

作为中国对外贸易的晴雨表,在刚刚告一段落的第108届秋季广交会上,许多青岛参展企业表示,全球市场复苏让这届展会成为金融危机以来海外订单最多的一届。然而面对9月份人民币汇率自2005年以来单月最大升值幅度,无法预计未来汇率走向的不少中小企业对海外订单高挂“免战牌”。尽管机电、纺织、轮胎企业各自“出招”避险,但汇率波动带来的影响已经显现,相关产品出口已出现拐点。

## “广交会”出口企业样本调查

# 面对订单高挂“免战牌”

本报记者 张榕博

### 再多的订单不敢接

“第108届广交会上洽谈的客商比历届都多,交易额还略有上升,但展会这几天,每位参展商心里都罩着人民币升值那块阴云。”青岛市商务局会展处的赵晓飞刚结束广交会一期的工作。“大家展会上都在捕捉信息,很多参展商担心升值就赔钱,没有信心接单了。”赵晓飞告诉记者,他问参展企业参展情况、订单情况如何,但企业大都不愿谈细节。再多的订单不敢接,谁也不高兴不起来。

不报价,少接单,意向订单比实际订单多。记者了解到,由于汇率前景不明,一些中小企业索性将洽谈会变成了展示会。参会的澳柯玛进出口公司副总经理张女士说,以前展会上客商都是货比货,价比价,但这次很多中小同行从业者选择不报价,产品只作展示,而很多海外客商也担心,人民币升值,中国商品传统上的价格优势就会逐渐丧失。但张女士表示,今年与澳柯玛洽谈的不但有东

南亚、非洲的老客户,也有欧美等地新客户,面对逐渐升温的海外市场,即使9月份人民币升值了2.5%,企业还是选择了接单。

而在液晶电视出口方面,异军突起的海信集团也选择了接单。“家电行业利润不足5%。为保证利润,此前的欧元贬值,公司已在慎重研究相关对策。”海信电器股份有限公司总经理刘洪新曾向记者表示,改进技术、提高价格,并运用适当金融手段,海信在应对

汇率变化上已经有所准备。

赵晓飞告诉记者,因为广交会第一期是机电和高科技产品,海信、澳柯玛这些高科技企业可以通过引进新技术和设备来降低成本,或者寻找替代材料,替代市场来规避人民币升值带来的不利影响,但对于其他资源密集型、劳动密集型企业来说,解决汇率不稳带来的出口压力恐怕办法不多。

### 汇率、原材料“蚕食”利润

在距离广交会现场千里之外的青岛,为数众多的出口加工型企业同样在承受人民币升值带来的压力。不少企业主表示,除了人民币升值带来的不确定因素,原料成本价格暴涨让企业面临双重考验。随着美元贬值加剧,钢铁、棉花、橡胶等国内外大宗商品价格猛涨,汇率和成本形成的“剪刀差”正在让这些企业微薄的利润更加萎缩。

在青岛历史最悠久的纺织出口企业青纺联时尚生活馆有限公司,总经理房燕最近一直对摆在桌上的国内外订单做着“加减法”,接受一

些国内订单,减少一些欧美、澳订单,保持生产总量平衡。“现在这个关头,我们规避风险要比赚钱更重要。”

今年以来,服装纺织原料之一棉花的价格飞涨。中国棉花价格指数显示,9月1日,棉价为18002元/吨,10月19日,棉价已经达到24526元/吨。服装面辅料涤纶、化纤、聚酯纤维、人造棉、毛料等价格也都有不同程度的上涨。房燕举例说,以一件售价25美元的出口成衣来说,利润不过十几元人民币,而面辅料的每一轮涨价都“蚕食”掉利润几角,甚至一元多,更可怕的是这种原料

价格上涨目前仍未停止。

“现在原料价格一天一涨,人民币汇率也几天一变,成本和利润都成了不确定的,所以我们很难报价啊!报低了我们赔钱,这种损失我们现在已经有了。”房燕说,从今年6月19日中国重启人民币汇改以来,人民币兑美元已累计升值3%。单从结汇方面,人民币汇率每提高一个百分点,都意味着此前的订单利润损失几万元甚至十几万元。

据统计,在青岛,目前与青纺联一样共同承受汇率和成本“剪刀差”的纺织出口企业超过1200家。

而参加此次广交会的国内最大的高端轮胎出口企业——青岛福临轮胎有限公司副总刘宁告诉记者,美元贬值带来橡胶、铜等国际大宗商品期货价格一路飙升。“9月17日国际市场每吨橡胶价格是2.53万元,今天的报价达到了3.2万元。”刘宁给记者算了一下,仅橡胶一个月内便提价25%,从6月份至今则累计上涨了60%,加上人民币升值,轮胎出口企业的利润已逼近底线。他坦言,虽然欧元汇率危机时他们曾采用套期保值、对冲基金甚至尝试人民币跨境结算,但实际效果却并不明显。

# “货币战争” 鲁企如何生存

本报记者 崔滨

面对货币市场上“汇率战争”的愈演愈烈,预言了2008年世界金融危机的《货币战争》作者宋鸿兵再次警告:“对中国下手,绝不是会不会的问题,而是什么时候,以什么方式的问题。”一场没有硝烟的战争,正悄然开打。面对汇率波动,原材料涨价以及人工成本上涨,逆境中的山东企业该如何应对?

