

7月中旬,陕西省迄今为止最大的一宗企业破产案——唐华集团宣布政策性破产。该消息一出即成“爆炸性”新闻,整个纺织行业刮起了一阵“龙卷风”。众所周知,2008年,受人民币升值、要素成本上涨、需求减缓等各种不利因素影响,我省纺织行业发展速度大幅下降,盈利能力明显下滑,亏损企业不断增多,行业发展面临巨大压力。

“进入上世纪90年代中后期,陕西纺织业开始出现连年亏损局面”。陕西省纺织协会秘书长李昭力说,2006年是陕西纺织业近几年发展速度最快、经济效益最好的一年,但仍处于亏损状态。

有资料统计,2006年陕西省纺织工业主营业务收入79.94亿元,仅占全国比重的0.33%,排名第20位;全省规模以上纺织企业亏损面达到47.50%,高于全国15.20%的平均水平;纺织工业完成出口交货值在全国排第18位。今年的1—5月份,陕西纺织行业规模以上企业完成工业总产值34.47亿元,较上年同期增长9.73%,亏损1.08亿元,较上年同期增加亏损7784万元。

我省纺织业缘何落后

谈起陕西省纺织业落后的原因,省纺织协会李昭力秘书长认为,陕西省纺织业其实也在发展,只不过速度、效益不是十分明显。其中主要原因有以下几点:一是陕西纺织业主要以国有控股为主,国有控股的纺织企业占到70%。虽然绝大多数企业经过改制,但改制步伐缓慢且企业管理者在理念和方式上仍没有根本转变,企业经营理念和方式相对陈旧,新产品开发应用、市场营销和融资能力较弱。二是产业结构不合理,产品附加值不高,产业能力不配套,削弱了一些优势行业的竞争力。我省与终端市场靠近的印染、针织、毛纺织等行业过早被淘汰出局,而民营经济又没能及时跟上,致使产业链断裂,制约了全行业的发展,丧失了与对手竞争的资格。加上棉花等原材料价格不断上涨,产品价格又上不去,企业的利润空间越来越小。三是投资严重不足,这也是制约我省纺织业发展最主要的原因。从1990年到现在,陕西省纺织工业固定资产年均增长速度一直低于全国平均水平。资金的严重缺乏制约了企业的技术改造、规模扩大和产品的升级改造,全省的纱锭总量只有山东的一个民营企业的三分之一。

专家学者齐献策

陕西纺织科研教育体系完整,实力雄厚。目前,我省有5所纺织服装高等院校、大专、中专及职业技术学校,每年有各种层次的毕业生6000余人;拥有两个纺织科研院所和全国棉纺织科技信息中心、全国纺织器材科技信息中心,我省纺织行业现有高级职称的各类专业技术人员610人,中级职称5000多人,工人技师460人,高级技工1260人,雄厚的科研教育资源为我省纺织服装行业的发展提供了良好的技术保障和人才支持。

西安工程大学纺织与材料学院一位教授说,目前我省纺织企业的综合竞争力在节节败退,集群度也在下降,情形与七八十年代不能同日而语。人民币升值、出口退税、原料供需减少给我们出口依存度最大纺织行业相对大的压力。我们在制度建设、体制创新方面缺乏长期有效的战略规划,如果没有创意、没有重量级的举措,我们讲的技术创新,新产品的开发,新型纤维的应用功能性服装优势强化等,都无从谈起。如果我们在制度创新技术创新上不下工夫我们走得不会太远。我省纺织科研、教学力量雄厚,应加大科研机构与企业之间的合作,逐渐形成产学研相结合的体系与机制,科研成果和生产经营相结合,充分利用资源优势,突出我省纺织产品特色,提高品牌知名度,更新设备提高生产效率。

前不久,在莫斯科进行访问的国务院总理温家宝在演讲时特别提到了中国纺织服装业的发展:中国的纺织服装业是支柱产业,国家应该给予支持,我们的企业也一定能够克服困难,渡过难关,得到更大的发展和提高。当然这就需要创新,来提高竞争能力。



