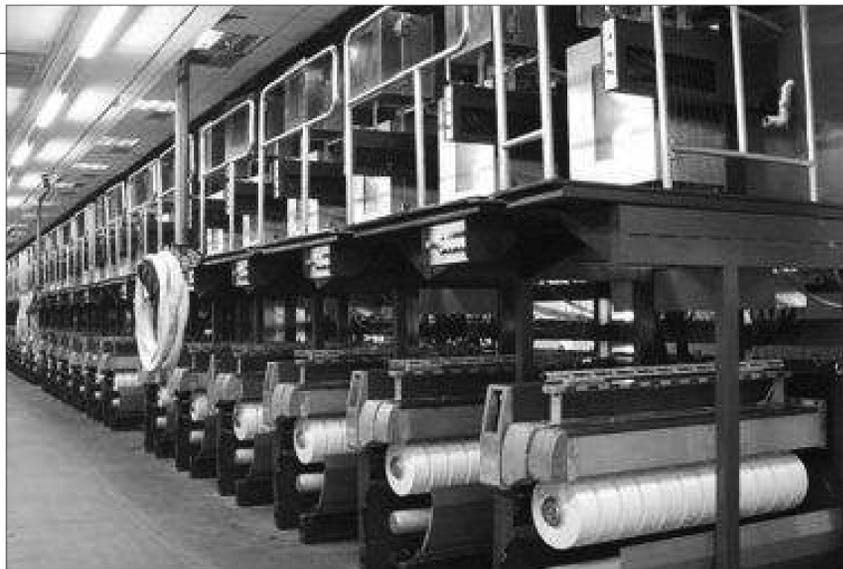


多数纺织企业订单被叫停

## 外销“冻结” 聚酯产业链企业急需新活法

■ 记者 韩乐

近日,在东方纺织城——盛泽,“新单缺失”“订单取消”的现象屡见不鲜。事实上,随着海外疫情的不扩散,3月中旬以来,江浙纺织市场很多外贸企业都遭遇了“订单难”的问题。终端的“订单难”一石激起千层浪,“冻结”的外销下,聚酯产业链面临生死“大考”。除了展开现货自救,利用衍生品工具避险也成为当前聚酯产业链企业突出重围的“救命法宝”。



## A 市场变脸 订单频频被取消

3月中旬开始,江浙纺织市场很多外贸订单被取消或者半取消。

“目前,盛泽地区很多纺织企业都面临‘新单缺失’‘订单取消’的难题,整体需求不畅是市场发展的最大阻碍。”中国绸都网采编中心主任张强在接受采访时如是说。

在张强的印象里,往年3—4月都是纺织企业去库存的最佳阶段,内贸春夏面料、外贸秋冬面料订单均会按照前期计划下达,带动市场走货。

“然而,今年3月底时,盛泽一位纺面料负责人就反映订单取消的情况十分严重,他们有一个单量很大的外贸客户,几乎一半的订单都来自这个客户,但最近突然把订单全部取消了。”张强告诉期货日报记者,当地另外一家大型染厂的工作人员也表示,由于外贸订单减少,进仓加工的坯布数量“断崖”式下跌。复工之初,每天坯布进仓100万米,而现在,已经不足40万米。目前,工厂开工率只有1/3,一半工人在轮休。

采访中记者了解到,我国作为纺织品出口大国,外销占纺织需求的四成以上。今年,受全球新冠肺炎疫情冲击,外贸订单停摆,纺织作为外贸出口的重要领域,受到的冲击更大。

“很多纺织贸易商的订单都无法正常操作,尤其是外贸订单,因为不满交期延长,订单被取消。”张强表示,随着海外疫情的扩散,我国出现现货到单的现象。

据织造企业反馈,欧洲(尤其是意大利等)、菲律宾、柬埔寨、日本等国家和地区的订单受疫情影响较大,部分订单已经开始生产,但突然接到退单的消息,买方宁愿损失定金也要取消,甚至还有部分已经运出的货品,被野蛮退回或者拒收。3月下旬,一份近400家纺织企业参与的投票中,近九成的企业表示,有客户取消订单。

海外订单大面积叫停后,织造企业出现“订单荒”。根据绸都网下游调研情况,多数企业复工后的手头订单在1个月左右,不少是年前接的订单。3月中旬之后,新单成交一直不理想,有些纺织企业甚至没有开单。

不少织造企业前期手头订单已在4月初执行完毕,开启“无单模式”,还有部分企业的手头订单在4月中旬执行完毕。最近的市场很安静,打样、问价都明显减少。订单减少使得终端成品库存积压,盛泽地区坯布织造库存为41—42天,超过了复工之前的水平。

“受疫情影响,纺织生产与贸易企业也陷入困境。部分企业营业收入减少,运营成本增加。企业除了应对疫情防控,在资金链与现金流、新订单获取以及产品和服务交付上也存在较大压力。”张强表示,欧美是我国重要的服装面料出口地,这些国家和地区因为疫情进入一种“自我封锁”状态,不仅抑制了新订单的下达,而且阻碍了已经下达的订单发货。