### 短单快结算 议价看实力

“‘广交会’是全国外贸形势的风向标,通过展会的订单情况能大致判断出汇率对我省出口情况的影响。”对于货币战争对山东企业的挑战,山东省商务厅外贸处人士表示,广交会是一个“短兵相接”的主战场。

“汇率波动目前看来已经无法避免。规避汇率风险,企业目前能做的就是加快汇款结算,或者实行远期汇率锁定,总之一要积极地利用金融工具,必要时可以向外管局寻求帮助。”省商务厅人士提醒,“在签订合同前应向外商强调汇率升值多少时,双方应该共同承担损失。目前山东很多企业几个月前已经这么做了。”

不过与外商谈判的议价能力,还得看企业自身的实力,产品的可替代性等等。“建议企业能将成本压力向上下

游转移,这样才不至于一下子被拖垮;在产业集中的地区,企业应该联合起来,抱团与外商议价。”省商务厅人士建议。

20日首期展览结束,我省参展的671家企业,出口成交额达到17.2亿美元,比上届同期增长4.4%,占大会总成交的8.1%,让带团前往广州的省商务厅总经济师吕伟松松了一口气。

### 品牌溢价 是关键

广交会副秘书长、新闻发言人刘建军20日表示,本届广交会尽管成交量呈现恢复性增长,但仍未恢复至危机前水平。

“价格上涨部分带动了成交额的上升。”刘建军告诉记者,“受人民币升值、原材料、劳动力、运输成本上升等多重因素叠加影响,成交价格普遍提升了3%到10%,但提价不能抵消多数企业的成本压力,企业的利润空间

进一步受到挤压,中小型企业接单谨慎,3个月以内的短单占51.8%,6个月以上的长单仅占12.3%。”

“按照目前的形势分析,美国的中期选举对奥巴马可能并不乐观,这意味着全球汇率战将会保持相当长的一段时间,人民币也会维持一段时间的升值趋势,这就需要企业做好长期应对的准备。”山东经济学院金融所所长陈华教授表示。

“只有提升产品附加值,依靠核心技术与品牌溢价力提高产品竞争力,才能有效摆脱低端制造的汇率与成本压力。”省商务厅总经济师吕伟认为。本届广交会,我省新华锦、海信等品牌企业成交额为11.7亿美元,占全省成交总额的68%。“本届广交会有18.5%是品牌企业参展,而山东是20%,这些品牌企业自主研发的创新产品,在展会上的成交额,对山东企业应对外贸环境的示范作用是非常大的。”

# 4问货币战

本报记者 崔滨

### 谁参加了 “货币战”?

9月15日,日本政府6年多来首次干预汇市,随后日本央行时隔4年再施零利率政策。

南美洲的巴西表示将提前购买总额达107亿美元的外汇,该国财政部长曼特加语出惊人,“我们正处于一场国际性的货币战争中。”

而加入这场战争的国家名单,越拉越长。韩国政府宣布增加购买美元稳定韩元的力度;表示对泰铢汇率密切关注的泰国央行进场干预泰铢汇率;哥伦比亚央行也宣布阻止本币比索升值;越南更是数次将本币贬值以刺激出口。

再看“货币战”“主角”:中国政府6月实施人民币弹性汇率,9月到10月上旬,对美元逆市走出了近3%的升幅。面对人民币坚挺的上扬,美国却表现出敌视的态度,10月6日,美国财政部长盖特纳公开表示:“人民币在升值问题上未尽全力,这将伤害国际经济增长和合作,更会造成国际货币战争。”

### 谁挑起

### 这场“货币战”?

尽管外界普遍将日本重新实施零利率,作为引发此次世界范围内“货币战争”的导火索,但经济老大美国却执拗地认为,美国是此次汇率大战的“元凶”。

曾获诺贝尔经济学奖的经济学家斯蒂格利茨表示,令世界陷入“混乱”的“货币战争”,根源来自2008年金融危机以来美联储实施的超宽松货币政策;而中国外交部发言人姜瑜则表示,汇率战的背后是贸易纷争,敦促人民币升值以刺激本国出口,是美国政府为了振兴本国制造业以缓解失业压力的贸易保护措施。

“如何在短期内提高美国的出口竞争力?调整金融要素价格是最简单、最便捷的选择。”山东经济学院金融研究所所长陈华教授认为。

### 谁从“货币战”中

### 受益?

正如外界所评论的,经济繁荣时,美国“用别国的钱致自己的富”;经济萧条时,美国“用别国的钱分散自己的风险”。从这个意义上讲,美国并不惧怕通胀,反而可能是这场货币战争的最大受益者。

国家信息中心经济预测部副研究员张莱楠认为,逼迫人民币升值既可以配合美国以出口带动经济增长的结构调整,实现内需疲弱下的经济复苏,又可以让中国这个美国最大的债务国,通过人民币升值来稀释债务,实施一次中美之间财富的“大挪移”。

### “货币战”

### 会有怎样结局?

面对美国“货币战争”的挑衅,中国政府一方面承诺将会循序渐进逐步升值,另一方面也在警告美国不要将经济问题政治化,在经过特别关税法案与美国针锋相对以及IMF年会联手欧元盟友的二回合“战役”后,即将于11月12日在韩国举行的G20峰会,将成为中美乃至世界各国之间“货币战争”的又一个战场。

至于结果如何?也许就像电影《华尔街》里的台词:“这是一个零和游戏,有人赢就有人输。但钱本身不会产生和消失,它仅仅是简单地从一个人传到另外一个人手里。”