陕西纺织企业路在何方

陕西纺织研究所副所长、《中国纺织技术》总编、教授级高工闫磊则在一次专题研讨会上说,科技创新是陕西纺织企业生存和发展的基本前提。他建议,陕西纺织行业应该加大对新型纤维的应用比例,作为优势的功能性服饰,光在工艺上下工夫是不够的,还应该注意在高性能纤维的应用,同时新型纤维的应用还要与新型纺纱技术相结合。企业装备升级应该成龙配套,要根据企业产品定位及产品档次配置相应技术水平的纺织装备;生产流程要完整,设备的生产能力和工艺技术水平前后工序要相适宜和配套;关键纺织配件、器材的性能要与设备技术水平相适应;试验检测仪器要完善,检测技术水平与主机设备技术水平相适应。

著名品牌策划专家、上海交通大学教授余明阳在陕西省纺织协会、陕西省服装行业协会主办的“实施品牌战略,提高企业竞争力”专题报告会发言说,陕西纺织服装业要发展,就一定要打“西安”这张国际品牌,同时还应发挥文化底蕴资源、纺织服装教育两种优势。他认为,陕西的文化优势是全国任何地方都无法取代的,陕西纺织服装业不能走沿海地区发展的老路子,而应独辟蹊径,发挥当地深厚的文化底蕴资源优势与纺织服装教育优势,将设计品位和文化优势相结合,真正把陕西打造成为全国纺织服装设计人才培养基地和市场流行发布中心。余明阳希望陕西纺织服装业可以向“长虹”学习,在制造上把成本做起来,在设计上把文化做起来,不断提高纺织品牌的综合竞争力,重振陕西纺织业雄风。

今年,棉纺织行业面对国家从紧的货币政策、人民币升值、社会责任和节能减排成本增加、原材料和劳动力成本增加、出口退税率下调的风险,部分纺机进口税优惠政策的取消



和过高的棉花进口滑准税等减利因素的困扰,棉纺织行业生存状况不容乐观。针对上述情况,企业应在以下三个层面进行战略转型。中国纺织工业协会副会长徐文英视察咸阳一纺织企业时说,目前,转变发展方式是首要任务。

首先,要加快产品创新,提高两个贡献率。协会鼓励那些有技术、有市场的企业生产高支纱线产品、高支高密服装面料及家纺产品、高档色织提花产品,提升产品档次和附加值,提高科技与品牌两个贡献率。

其次,开发使用新型纺织原料,缓解用棉压力。棉纺企业应加大差别化纤维、功能性纤维及非棉天然纤维的使用,通过工艺技术的创新,开发新型功能纺织产品和多种纤维混纺产品,这既是提高科技与品牌两个贡献率的客观要求,也可以有效缓解企业用棉压力。

再次,加快设备升级,提高“三无一精”比重。倡导各棉纺织企业把有限的资金投入采用先进技术装备上来,继续坚持实施以提高“三无一精”比重为主要内容的技术改造,到2010年全行业清梳棉比重达到50%,无结纱比重达到70%,无梭布比重达到70%,精梳纱比重达到30%。

最后,推进使用新型高效棉纺织工艺设备,减少企业用工。要持续不断推进企业技术进步,提高棉纺织机械机电一体化水平。以自动化、连续化和智能化替代棉纺织技术传统技术装备,逐步减少用工,提高效率。

西安工程大学孙卫国教授建议应限制我国棉纺行业的规模再扩张。他说:“我认为目前我们的棉纺行业投资过快。产能增长应该有度,分析目前国内形势,棉纺行业虽然还没有出现产品销售不畅,但已经潜藏有很大的市场风险,粗放型发展的恶果在某些方面已经显现。目前还存在大路产品的供大于求的现象,很大一部分企业只能生产低档和常规产品,市场竞争激烈,产品卖不上价,不仅企业赚不到钱,还消耗了资源,加剧了行业间的恶性竞争。低价产品出口还引发了频繁的贸易摩擦,使反倾销案例逐年增长。同时,能源及运输的紧张和环保压力的加大,电、煤、油的频繁涨价,无疑也加大了企业成本。”

