利润远不如波仕曼自主品牌的一件衬衣。

“内销利润比外贸高出两倍，而且内销市场潜力很大。”高生平介绍，公司今年还新开拓工装市场，主动参加了金融系统的制服招标，一举将5家金融单位1400万元的制服订单揽入囊中，“上半年，我们在外贸维持平衡的情况下，内贸销售同比增长23%，纳税额也提高了10%。坚持‘两条腿’走路使生意左右逢源！”

实际上，国内市场各项数据已经证明，内需对行业回升的拉动作用正不断加强，已成为纺织行业增长的主要支撑力量。前5个月，我国纺织服装行业内销比重也由上年同期的77.07%提高到了80.03%。5月，国内衣着消费增速升至22.1%，超过了全国零售总额增速21.6%的水平。

虽然内销市场潜力巨大，专家却指出，外贸转内销的风险和成本都很高，决不能投机。

“做出口主要需要订单和工人，做内贸至少需要10个环节，资金、设计、品牌、渠道、营销人才等缺一不可，即便有了充分的准备，也必须经历3到5年，才有可能成为一个成熟的零售商。”中华全国商业信息中心主任、中国商业联合会副秘书长王耀说，“那种为了应对国外需求下降，想搞投机，从国内市场捞一把的想法是绝对不可行的。”

国务院发展研究中心对外经济研究部部长张小济博士也注意到，在当前国际金融危机的背景下，一些出口企业开始“转身朝内看”，从内销寻找出路。“如果企业把这个当作一种权宜之计，风险太大，不可取。如果企业准备充分，并制定了长期规划，或者是已经形成内外贸‘两条腿’走路模式，那么这种转型才有成功的可能。”



转“危”为“机”各有良方

上图：江西晨航灯头有限公司紧盯节能产品，23亿只各类节能灯头成为德国欧司朗、美国GE、荷兰飞利浦等公司“抢手货”，预计今年销售收入将达1.5亿元，纳税510万元，出口创汇400万美元。图为公司职工在生产节能灯灯头。

朱定文摄

右图：江铃集团在“汽车下乡”上“下功夫”，其生产的昌河小货车需求旺盛，也带动了九江外贸增长。今年上半年，九江口岸完成外贸货物进出口运量213万余吨，同比增长48.62%。图为满载江铃集团进口设备的货轮停靠在九江外贸码头。

胡国林摄



广东电网强内功保增长

本报记者 吴冰 邓抒

面对国际金融危机，广东电网公司主动强内功、提素质。今年上半年完成售电量1576.93亿千瓦时。其中6月份全省用电量319.6亿千瓦时，比去年同期增长6.67%。电网建设完成投资184.36亿元，共投产35千伏及以上项目42项，供电可靠率达到99.929%。

“谁能够在科学发展上率先走出一条新路，谁就能够破解发展难题，占领新一轮发展的制高点。”广东电网公司总经理赖佳栋介绍，广东电网是国内最大的省级电网公司，供电电量连续14年全国第一，电网连续13年安全运行。为有效应对国际金融危机的冲击，广东电网把企业管理体系围绕提高供电可靠率、创造客户价值，先后引入麦肯锡、波士顿等国际著名咨询公司，把国际先进理念、方法和指标系统引入到创先工作中，高标准提高企业升级服务水平，为应对金融危机打下坚实“内功”。

通过与国内外先进同行比较，广东电网主动找差距。以供电可靠性为例，目前发达国家的年平均客户停电时间为67分钟，处于

国内领先水平的上海为4.5个小时，而广东电网一般城市是14小时。广东电网在广州、深圳供电局率先试点，大胆创新。两年来，广州供电局城区每户年平均停电时间下降10.38小时，降幅43.8%；深圳供电局城区每户年平均停电时间下降13.11小时，降幅66.3%。今年该项工作在全省范围内推开，上半年，广东电网公司城市用户平均停电时间为3.35小时，同比减少3.22小时，减幅达49%。按照目前每千瓦时电产值约11元计算，可以增加GDP近4亿元。

为夯实发展基础，广东电网抓住经济增速放缓恰是电网建设投资的有利时机，今年全年建设投资450亿元加速城市电网和农网改造。今年上半年累计增加售电量7.48亿千瓦时。

源源不断为地方发展输入动力的同时，广东电网积极履行“节能降耗”的社会责任，通过节电诊断、合同能源管理等服务，实现了节电服务从“看病”到“治病”的飞跃。截至去年底，共向客户提供3158份节能诊断书，为1316家企业开展节能诊断服务，共节约2.6亿千瓦时，客户节省电费约1.92亿元。

各抒己见

长达半年之久的铁矿石谈判一波三折。一个严峻的现实是，尽管钢材需求下滑、产能过剩、“限产令”等诸多因素看似有利于铁矿石买方谈判，但我国钢铁业在谈判中的被动地位并没能改变，中钢协起初预期的降价要求并没能被国际铁矿石巨头采纳。

