

当前纺织业形势分析

——以金鼎和金忠为例

■ 屠刚强



绍兴作为纺织大市,早在上世纪80年代就形成了产业链。经过三十年的发展,已拓展成汇集轻纺原料、纺织面料、服装服饰、纺织机械等要素的轻纺产业集群。

绍兴纺织产业集群是由一系列与纺织产业相关的行业构成,一是化纤业,二是织造,三是印染,四是服装,以上4个行业共同构成了绍兴纺织产业集群的主体。

近期,马山支行全体客户经理对辖内贷款客户金鼎化纤和金忠针织进行了走访调研。绍兴金忠针织有限公司和绍兴金鼎针织化纤有限公司系两块牌子,一套班子,两者的生产、经营密不可分。其生产大致可以分为以下几类:

1.大圆机生产

绍兴金忠针织有限公司拥有大圆机20台,年生产能力各类针织面料1000吨,产品主要销往台湾、香港、墨西哥、阿拉伯等国家和地区。大圆机每天每台需消耗原料0.5吨,每吨平均价格约1.2万元,经核算20台大圆机每月需原料款300多万元。

2.加弹丝生产

公司在近几年花大成本购置了8台加弹机,其中6台为大的越剑牌加弹机(俗称大加弹),购置价值约为每台150万元,另外2台为小的加弹机。年生产涤纶DTY8000吨,产品主要销往绍兴本地客户,或者用于公司大圆机织造原料,如此既减轻了销售压力,又降低了生产成本。

加弹丝生产的开展可以说为公司开辟了新的盈利点,在大圆机的生产利润日益薄弱的情况下适时地推出加弹丝生产,为公司的可持续发展创造了可能性。

3.纺纱生产线

公司先后投入1500万元购置纺纱生产线,现有20000锭流水线4条,并已正常投入生产,每天产出高档涤纶短纤纱10吨左右,年产高档涤纶短纤纱3600吨。其生产流程包括原料(石油棉)——清化——梳棉——并条——粗纱——细纱——成筒,生产设备主要有自动抓棉机、混开棉机、开棉机、给棉机、成卷机、凝棉器、气动配棉器、细纱机、高速并条机及大型成筒设备。并于近期斥资700万引进了一套全自动络筒机,以减少人力成本。产品主要销往绍兴周边客户。纺纱设备每天需耗料10吨左右,平均每吨原料1.3万元,每月需投入原料款390万元。

在当前经济整体不景气的大环境下,这两家企业在袍江工业区属于发展相对较稳的企业,但也面临着经营愈发困难的难题。通过对它们的走访,也不难发现,绍兴的整个纺织行业存在着诸多的问题。主要表现为以下方面:

(一)纺织业的利润率低

纺织业的利润率一般较低,近年来,绍兴市规模以上纺织企业的利润率集中在3%~5%左右。一方面,原材料及生产成本在不断增加。一是化纤和棉花等原料价格受需求拉动和成本推动上涨较快;二是劳动力成本持续上升,近期纺织企业招工难问题突显;三是煤电等能源价格上涨或上涨预期,使企业成本压力上升。金忠和金鼎的老板反映,2013年的职工平均工资比上年提高了将近10%,电费也增加了不少,这些因素都削弱了企业的盈利能力。另一方面,由于出口市场需求的持续低迷,不少采购商出现了压价的行为,我们多数出口产品议价能力较弱,导致企业削价竞争愈发激烈,出口产品的利润空间不断缩小,甚至有使行业陷入恶性竞争的危险。

(二)自主创新不足

绍兴的纺织企业多以中小型劳动密集型为主,在马鞍一带甚至有很多家庭作坊,不同程度地存在着模仿跟风现象,企业自主创新能力不足。近年来,企业和政府都开始重视创新,但由于基础薄弱,目前纺织业的创新也多是产品形式上的,而技术、设计、装备等方面的创新还是少之又少。

(三)产业链结构不合理

绍兴纺织产业链主要由化纤业、纺织业(织造业、印染业)和服装业构成,虽整体比较完整,但内部结构并不合理。绍兴市大纺织产业各行业优势集中在化纤业和纺织业,在浙江乃至中国都占有举足轻重的地位。而服装作为大纺织产业链的终端环

节,缺乏竞争力,目前仍以贴牌、小微散加工为主。

纺织行业想要在激烈的竞争中得到发展,必须做到以下几点。一是深化纺织产业与新兴产业的战略合作关系。通过产业链协同创新,加速纺织产业在战略性新兴产业领域的开发应用,以满足水利、交通、新能源、环保和医疗等众多新领域的需求,深化纺织产业与新兴产业的战略合作关系,促进纺织工业与战略性新兴产业的互动发展;二是建立完善的行业科技创新体制增强自主创新能力。政府要积极引导企业加大科技研发投入,提高纺织企业研发经费占主营业务收入的比例,鼓励纺织产业链上下游企业建立战略合作伙伴关系,提高协同创新能力,提高产业用纺织行业新产品产值率;三是注重多层次人才的引进储备和培养,纺织企业应建立合理的合作共赢机制,千方百计引进和留住各类人才,尤其是要重视核心高端人才的引进和培养。纺织企业应建立起良性循环的人才阶梯,满足不同层次的人才需求。

我们银行,作为纺织业发展强有力的后盾,必须牢牢关注当地纺织化纤行业发展的现状,及时发现问题,及时调整对纺织化纤行业的金融政策。对资产负债率较低、发展前景良好、积极经营的企业,应给予大力的金融支持,以达到银企共赢。对于资产负债率高、消极经营、内部管理混乱的企业,应适度进行调控,把控好金融风险,采取控制余额、适度压缩的措施。具体应做到以下几点:

(一)严把贷款准入关。面对纺织行业的现状,按照国务院《纺织工业

调整和振兴规划》和省联社制定的对该行业支持的标准及规模的贷款条件,严格掌握贷款的准入关,符合条件的企业,支持其向规模化和高尖端产品发展;严格限制产品单一、设备老化、管理落后的企业。

(二)加强对化纤纺织行业的关注度

金忠和金鼎的老总介绍到,化纤行业市场变化快,它和它的上下游关联度也较大,上下游企业的波动也会影响到化纤行业的正常发展。因此,我们要加强行内信息共享,对可能产生风险的企业在行内进行通报;二是结合企业资金需求调查,加强对化纤纺织行业具体经营业务、各项指标的比较分析,及时了解掌握企业当前的经营情况。三是要做好贷款的风险预警工作。根据信贷企业当前的生产、经营管理情况,对授信总额、资产负债指标、盈利指标、流动性指标、贷款本息偿还情况和管理人员的诚信状况等,及时调整对信贷企业的授信。

(三)积极调整贷款担保结构

对有厂房可以抵押的企业,应尽量采用抵押的方式来获取贷款,以降低信贷风险;对确实无法办妥房地产抵押的企业,要落实好有代偿能力的单位为其担保,保证贷款应尽量避免同是化纤纺织企业的互保。

(四)切实加强贷后管理

开展定期或不定期检查,了解企业生产经营情况。密切关注担保企业生产经营情况,一旦发现担保人财务状况出现重大变化,经营业绩严重下滑,导致担保能力不足时,要及时采取措施,可向借款人提出更换担保单位,充分落实第二还款来源。(马山支行)

■ 虞洁伊

个人“单兵作战”营销模式的实践已经过去两个月了,经过两个月营销的实践,大家或多或少地有了一定营销能力与经营。于是支行提出,要我们利用双休日,轮流到银行最前线的柜台,学习柜面操作,增进柜面知识,通过多方面的磨练,让我们能更好更快更全面的成长。

新职员的主要任务是学习,给我们提供学习的习机会,我们当然乐于从命。

初入柜台,坐在玻璃窗内,三尺柜台,对我来说,感到既新鲜又紧张。我叮嘱自己,要沉着仔细应对,千万不要马虎出错。在这两天中,我虚心向老柜员学习,并认真按操作程序办事,谨遵银行服务“六要素”,终于顺利地完成了任务。

在坐柜期间,我体会到了柜台操作和信贷操作的种种不同。营销是走出去,主动出击,寻找信贷业务;柜台是客户上门,自主办理银行业务。服务的方法也存在着差异,比如在计算方法上,柜台综合前端中,分角要手打“00”,但信贷业务系统中则不用。柜台有一套完整的操作流程,贯穿整个操作过程,从简单的零钱兑换到复杂的挂失销卡,都需要在综合前端内进行规范的操作;而客户经理在贷款的管理流程中,每个环节都需要严格遵守放贷的各种规章制度,避免出现风险,内容不同,流程不同,方法不同。在新岗位学到了新知识,充实了自己的职业生涯。这是第一点收获。

第二点收获是学会柜台业务,借鉴柜台操作经验,对今后开展本职工作,也是十分有益的。柜台操作看似枯燥繁琐,每天只是简单的重复业务,但想要真正胜任,就得有一定的基本功,便完全可以做得有声有色。比如业务做到正确无差错,实现快速便捷服务,赢得客户的青睐,就可以适当加入一些柜面营销,增加客户所需的银行服务;实行文明规范优质服务,做到办理业务热心,咨询服务诚心,客户多问耐心,求有迎声,问有答声,去有送声,与客户情感沟通,以情感吸引客户;规范礼仪性操作,始终笑脸相迎,温情服务,搭建友谊合作的桥梁,提升银行的好客形象,业务就会赶之不去。这些规范化的操作,已经成为我的优势,我在柜台操作中也得到了充实与提高。这些优质服务的敬业精神、注重细节、尊重客户,在营销中完全可以借鉴,促进营销工作的百尺竿头,更进一步。

通过两天的柜面学习,第三点收获是真正领会了为何支行行长总是在会议上强调要内外勤配合工作,学会了如何更好地实现内外勤配合。客户经理与柜员,就如同银行的两只翅膀,只有统筹协作,比翼齐飞,才能共创银行发展的新局面。这次支行组织营销岗参与柜台操作的新尝试,实践证明对银行的发展是十分有利的。一是客户经理熟悉柜台业务,有利于内外勤密切配合;二是锻炼了员工,有利于培养“多面手”,促进人的全面成长;三是协作增加了柜面服务的力量,有利于我支行开设“夜市银行”,提供错时金融服务,发展新的业务。

当然,这次学习实践的收获只是点滴的、有限的。只有不断努力学习,不断深入实践,才能有更大的收获,才能成为银行有用的人才。让我们以此为起点,乘着迪荡支行“服务无止境、没有最好、只有更好”的工作理念,一步一个脚印,奔向光明的前程。(迪荡支行)

一次有利全面成长的学习机会

——浅谈参加柜台操作的点滴收获

掌上银行 便捷服务

全新上线!

登陆官方微信或手机浏览器输入www.sxhxbank.com
体验手机版网页,欢迎提出宝贵意见和建议。

· 恒信银行办公室

电话:85091527 邮箱:hxbgs999@163.com



微信点击