企业政府同把脉

受美国次贷引发的全球金融危机的影响,我国纺织企业处境艰难。该怎样应对挑战?在11月6日开幕的第104届广交会上或许能找到答案。本次广交会上,来自美国的采购商客户有所减少,来自欧洲的采购商数量则基本保持稳定,许多纺织服装出口企业因此将成交重点放在了欧洲客户身上。海关统计数据也印证了纺织服装生产企业调整出口市场结构的动向:今年前9个月,我国纺织服装对美出口仅增长1.5%,对欧盟出口保持快速增长,达到40%。

对于我国出口企业调整市场结构,广交会业务办主任文仲亮提醒企业注意汇率变化对成交意愿造成造成的影响。纺织商会则直接提醒相关企业,对欧出口企业今后一段时间应尽量采用美元结算,以确保对欧出口获得预期效益。多重压力之下,中小型纺织企业已经走到了分化的十字路口,倘若不及时调整有些企业确实存在着被淘汰的可能,而若采取一些积极措施,相信仍有企业能够绝地反击,实现质的飞跃。

陕西凤轮纺织股份有限公司董事长李树生建议,目前,要鼓励企业出口贸易,出口退税最好上调到17%;政府部门要加大扶持的力度,提升纺织业的整体水平;实行信贷政策倾斜,积极与银行沟通,加大银企合作力度,尽可能提高企业的授信贷款额度,解决企业资金不足的问题;实行电力政策及财税政策的倾斜。

在2008年上半年陕西纺织行业经济运行分析会上,陕西省纺织办主任张凤英表示,陕西目前仍面临着很好的发展机遇:一是政府对陕西纺织业的重视及相关政策的支持和服务;二是随着纺织业向中西部转移,陕西纺织业在原料、人工、能源、土地资源等方面有着明显的比较优势。

陕西纺织业的出路已逐渐明晰:即必须打破以往的旧模式,结合自身的独特资源优势,独辟蹊径,走特色强纺之路。以发展高新功能性纺织服装产业为方向,做精做强棉纺织业,大力发展服装业和纺织服装装备制造业,积极扶持印染业,开发丝绸毛纺业潜力。将市场开拓与产业链延伸结合起来,创新发展陕西自己的品牌。

“当国有企业持续走下坡路时,民营企业成为陕西省纺织业的新生力量。”李昭力秘书长说。近些年,民营企业成为陕西省纺织业的新生力量。目前,民营棉纺织业在西安、宝鸡、咸阳、渭南一线的县、镇聚集和发展,实现工业总产值约13亿元,区域性纺织服装产业集群已显雏形。2007年乾县全县棉纺纱锭突破60万锭,纺织业已成为拉动乾县县域经济发展的新引擎。乾县已稳居陕西省民营纺织业的主导地位。国有纺织企业需要改进经营管理,民营企业的优势值得学习借鉴。我省一民营纺织企业负责人说,应发挥民营企业招商生力军的作用,利用民营企业机制活、信息广、联系多的优势,挖掘潜力,整合资源,开发一批优势项目,联络一批客户资源,集中人力、物力、财力,搞好项目对接,提高纺织企业抗风险能力。(孙炜)

列车现毒 疑云重重

10月21日下午17时30分,从贵阳开往西安的2336次列车上,西安铁路公安处刑警三大队副大队长杨军带领侦查员田阳、张宏、岩涯像往常一样在列车上进行毒品查缉。当杨军走到5号车厢8号中铺查验一名叫黄力的旅客的身份证时,黄力神色有异,眼神闪烁,就这一眼,有着丰富缉毒经验的杨军立刻敏感的意识道:这名旅客“有问题”,他向张宏、岩涯使了个颜色,两名队员立即会意,一前一后,将面前这个“旅客”夹在中间,杨军遂即招呼田阳对黄力随身携带的行李物品进行检查,检查过程中他们发现黄力的包裹里有两包拆开的重庆产“朝天门”牌香烟,打开香烟盒一看,两包用塑料纸包着的白色粉末状物品暴露在侦查员们的面前。

“这是什么?”杨军极其严厉地问道,张涛、岩涯见此情况,立刻秘密将黄力控制起来,带往空余的软卧车厢进行讯问。

“……海洛因”黄力颤声答道。

“这有多少?”