作为导致去年钢铁行业全面亏损的罪魁祸首，铁矿石已经成为我国钢铁行业“最大的痛”。年初经济尚未企稳回升之时，铁矿石进口就开始猛增，价格更是非理性地一个劲儿往上蹿。数据显示，今年上半年我国铁矿石进口量2.97亿吨，同比增加29.3%。其中，贸易商进口1.31亿吨，同比增长达90.4%，现货矿石占到铁矿石总进口量的83%！

对此，业内一位专家忧心忡忡：“市场再现‘疯狂的石头’，我们这是伤疤未好就忘了痛啊！”现货铁矿石超量进口，不仅扭曲了国内铁矿石供需关系，而且拉升了海运运费的上涨，造成大量铁矿石堆积在港口，这些都对钢铁业健康发展埋下隐患。

铁矿石市场的混乱与我国钢铁产业集中度不高紧密相关。据不完全统计，目前我国有钢企1200家左右，上规模的大中型钢企有70多家，但排名前五位钢企产量仅占总量的28.5%。而在美国、欧盟、日本等发达国家地区，排名前4位企业钢产量占全国比重达到60%—70%。产业集中度过低的背后，是企业之间错综复杂的矛盾，其中又以大型钢企和中小钢企之间的矛盾尤为突出。

产业集中度低是造成铁矿石谈判话语权不足的重要原因。我国上千家钢铁企业中，只有112家大型钢企有进口资质。按照规定，进口的长期协议价格铁矿石（简称长协矿）只允许用于本企业生产，多余的在加收少量代理服务费基础上进行销售。然而，尽管中钢协多次要求严禁倒卖长期协议矿，并组织会员企业单位签订了行业公约，但行业公约在实践中操作性很弱。一些大型钢企利用进口特权，通过转手倒卖获得惊人收益。数据显示，去年我国长协矿中有超过10%被拿到市场上倒卖，这些有进口资质的大型钢企倒卖长协矿的收入至少超过200亿元。于是，一些中小钢铁企业想方设法与外方铁矿石巨头接触，给外国铁矿石巨头施展“蚕食政策”提供了条件。

此外，海运控制能力弱、产业规划不科学、行业管理不到位等深层次问题，也直接削弱了我国铁矿石价格的主导权。

短期内改变我国钢铁产业集中度不现实，但严格政策落实、强化市场管理仍是眼下规范铁矿石贸易市场的有效举措。近日，中国钢铁工业协会副会长罗冰生表示，我国将根据敲定的年度基准价格作为进口铁矿石统一价格，不论长协矿或者现货矿，不论矿石来自哪个国家，也不论采矿方是大钢企、中小企业或者贸易商，都按照统一价格交易。这将意味着，一旦2009年的年度价格确定下来，如果不遵守年度价格就报不了关，进不了关。那些没有进口资质的企业可以根据自身情况寻找贸易商或大型钢厂代理，但贸易商和大型钢厂只能收取一定比例代理费用，坚决防止人为炒作铁矿石价格。

此外，相关部门还连出重拳直击铁矿石市场之乱。如：调查港口现货库存情况，彻查代理制，备案制的落实情况，要求关闭违规经营的港口现货交易中心等。

铁矿石谈判揭开了我国钢铁行业久治未愈的伤疤。但历经过这次铁矿石谈判之痛，我国铁矿石贸易的各项制度能够逐步完善，市场秩序能够逐步规范，钢铁产业结构能够进一步优化，从而彻底改变我国铁矿石谈判的被动地位，真正卸掉套在中国钢铁企业脖子上的沉重锁链。

别「伤疤未好就忘痛」

原国锋

作为导致去年钢铁行业全面亏损的铁矿石，今年进口量猛增，价格更是一个劲儿地往上蹿

保定建太阳能电池基地

本报电 日前，总投资60亿元年产800兆瓦晶硅太阳能电池项目在保定高新技术产业区奠基。该项目是新能源企业英利集团的大手笔项目，将于2010年12月建成投产。届时，英利晶硅太阳能电池项目产能达1400兆瓦，销售收入150亿元。（建兴）

国航西藏分公司架“空中金桥”

本报电 国航西藏分公司成立五年来架起了世界屋脊连接外界的“空中金桥”。截至今年6月，国航西藏分公司占西藏航空市场份额逾50%，5年保障航班13294架次。A330等先进机型和RNP精密导航等新技术的投入，一举结束了拉萨航线43年不能开放夜航的历史。（梁刚）

究矿聘职工任“节能监督员”

本报电 近日，究矿集团强化节能环保工作推出新举措，公司从下属各单位、部门共聘任了68名“节能环保监督员”，不定期地对各个排污点进行督察。督察组集中将检查中发现的问题向被检查单位进行了通报，对发现问题的单位下发了限期整改通知单。（陈伟）