据一位物流企业负责人介绍,以前,欧洲的货物,空运3—4天就可以完成签收,价格在30元/公斤,现在时间拖长到8—10天,价格要55元/公斤,“到美国也一样,运输时间翻倍,价格翻倍”。

“我们的订单主要发到印度和巴基斯坦。前期的订单都发货成功了,近期有部分已经取消,尤其是印度,已经封国,基本上没有订单去那边。”一家外贸纺织企业业务员表示。

华南某长丝企业负责人告诉记者,公司外贸订单的30%延期到5月底之前执行,外贸订单的40%直接被取消。“我司外贸长丝占比18%,目前同比去年减少70%。”该负责人坦言,有风险的地区不敢做,因为客户不能及时开证,到货后客户无法提货。

一家拥有400多台织机的企业的销售人员在接受采访时也表示,公司产品主要发往意大利,近期意大利港口还没有全部停工,还可以清关,但纺织产业链货款回款都被迫推迟、延长。同时,由于运输问题造成订单无法及时到达客户手中,客户也会扣押货款。

事实上,“回款难”也成为当前织造生产与贸易企业的通病。据了解,织造企业目前回款周期在4个月,较之前延长1个月。国内服装厂的欠款已经从2月中旬拖到现在,让贸易公司的业务员很是焦虑。原本90天的信用证,现在受疫情影响,要求开120天。

可以看到,纯粹做外贸订单的纺织企业3月复工50%,部分小工厂在4月逐步减产停工,个别企业甚至甩卖设备,准备关厂。内外销都有或者内销占比较大的纺织企业部分裁员,仅维持60%—70%的生产负荷。

## B 库存高企 被迫下调出厂价

期货日报记者了解到,目前,由于国内疫情已经得到有效控制,市场开始逐步复苏,不少外贸商在海外订单缺乏的情况下,将目光转向国内。

但国内纺织市场规模有限,大量外贸产能回流必然导致“供大于求”局面的出现,势必引起低价竞争。尤其是3月以来,国际原油价格大跌,导致盛泽地区纺织主要原料涤纶长丝价格较年初的跌幅超过2000元/吨,纺织企业前期生产的面料不断贬值。

“目前,市场主流产品价格均有0.20—0.30元/米的跌幅,部分库存较大的品种,如涤纶夫、春亚纺等,下跌幅度更大。”张强如是说。

“这周,客户打电话来询价的很多,但真的下单的没有几个。现在原料下跌,我们的报价也普遍下调0.20元/米。虽然这些都是高价原料生产的,但我们不得不跌!”一化纤面料企业相关工作人员无奈地说。

一喷水织造厂负责人也表示,近期订单减少,为了减少库存,已经将产品价格下调0.20—0.30元/米,有些品种甚至低价抛货,以此来缓解库存和资金压力。

记者了解到,近期汇率波动不稳定,纺织老板将结汇也提上日程。“美元对人民币汇率7.7,不少纺织老板抓住这一时机结汇,赚取汇率差。”在张强看来,虽然结汇能为企业带来额外利润,但无法弥补外贸订单缩量降价带来的损失。“对于纺织企业来说,订单缺失对企业

## C 逆境求生 寻求衍生品助力

当前,聚酯产业链企业面临的最大问题就是现金流的断裂。采访中期货日报记者了解到,很多企业因为客户破产,应收账款收不回来,而这可能导致整个产业链出现资金链断裂。

“现金为王,保住现金流”成为聚酯产业链企业在逆境中可以“活着”的共识。

“为确保现金流的畅通,在现金流预期不足的情况下,要尽力压缩费用支出。另外,外需冲击下,也需要调整产品销售结构,加大对疫情影响较小国家以及国内市场的开拓力度。”金石期货投资咨询主管黄李强称,长期来讲,更多的是如何提升自身的竞争优势,国内部分煤制乙二醇企业表示,计划通过技改提升产品竞争力和附加值。

对此,上述长丝企业相关负责人也证实,企业现金流很重要,毕竟化纤、纺织是民生必要行业,只要挺过二、三季度,发展前景依然不错。为确保现金流的稳定,该企业利用产品的差异化提高了色丝、复合丝的占比。“差异化品种可以有效降低库存,而且客户黏性比较高。”他说。

在“订单荒”的背景下,该企业通过邮寄支援防疫用品、主动承担出口费用的方式,帮助客户度过难关,使得有多年合作关系的外销客户对企业的订单尽量执行或延期。同时,在政府运输交管相关部门支持下,该企业还采取运费优惠、尽快送货上门等形式补贴客户,防止市场价格下跌后客户毁单。

记者了解到,国家已经开始针对小微企业进行定向降息降准,企业可以以库存为抵押向银行申请贷款,维持现金流,以度过极端行情。

目前,聚酯行业面临成本塌陷,供应过剩和需求下滑“三座大山”,单纯依靠传统现货经营想要避免亏损有很大的难度。事实上,今年以来,部分聚酯产业链企业对规避价格风险的需求明显增加。