“200克”。

这时的黄力不知是被突入而来的情况吓傻了,还是抱定了破罐子破摔的想法,怎么也不肯再回答侦查员们的问话。

情况旋即通过电波传向西安。

抽丝剥茧 云开雾散

10月21日17时35分,三大队大队长冯勇接到2336次列车上打来的电话立即安排:“先把人带回处里,并上报领导。”

案件迅速上报,西安铁路公安局领导高度重视,当即成立了“10.21”专案组,专案组总指挥长白少强立即对下一步工作进行了安排。经过一夜的审讯,黄力终于如实供述了:自己是重庆梁平人,今年6月开始,老乡小华给自己一些毒品,带到西安进行交易,每月付给工资8000元。这次小华交给他500克毒品,带到西安,给一个买家——张占,此人在公交六公司附近居住。第一次带了300克,放在了自己

的租住地,第二次又带了200克,准备一并交给张占,可还没有交易就被抓了。另外,黄力又供述出小华还有一个老板,小华的“货”都是这个叫彭远的老板给的,彭远住在重庆市都。

案件取得重大突破,情况基本明朗化,总指挥长白少强决定,继续对黄力进行讯问,争取拿到更多线索,钓下线,打上线,将此贩毒集团一举打掉!



顺藤摸瓜 再擒毒贩

时间一分一秒过去,审查黄力的侦查员又报来一个重要的消息:黄力交代如果这次带“货”成功,小华还会派人来送下一批“货”。得知这一情况,白少强和专案组成员立即制定侦查方案:先让黄力给小华打电话,告诉小华货已经安全运抵西安,并准备和张占交易,让他放心,告诉他可以再带“货”来。电话拨通,小华知道了“货”平安的消息,立即让自己在重庆的马仔胡小易以同样的方

式带上800克海洛因,奔赴西安,找黄力联系。这时,白少强将专案组成员分为两组:一组成员让黄力与张占联系,抓捕西安的买家,另一组在车站对胡小易实施抓捕。案件抓捕工作极为顺利,捷报频传:在公交六公司门前的街道上擒获买家张占,在西安车站擒获胡小易,当场查获用“朝天门”牌香烟盒包装的毒品海洛因800克。

“该是收网的时候了。”白少强告诉专案组成员,同时将专案组成员分成2组,一组由副总指挥长孙俊生带领,直奔重庆市区和当地警方取得联系,取得当地警方支持,对小华的老

的进出口很多,所以根本不能确定彭远究竟是否在家,一时不敢贸然行动。

在这当口,奔赴梁平的杜战胜打来电话,说经过了解,小华根本不在梁平,已经到重庆观音桥附近,在那里,小华还有一个家。孙俊生当即决定两组并一组,到重庆会合,先对老板彭远实施抓捕。这时已经是10月23日上午10时30分,由于守候了一夜的侦查员没有看到彭远进家门,也没有看到他出家门,彭远到底在不在家,心里实在没底;而另一方面,侦查员又得知小华在23日下午很可能要离开重庆回梁平,一旦要离开重庆,抓捕的困难就可增

山城毒枭落网记——西安铁路警方侦破“10.21”特大运输贩卖毒品案纪实



板彭远进行抓捕,另一组由副组长杜战胜带领奔赴重庆市梁平县,对小华进行抓捕。按照既定方案,一张法网悄然张开。

千里奔渝 直捣黄龙

10月22日下午,专案组副总指挥长孙俊生抵达山城重庆,一下车就与重庆市缉毒总队联系,在当地警方的大力支持和配合下,经过大量的摸排与侦查,终于找到了嫌疑人彭远的住所:重庆市北部新区高新园万寿路169号的京海小区,西楼5层3号。可是由于京海小区

神兵天降般站在他的面前,彻底懵了……这个贩运毒品的大毒枭,可能无数次设想自己被抓的场景,可他怎么也没有想到,自己还在睡梦中,就已经毫无反抗的让警察拷了起来。经过侦查员对彭远家的仔细搜查,当场查获毒资现金人民币55.7万元,毒品0.2克,银行卡6张,账本两个,以及彭远用来运送毒品的“奔驰C200”型银色轿车一辆。

