

棉价大涨,有的棉农还赔钱

为弥补减产损失,棉农惜售待高价

本报10月17日讯(记者 徐乐静 王进军)棉价飞涨,棉农该笑了,然而,记者采访中了解到,由于今年降雨偏多导致棉花大面积减产,一些棉农还在赔钱。面对不断上涨的棉价,不少棉农惜售,等待高价卖出。

我省是棉花生产大省,德州的棉花种植一度占到全国的十分之一。长年植棉面积200万亩以上,但今年棉田仅有155万亩,比上年减少32%,降至11年来最低点。据记者了解,德州市部分棉花企业从9月初开始收购

新棉。“刚开始收购时价格是4.1元/斤,没过几天,价格就上涨到4.4元/斤。”德州棉花协会副秘书长马俊凯表示,到国庆之后,棉花价格已经上涨到5.7元/斤,而品级比较高的棉花现在可以卖到6元/斤。

9月初时棉农盼望着籽棉收购价能达到5元/斤,而今棉农又希望价格继续上涨。“最好能够涨到7元/斤。”不少棉农盼望着。“我想等等,到6块多再卖。”夏津县唐堤村的棉农唐殿报告诉记者,他们村里的棉农盼望着收购

价格再高一点,才能保证减产不减收。

记者了解到,在部分乡镇,棉花减产达到了50%,虽然目前籽棉收购价几次创历史新高,但是要保证收益与去年持平,棉农们还在观望。由于籽棉价格不断上涨,棉农在出售籽棉时总是卖一点,留一点。

而在滨州市沾化县,冯家镇李家村的张汝军承包了60多亩地。他说,今年减产厉害,种植成本增加,种植一亩棉花的成本在1500元左右,按照350斤的平均产量算,棉价

低于4.28元棉农就得赔本。

9日上午,记者在路上见到了刚卖完棉花的棉农付凤强,由于他家的棉花品质差,当天只卖了4.8元一斤,亩产量只有300斤左右的他,今年投入的成本并没有完全收回。

棉花收购企业门庭冷落

夏津棉花交易市场,这个全国著名的棉花集散中心现在在人车稀少,各棉花加工收购厂生意惨淡。一位棉花加工厂厂主无奈地说,无棉可收,价格又高,直接导致众多小型棉花加工企业的困境。

“现在用高价收购了,一旦日后棉花价格下降,我们的损失就大了。”银龙棉业集团郑爱国经理告诉记者,棉花加工企业现在是进退两难。

滨州市,棉花收购站同样门庭冷落,济阳人鞠延华已经在沾化县冯家镇收了十多年的棉花,他说往年这个时候棉站里面棉花能堆成一座座小山。而今年,他的棉站里空空荡荡,一上午的时间,只来了三家卖棉花的棉农。去年冯家镇大大小小的棉站有11家,今年只剩下了3家。

往年滨州当地收购了皮棉都送到世界上规模最大的魏桥棉纺厂,今年魏桥皮棉收购价调整以后,国标3级才达到每吨22000元,而市场同级别的价格早就到了23500元,因此,今年魏桥纺织也面临无米下锅或者找米下锅的境地。

(徐乐静 王进军)

摘棉工日薪追着棉价涨

本报记者 王进军

4.5元、4.6元、5.3元、5.4元……每斤棉花的价格就像坐上了火箭,一路攀升。0.8元、1.2元、1.4元……采棉花每天的人工费追着棉花价格涨。

沾化县冯家镇与富国办事处交界处有一座桥叫黑桥。凌晨4:30,在桥北侧的路边聚集了大量人群,经打听才知道这是一个自发的劳务市场,是采棉大军近期形成的。

虽然天色还早,但来务工的已经有几百人之多,市场里有一簇一簇的人群,那是雇主和采棉女们在谈价格。

“一块一,行不行?”一位姓李的雇主问。

“一块二,俺们在这儿干了七

八天都这个价。”一名妇女回答。

博兴县吕艺镇高渡村的张俊凤是采棉大军中的一员。村里到底有多少人采棉,张俊凤说她也不清楚,“最多的时候村里有13辆农用车专门负责运送采棉女,每车有二十多人,这样算起来有好几百人呢。”

工钱按采棉花的重量计算,“最贵的时候到了一块五一斤,我们干的平均价格在一块二左右。我干活算是慢的,一天也就采100斤左右,最多的一天挣了165元,人家干活快的能挣300元呢。”张俊凤说。

张俊凤兴奋地告诉记者,她一共出去采了8天棉花,挣了1000多元。



采棉女正在忙碌。 本报记者 王进军 摄

深化二次转型 服务山东经济

——吴晓辉行长谈济南招行的二次转型战略

今年以来,多家城市商业银行进驻济南,省城甚至全省近年出现银行遍地开花的现象,未来的银行业新竞争格局正在形成。济南招行成立十年之后的路该怎么走?带着这个问题,10月13日,在一个秋高气爽的上

