

羽绒原料价翻倍,比炒房子还赚钱? “羽绒之乡”遭遇“成本之重”

仅仅一个月时间,羽绒价格翻倍飙升,速度惊人。“鸭绒价格由30多万翻倍至60多万,甚至是70万;鹅绒价格普遍增长10%。”六安羽绒协会秘书长赵传银总结价格变量。中国羽绒基地——六安羽绒业正陷入前所未有的困境,出现的原料收购难、涨价难、不敢接出口长订单等问题,不单单是突发因素造成,企业在风险识别、控制方面还存在不足。



羽毛晾晒

故事:焦急采购的外商

5月10日中午,皖西羽绒集团董事长管章明在六安固镇的一家酒店里宴请外商。来自韩国的林先生和助理着装一丝不苟,内心却焦急万分。他们赶到这个偏远的小镇上,就是为了缓解眼下紧张的原料供应难题。管章明惜言如金,但简洁生动,作为皖西羽绒的掌门人,这个集团是由他从年轻时一手创立。但他同样要和无数的同行们共同应对这一场危机。

从3月底至今,羽绒原料稀缺、价格上涨开始困扰着羽绒原料供应商。据皖西羽绒集团进出口部经理管华菊介绍,羽绒从2012年底开始已经在高位运行,鸭绒去年正常价格是在26~28万每吨,年底攀升至31~32万每吨。

但这种涨幅属于正常范围,根据市场供需情况,价格涨跌无法苛求,但到了今年4月份,价格就开始飙升。一些地方对于活家禽进行各种处理,而原料来源就成了根本问题。原料市场重金难求,原材料极度短缺的状态,“现在鸭绒的价格达到了60万每吨,几乎是翻了一倍。鹅绒去年6月份价格在75万每吨左右,现在则达到110~115万每吨。”管华菊说。

由于大部分羽绒供应商的原材料都是从养殖户或“羽绒贩子”手中收购,由于市场对鸡、鸭等禽类的需求减少,屠宰数量的减少导致羽绒产量锐减。焦急的不仅仅是韩国客商林先生,据了解,全国各大羽绒制品企业和萧山羽绒市场都存在着缺货难题。

影响:外贸受冲击惨烈

中国是世界上最大的羽绒及制品的生产国、出口国,也是最大的消费国。根据六安羽绒协会秘书长赵传银提供的数据,仅2011年,六安市羽毛(绒)及其制品累计出口6225万美元,同比2006年增长了一倍。内销全额近40亿元,比5年前增长两倍多。其中安徽一隆羽绒公司等几家公司连续两年出口超千万美元,有近20家企业年产值达到或超亿元。

连锁反应:诚信危机

“这段时间,有很多供应商趁机大赚了一把,但也有些人急的没赚到钱。”在六安固镇街头,一家羽绒厂的工作人员这样告诉记者。事实确实如此,在价格大涨的时候,有部分羽绒收购商趁机囤货,预备高价出售。

管章明将此称为“诚信危机”——危机来袭,但同样也是羽绒商人的诚信危机来袭。

专家之忧:外贸,谁做谁吃亏

赵传银告诉记者,六安几十家大型的白鹅养殖场都受到不同程度的影响,来自匈牙利投资的皖农养殖场,有两万多只种鹅,主要是生产鹅蛋,育小鹅苗,往东北山东等地销售。小鹅苗不准运输没办法处理,如果继续养殖,由于规模、数量有限,损失只会上升,当地政府还没有停止养殖生

可问题是,当外贸的边际效益袭来,市场立刻展现出险恶的一面。

合肥鸿昌羽绒有限公司总经理吴斌接受媒体采访时表示,“如果中国羽绒市场价格出现50%以上的涨幅,中国的出口优势很可能丧失殆尽,在国际市场上,中国羽绒产业也将不再占据主导地位。”吴斌告诉记者,原材料价格的上升再加上人力成本和出口汇率等因素的影响,羽绒市场的销售旺季将会出现怎

样的最终涨幅,现在还难以预测,总体来说,对外贸影响很大。在吴斌的公司,内销和外贸各占50%业务量,原料采购现在已成为最头疼的问题。

“家禽养殖本身存在着风险,家禽养殖规模的本身就在缩小,这就最终导致羽绒市场的供需不平衡,从而抬升了羽绒的价格。而突如其来的疫情,则是把持续上涨的羽绒价格推向了前所未有的高位。”吴斌说。

“在涨价前,和别的客商签好的合同,一看有利可图,想涨价却不好意思开口,更有甚者通过协会的名义意图毁约涨价。”管章明向记者展示了公司内丰富的羽绒库存,他同样担忧现在的货源问题。鹅绒所受冲击并不太大,但管章明准备筹建的大白鹅养殖基地还是暂停了下来。

按照六安市裕安区畜牧局副局长朱开育

的说法是,此时进行养殖无疑不明智,白鹅的养殖周期长,出栏时间不定,所以才没有对白鹅进行大规模捕杀。

记者在固镇走访时发现,传统的养殖基地并没有受到太大冲击,成片的白鹅依然畅游水中。在距离固镇街道几公里处的一个占地数亩的皖西白鹅养殖基地,标牌醒目,可除已建好围栏和圈舍,空无一物。

万,升到90万左右,精品绒85~95万,现在已经超过100万,价格普遍增长10%。

现在不仅价格高,重要的是买不到货。企业拿不到货,出口也受到影响。国内羽绒的价格被推高,最近十个交易日,人民币又升值,原材料价格又上涨,所以现在外贸的单子谁都不敢做,谁做谁亏损。

为何越来越多的人都看上北城世纪城

热销传奇已成佳话,2013年,说起北城世纪城,很少再听到人们提及滨湖世纪城并以其作为参照物,因为北城世纪城已不再是图纸上的规划、不再是滨湖世纪城的影子,而是正走向成熟的大型社区,它取代滨湖世纪城成为安徽第一大盘,并在环境资源、产品设计、建筑用材等方面全面升级,丰富的配套将使其成长为一个

能容纳十万人口的小城镇。

2013年,购房者们嗅到北城世纪城“城”熟的味道,他们因为北城世纪城而买房。老客户带新客户占据北城世纪城客源中相当大一部分比例,亲朋好友成群结队在北城世纪城安家落户的业主们比比皆是前不久笔者到售楼部去采访,一位购房者表示,“起初我们对这

个项目半信半疑,信心不是很足,但从世纪金源拿地到现在两年了,我们亲眼看着这片土地从荒无人烟到高楼林立,现在看来,生活配套都齐了,园区也成熟了,看着看着就心动了……”

据悉,北城世纪城内的永辉超市已于今年5月1日正式营业,大大方便了已经入住的业主,生活氛围变得很足,人气激增,压根不像一个崭新的小区,入住率相当高。9月份北城世纪城合肥42中校区又将正式招生开学,届时将毋庸置疑地呈现出一派繁荣景象,大城生活令人向往。

早在北城世纪城进驻北城之前,很多人包括笔者在内对北城的印象一直停留在那是个不温不火的房价洼地。北城世纪城的到来改变了这一区域格局,不仅为区域功能完善添砖加瓦,还一次又一次续写合肥住宅市场销售传奇。事实上,北城世纪城从2011年9月开盘以来,销售态势一贯强劲,到售楼部看房的人始终是络绎不绝。

北城世纪城在首次开盘、2011年年末、2012年年中、2012年全年、2013年第一季度的各个阶段均位列全市住宅商品房成交量榜首,