彭远还未清醒,看到侦查员犹如神兵天降般站在他的面前,彻底懵了……这个贩运毒品的大毒枭,可能无数次设想自己被抓的场景,可他怎么也没有想到,自己还在睡梦中,就已经毫无反抗的让警察拷了起来。经过侦查员对彭远家的仔细搜查,当场查获毒资现金人民币55.7万元,毒品0.2克,银行卡6张,账本两个,以及彭远用来运送毒品的“奔驰C200”型银色轿车一辆。

2008年10月23日上午11时,物业人员敲开了京海小区西楼5层3号的房门,跟在物业后面的是化妆的侦查员小胡,开门的是一个女人,当小胡借口检查下水管道进入房间卧室的时候,发现一个人正趴在床上呼呼大睡,小胡连忙向门外招手,埋伏在门外的杜战胜,一个箭步冲到里屋,在床上按住了还在睡梦中的彭远。

彭远还未清醒,看到侦查员犹如神兵天降般站在他的面前,彻底懵了……这个贩运毒品的大毒枭,可能无数次设想自己被抓的场景,可他怎么也没有想到,自己还在睡梦中,就已经毫无反抗的让警察拷了起来。经过侦查员对彭远家的仔细搜查,当场查获毒资现金人民币55.7万元,毒品0.2克,银行卡6张,账本两个,以及彭远用来运送毒品的“奔驰C200”型银色轿车一辆。

法网恢恢 疏而不漏

初战告捷,但案子的重要嫌疑人小华还未

能捕获,由于一开始彭远拒不配合侦查员工作,又不能确定小华在观音桥的住地位置,这给抓捕小华带来了难度。孙俊生认为,彭远是小华老板,老板给小华发短信,小华必定不敢多问,随即决定给小华发短信,调小华到彭远的住处,进行抓捕。侦查员们翻看了彭远手机上给小华发送的多条短信,经过仔细对比、研究,按照孙俊生的指示,学着彭远的口气,冯勇在彭远的手机上写下“你在哪”三个字,按下了“发送”键,当信息发出,屋内的空气仿佛凝聚了,没有一丝声音。“嘟嘟”短信回复了——“在家”——

“见面,有事”,就在这条短信回复过去以后,彭远的电话突然响起来,糟糕,是小华打来的,不能接,绝不能接,挂掉,紧接着冯勇又发短信“有事,见面说”接着,气氛又凝重起来,不接电话,到底会不会“惊”到小华,“嘟嘟”“我出来还是你出来”,看来小华丝毫没有怀疑“你出来”。

短信发出,孙俊生立即布控,杜战胜等三人在小区门口守候,四人在房间守候,三人不要在街上动手,看着小华进家门就可以,在房间进行抓捕。可谁知,过了20分钟,按理说很近的路,小华却还没有到“到了没”。“到门口了,我不认识你家”,孙俊生立即通知杜战胜,小华到了,注意观察,适时抓捕,随即自己也和留守在房间的三名侦查员走出小区,决定改变方案,在小区门口进行抓捕。

就在这时,守候的杜战胜发现一个背包的男子,和小华的照片酷似,便迎面走了过去,当走到男子面前时,杜战胜自然叫了一声“小华”“啊?你是……”不等男子再说第二句,杜战胜一个锁喉抛摔将小华死死按倒在地,一幅冰凉的手铐砸在了小华手上,随后赶来的侦查员将小华押解上车。在小华的背包里,侦查员们又发现毒资现金人民币5.3万余元,毒品海洛因10克以及用来进行毒品交易的银行卡8张。

后经侦查员根据犯罪嫌疑彭远和张占的供述,又在重庆市梁平县查获海洛因500余克,在西安抓获犯罪嫌疑人3人。

至此,“10.21”专案组民警转战两地、秘密布控、异地擒拿、端窝掏点,历时10天,行程2000余公里,一举破获了今年以来全局最大的贩运毒品案件,成功摧毁了一个集加工、运输、销售于一体、大跨度、长距离、多批次贩运毒品的特大犯罪团伙,彻底斩断了一条连接渝陕两地的贩毒通道。

常诚 红光 本报记者 郭玉军