

□ 记者 任金如/文 王恒/图

人民币贬值,近期成为合肥外贸企业老板口中的念念之词。8月11日开始,人民币兑美元汇率中间价连续3天下降,最低下探至6.4010,合共贬值4.66%。市场星报、安徽财经网记者算了一笔账:同样的10000美元,汇率波动前一日可兑换61162元人民币,在本轮贬值的谷底,则可兑换64010元人民币,多出了2848元。

从理论上讲,不少外贸企业只要那几天结汇,就能多赚钱。但通过记者实地采访了解到,本轮汇率调整对于皖企影响,短期来看并不明显,相对于外汇调整而言,外贸皖企关注的更多的是上游生产企业的生产经营情况,有了订单,下游企业没法接单更可怕。



安利股份公司生产现场

# 人民币贬值并未让皖企松口气

## 汇率调整不可怕,可怕的是没有企业接单

外贸进出口企业:

### 进出口业务对冲,影响不大

这次汇率调整,对于华文国际影响不大,8月19日上午,当记者来到位于安徽出版集团大厦内的华文国际,其公司的副总经理王小虎就给出了这样一个答案。早在去年9-10月份,公司制定下一年任务时,就已经对于下一年利率市场、汇率市场和经济形势进行了研判。华文国际今年上半年能取得“出口总额全省第一、进口总额第二”的好成绩,使用的诀窍或者说是“定海神针”,就是进出口数额每个月基本相等,这样进出口业务对冲的结果,汇率调整影响基本上可

以消除,王小虎透露。

“去年第四季度,整个公司就开始发力,加大出口业务。今年来看,我们的判断是准确的,人民币贬值也在预料之中。上半年,我国出口6.57万亿元,增长0.9%;进口4.96万亿元,下降15.5%。安徽进出口同比也都有所下降。但是,华文国际2015年上半年出口净增加26.5%,远高于前两者。”王小虎说。

但不可否认的是,还有一部分小型外贸企业,还是要受到汇率调整的冲击。因为他们每年都会根据自己的资金

情况和出口谈判情况制定订单,人民币是否会继续贬值,还是汇率调整双向变动将是这些企业下半年是否再大量接单的重要决定因素,王小虎介绍。

如果政府要继续力推人民币国际化,人民币升值在所难免,但是要鼓励出口、刺激疲软市场,暂时的人民币贬值也是市场的必须,王小虎认为。近年来,为了刺激经济,亚洲各个国家的货币竞相贬值,俄罗斯的卢布贬值,基本上“腰斩”,日本2年内货币贬值30%以上。

主管部门:

### 建议采用人民币结算方式

人民币贬值,外贸皖企究竟需要什么?能做什么?已经在外贸领域摸爬滚打近30年的,合肥海歌进出口有限公司负责人席贻贵,说了心里话:“长期以来,汇率的变化,我们进出口企业已经习以为常。关注汇率,规避汇率风险是我们企业必须具备的意识。规避汇率风险的手段很多,首先需要随时关注汇率动态,其次注意均衡进出口贸易,适时恰当远期结售汇,积极开展跨境贸易,合理选择签约币种等!汇率波动幅度大的期间,少签长期合约。由于汇率波动的不可预知性,进出口企业的所有措施相对还是被动的。这轮人民币贬值的意义,对于已签约或正在履约的出口业务,肯定比预期增加收益,但一段时期之后,其影响将会逐步转移到对外报价上,体现在中国出口商品的价格竞争力上!当前,我们出口压力很大,普遍存在出口商品成本,特别是人工成本上升过快;出口退税资金不能及时回笼,流动资金压力很大,产品结构不尽合理,竞争力不强……”

外贸企业该如何面对?省商务厅相关人士分析称,我省外贸企业中的加工型企业以外单为主,人民币贬值有助于降低成本,增加订单、增大出口量,提高产品竞争力。人民币贬值对于一些即时结汇的出口企业来讲会由此获益,而交易量较大的外贸企业,由于事前与银行锁定汇率,可能短时间内较难感受到此轮贬值带来的积极影响。不过,下半年的出口旺季即将到来,下半年的出口预计将好过上半年,也同样会受益于人民币贬值。