□本报记者 周爱宝

“十年过去了,济南招行站在一个新的起点,路漫漫其修远兮,未来的路如何去走,向着哪个方向走?”提纯复壮、固本培元,济南分行正在按照总行战略并结合山东实际,全力推进二次转型。”吴晓辉行长曾任招商银行总行资金总部总经理,后任香港招银国际金融有限公司总裁,对山东银行业的发展局面有着清醒的认识,同时对济南招行的发展之路进行了周密的思考与部署。

抢抓机遇 服务发展

“山东面临着千载难逢的发展机遇,山东经济的发展为银行业的发展提供广阔的空间。”对济南招行的发展空间,吴晓辉充满了信心。

吴晓辉表示,企业发展与当地的环境密不可分,山东作为文化大省、经济大省,有着“一软”、“一硬”两大不可比拟的环境优势。首先,“软”环境是指山东省文化底蕴深厚,受儒家文化的影响极大,“诚信为本”的儒家传



二次转型 刻不容缓

有机遇也有挑战,吴晓辉说,复杂的外部经济金融环境,使银行业发展存在许多不确定性因素,我们面临银行监管要求更加细化,同业竞争压力增加,市场资源加快割据,客户需求呈现多样,产品创新需要跟进,盈利空间有所收窄……这一切让每一名招行员工都不能贪图安逸,满足现状,放松前进的步伐。

总行提出“二次转型”,就是要由传统的高资源投入、高资本消耗、低经营效益,追求规模导向的外延粗放型发展方式,转变为以追求经济利润最大化为核心、低资源投入、低资本消耗、高经营效益的内涵集约型发展模式,真正实现以经济利润最大化为核心的效益、质量、规模的协调发展。

吴晓辉说,我们在贯彻总行“二次转型”中提出了“提纯复壮、固本培元”的发

展思路,主要内容是致力于五大体系的建设:一是建立科学的绩效考核办法,制定客观的价值度量标准,实现管理的提纯复壮;二是搭建有效的信息资讯平台,为投资决策提供科学指导,实现经营的提纯复壮;三是提高专业化水平,提升服务的层次和价值含量,实现服务的提纯复壮;四是运用系统化方式,提高风险管理的全面性,实现内控管理的提纯复壮;五是加大培养力度,壮大复合型客户经理队伍,实现人员素质的提纯复壮。

济南招行目前全行上下同心,通过开展企业文化节、二次转型学习月等活动,让全行员工深入领会“二次转型”出台的背景、精神实质,实施策略和目标,通过产品创新、市场拓展、流程优化、架构重塑,切实将“二次转型”落到实处。

四大优势 继续开来

济南招行已经成立十年了,到底积累了哪些优势,在前进的道路上该如何发挥这些优势,如何应对可能面临的挑战呢?

吴晓辉行长说,十年弹指一挥间,根植于齐鲁大地的济南招行已初具规模,在各级领导的关怀下,在齐鲁百姓的厚爱下,初步形成了品牌、战略、经营和人才等四大优势。

首先是品牌优势,招行在国内外有着良好的声誉,在十年的发展中,济南招行继续秉承“因势而变,因变而强”的服务理念,将最优质的服务提供给泉城百姓,满足客户不断增长的金融需求,客户认可度和忠诚度始终领跑同业。

其次是战略优势,所谓战略决定成败,只有有着系统化战略并有效地加以执行的企业才能在同业竞争中始终立于不败之地。早在2004年,济南招行按照总行经营结构战略调整的总体规划,制定了以零售银行业务为主的经营战略调整目标,零售银行业务不像对公业务,收益立竿见影,但正是前期不计回报的投入,赢得了稳定的个人客户,为济南招行稳健发展提供了客户基础。现在济南招行又旗帜鲜明地贯彻总行提出的“二次转型”战略,在同业中率先迈上了可持续发展之路。

再就是经营优势,历经十年,济南招行已经具备了较强的发展实力和经营基础,并走

出了一条具有鲜明特色的发展道路,资产负债规模在股份制银行中处于领先地位,经营效益和人均效能更是名列前茅;招行的“金葵花”、“一卡通”、“点金”等品牌早已与齐鲁文化融为一体,在老百姓中耳熟能详,我们的金融产品创新能力和市场应变能力总是能够想得早一步,走得快一步,做得好一步;我们的“二次转型”在逐步地走向深入,并已经在业务发展和经营管理中开花结果。

最重要的一点是人才优势,人力资源是企业最宝贵的资源,济南招行的快速发展得益于一批又一批优秀的员工,一直以来,济南招行把人力资源的挖掘和培养放在了突出的位置,打造出了一大批优秀的干部员工,在市场上夺取了一个又一个胜利,谈到招行人才优势,吴晓辉行长动情地说,济南招行十年快速持续稳定的发展,是全体招行员工努力的结果,是他们的付出和团队精神,才让济南招行硕果累累。

金葵十月绽放泉城,招银文化再谱新篇,结束采访的时候,吴晓辉行长说,从一粒种子落地,到今天硕果盈实,誉满齐鲁,这10年的时间里,在各级政府和监管当局的关怀支持下,在社会各界帮助下,济南招行一直紧扣时代的经济脉搏,奏出了不平凡的金融乐章,新的征程已经开始,济南招行一定会交出更加完美的答卷!