期货工具的出现给聚酯产业链企业提供了一个规避风险的工具,帮助产业链上下游企业在极端行情下打破困境。在聚酯产业链中,

的杀伤力远大于压价等情况,企业接下来面临的最大难题是“无单可做。”他说。

疫情导致终端服装消费受阻,产业链上下游传导不畅,市场自下而上需求萎缩成为定局。

据了解,当前,织造企业开机率明显下滑。截至4月9日,江浙织造综合开机率降至五成,较年后高点下降近两成,较去年同期下降近三成。

“需求萎缩带来的全产业链负荷下降不可避免,5月,涤纶长丝开工负荷可能在70%以下。”上述长丝企业负责人预计。

终端织造在整个聚酯产业链中充当“下水道”的角色。PTA和乙二醇的终端消费90%以上集中在聚酯环节,其中用于纺织服装的长丝短纤,产能占比约75%。“订单缺失将导致原料库存积压、成本传递受阻,产业链各环节都面临较大的销售压力,价格全面承压。”国投安信期货分析师庞春艳表示。

从中国化纤信息网的统计数据看,3月,长丝平均库存水平比春节前上升20多天,达到1个月以上的高位,PTA库存也突破300万吨,处于历史高位水平。此外,乙二醇的港口库存比春节前增加80万吨,且有继续攀升的预期,港口可能再现液化储罐危机。

“当前聚酯产业链最大的困境是库存过高。虽然OPEC+协议减产,织造投机性备货采购热情升温,聚酯库存明显下降,但在需求有效恢复之前,织造的行为不过是进行了库存

转移,后续库存仍然难以消化。”海通期货分析师刘思琪表示,聚酯库存只是转移至织造环节,成为原料库存,终端织造行业仍处于下行周期,叠加疫情因素,预计产业链整体高库存问题仍未有效化解。

据了解,一方面是库存累积,另一方面是原油价格暴跌,聚酯全产业链产品价格均跌出新低。

“由于煤制装置成本不随原油价格变化,在当前现货3300—3500元/吨的价格下,多数成本偏高的煤制乙二醇装置都处于亏损状态。”大地期货分析师蒋硕明表示。

事实上,煤制乙二醇的成本一直是行业的“神秘地带”,但因技术、原料、辅料、催化剂、产品组成、资金来源等各方面差异,煤制乙二醇的成本构成并没有统一口径,其一直带有神秘色彩。

“2019年年初,乙二醇价格跌破4200元/吨,一度引发行业停车潮,当时市场分析,4300元/吨是煤化工的成本线。”庞春艳表示,但今年乙二醇价格跌破4000元/吨后,煤化工装置开工率依旧较高,直至3月底跌破3000元/吨时,煤化工装置才陆续停车检修,煤制乙二醇成本的“神秘面纱”也在此时被揭开。4月初,煤制乙二醇装置开工率明显下滑。截至4月10日,煤制装置开工率已在43.35%。煤制乙二醇装置大面积减产,一定程度上缓解了库存压力。

现货合约价格(合约价格为现货月均价)的时候,积极在期货市场卖空,参与3月交割。”上述负责人表示,在交割过程中,合同供应商配合公司要求,将原计划发送到公司的合约直接发送到期货交割仓库,进行异地交割,预留出公司内的仓库库存,防止了产品胀库。

当PTA价格下跌到3650元/吨一线时,很多贸易公司和客户以点价形式向该企业预订产品。“企业收取20%—30%的保证金,同时利用期货做多,锁定加工空间。在3月,同行由于库存压力纷纷降低生产负荷的情况下,我们维持了相对较高的生产负荷,并且没有增加产品库存。”上述负责人称。

与上述长丝企业相似,越来越多的聚酯产业链企业参与到期货市场,通过多样化的策略,在极端行情到来时,更好地规避价格风险、锁定利润。

“这些企业通过购销、基差交易、对冲风险、库存置换、虚拟工厂套利等形式,将现货市场和期货市场有效结合,利用对基差和价格的判断,对原料或产品库存进行保值、锁定加工利润、建立虚拟库存,在当下聚酯行业疲软的环境下,有效规避了价格波动风险,提高了企业市场竞争力。”蒋硕明称。

戴煜敏告诉记者,疫情确实给聚酯产业链造成了较大的冲击,保存实力、渡过难关是非常重要的。

“对聚酯产业链来讲,产业本身周期性明确。聚酯企业,特别是大型企业认为,只要熬过‘冬天’,活下来,终能迎来‘春天’。”戴煜敏表示,聚酯大厂的规模化会越来越明显,其将主动往上游产业延伸布局。此外,下游织造长期过剩,库存积压是目前迫切需要解决的问题。在他看来,围绕着产能的清退和升级,聚酯产业链将迎来新一轮的洗牌。

上述接受采访的人士都认为,经过本轮疫情洗礼,中国的化纤纺织企业基于产业链优势,在期货相关衍生品的助力下,将进一步提高在国际市场的份额,进而提升中国制造的全球影响力。