“对于进口企业可能承受的汇率压力,做进出口贸易的企业,大多会利用金融产品做对冲,降低汇率波动带来的风险。此外,外贸企业还利用人民币结算的方式来规避汇率变动带来的影响。”上述人士说,无论是人民币贬值或升值,为了规避汇率带来的风险,建议外贸企业在签订订单时选择用人民币结算,有助于企业控制汇兑损益,节约外币衍生品交易费用和其他对冲成本,锁定利润空间。

以出口为主企业:

### 客户或要求利润“分一杯羹”

安徽是全国第二大茶叶出口省份,在世界茶叶市场占有举足轻重的地位。8月19日上午,记者来到位于合肥市祁门路1777号合作经济大厦,有着安徽茶叶出口“大本营”之称的安徽茶叶进出口有限公司,其公司的董事长顾公新露出两重“表情”,“喜”的是近期人民币贬值,有利于出口,先前的茶叶出口结汇时也增加了利润。而令他担忧的是,非美元货币依然不振,贬值较多,削弱了出口的竞争优势,客户支付能力下降,谁敢接他们的订单呢。

作为安徽茶叶市场的资深专家,顾公

新说起外贸发展则有更多的思考:今年对于外贸企业来说,是一个非常严峻的考验,外需不足、订单减少,可能大多数外贸公司都有切身感受。其次,非美元货币的贬值,也让不少外贸企业有“切肤之痛”。安徽茶叶出口市场主要就是非洲和中亚,当然也有欧美市场,结算的主要币种除了美元之外,还有欧元等等。如果部分非美元货币的贬值,可能导致一些客户无法支付,也就无力再接新的订单。

其实,茶叶出口另一个难以解决的问题就是贸易壁垒,顾公新认为。虽然安徽茶叶出口连续几年增长率都在两位

数,去年增速全国领先,稳居全国第二,但欧盟对进口茶叶的农残指标检验越来越严,如萘醌、高氯酸盐,还有螨螨标准提高了一百倍……这给茶叶进入欧盟市场造成很大困扰。

这一次人民币汇率中间价的调整,因为目前贬值的幅度还不小,对出口刺激作用不会很明显。随着时间的推移,人民币贬值在整个供应链体系中,也将有个分摊过程,会有客户提出适当降价,分摊人民币贬值的好处,这对于后续订单报价也将有影响,存在不确定性,顾公新判断。

生产企业:

### 在全球市场谋篇布局

安利股份是国内出口额最大且出口发达国家最多的合成革企业,其产品直接出口到70多个国家和地区。今年上半年,在全球经济延续低速增长,国内出口增速下降、合成革行业下游消费需求低迷的情况下,安利出口却实现了2%左右的增长。

8月20日下午,当记者一行赶到经开区安利股份办公大楼时,负责外贸的公司副总经理陈茂祥已经在接待第三拨客户。这位每年都有半年时间呆在国外的老外贸人,谈及汇率调整,直接给出了安利的解答——对于直接出口影响不大,但是间接出口还有影响,也就是说对于合成革下游家具、鞋等生产企业出口有促进作用。

从整个市场来看,全球合成革行业

80%的产能都是在中国,但日本、韩国、台湾等国家和地区的合成革企业却占据了行业高端产品的大部分份额,所以中国合成革出口实际上是中国企业之间,以及中国大陆和日、韩、台企业的竞争。这次人民币贬值,安利第一时间只是调整竞争性产品的定价,对于拥有定价权和话语权的独特产品,安利没有丝毫让价,还是维持原价销售,在陈茂祥的口中,记者体会了一把安利作为行业龙头企业的“牛气”。

但中国生产企业面对的最大难处——“丧失劳动力优势”,国内劳工成本不断上涨,是马来西亚的2倍、越南的4倍、印尼的6倍,整个制造业都在向东南亚国家,特别是越南转移,面对记者,陈茂祥提

出了自己的担心。

未来人民币的汇率市场,是不容易继续升值的,陈茂祥认为,但是主要有业务往来国家的货币汇率变化还需要关注。记得俄罗斯货币贬值期间,有一次他去俄罗斯洽谈业务,离开时1美元还能兑换43卢布,而他回国时,1美元兑换70卢布了,提醒客户适时结汇,允许客户推迟付款,是保证业务顺利进行的根本。

安利今后的发展肯定先是营销国际化,然后是谋划生产、开发国际化,陈茂祥透露,现在全球的足球品牌,只要能想到的都能看到安利的身影,而公司紧接着要做的就是谋划在其他国家设立办事处,争取市场更大的占有份额。