

金边公司正在改变它的美元持有量,从原来几乎不保留美元,到保留 10%、20%,到现在保留了 40%。

央行降息刺激贸易企业增加美元留存

□ 胡蓉萍 王芳 吴妮婷 陈慧晶 杨阳

现在,中国最大的民营制鞋企业奥康鞋业股份有限公司(以下简称奥康)在收到海外买家的美元付款后,更愿意以“允许范围内”的最大值来保留美元,而不是如同以往几乎是收到美元的同一天就卖给银行,换取当时正在升值的人民币。“能留的尽量留了,我们甚至希望全部都不结汇。”奥康国际贸易部分管出口的负责人李海军表示。

降息的背后是经济下滑

据经济观察报报道,中国央行6月8日降息以及这段时间欧洲央行降息刺激经济,都让美元更受追捧。从5月初开始,美元指数的这波升势已较为明显。刚刚过去的2012年第二季度,人民币兑美元贬值了0.48%。7月5日晚间,中国央行再次决定,自2012年7月6日起,下调金融机构人民币存贷款基准利率,这是一个月时间内的第二次降息。

瑞德证券大中华区首席经济学家沈建光认为,央行降息显示经济下滑或已超预期。事实上,中国众多的进出口贸易企业也看到了经济放缓对汇率的影响。企业开始增加美元的留存,这就减少了美元换成人民币流入实体经济领域。

“能留多少是多少”

奥康瓯北鞋业制造中心总经理郭勇现在每天都在网上关注美国的最新动态、预测美

元的走势。奥康最大的两个出口市场,欧洲和美国,分别占出口额的2/3和1/3。

而奥康分管生产和外贸的副总裁徐晓杰每天必看银行发来的汇率变化短信。以往,郭勇和徐晓杰不需要每天都盯住这些,因为很多年来,人民币兑美元都是一个趋势,那就是升值。

现在不同了。刚刚过去的二季度,人民币真的贬值了,成为自2005年人民币与美元脱钩以来人民币汇率跌幅最大的一个季度。

4月16日,外管局宣布强制结售汇制度退出历史舞台,允许企业和个人自主保留外汇收入。但对于企业主来说这个自主保留依然有额度限制,但比起以前已经“好多了”。

东莞金边金属实业有限公司也采取了与奥康同样的策略。该公司董事总经理刘达邦对本报说:“两年前人民币汇率拾级而上的时候,我们收到美金、日元、欧元货款都会立马兑换成人民币。但最近大家都采取‘暂且不动’的方式,都会视日常开支决定将多少美元兑换回人民币。”

买入更多美元

不仅仅是囤积美元,媒体采访中了解到,还有一些企业正在买入更多美元来为其过去几年的“美元空头”平仓。

瑞银证券特约首席经济学家汪涛认为:“过去几年中由于人民币升值的强烈预期,加上跨境贸易人民币结算的推广,中国企业和银行已经积累了相当规模的美元‘超卖’头寸。”随着人民币升值预期的减弱甚至反转,部分美元卖空头寸已经从2011年四季度开始平仓,平仓操作正在继续,这部分企业对美元



的需求量加大。

持有和囤积的美元如果在境内,基本上都以银行存款的形式存在。

另一部分企业将美元留在了境外,离岸市场结汇量的减少说明了这一点。根据香港金融管理局公布的数据,香港4月底人民币存款连续第五个月减少,至5524亿元,环比下降0.4%。当月的跨境贸易结算人民币汇款总额为1771亿元人民币,上月则为2273亿元人民币。

连锁反应

奥康和金边公司增加美元留存的行为自去年四季度就开始了。当时全球投资者纷纷

买进美元和其他传统上被视为避险资产的货币,使人民币承受压力。去年四季度中国外汇储备自1998年以来首次出现下降,主要原因就是那些博弈人民币升值的热钱要撤离中国。

从彼时到现在,金边公司随着时间的推移正在改变它的美元持有量,从原来几乎不保留美元,到保留10%、20%,到现在保留了40%。事实上,大多数中国企业外汇策略的调整始于去年年底。

在人民币贬值的同时,美元则在升值。美元指数今年第二季度上涨了46%。尽管目前美国经济受到诸多问题困扰,但美元兑亚洲及全球其他地区货币的汇率均呈现明显的强势。

3位外贸老板的10年甘苦

□ 宗和

唐琼:工厂依托、兼顾内外贸

“回头看看自己做外贸这十年,尝过甜头,栽过跟头,但无论怎样,还是在往前走的。”接受中新社记者采访时,35岁的外贸女老板唐琼笑着说。

2002年,刚刚大学毕业的唐琼,在经历了两次失败的择业后,愤然选择“单干”。唐琼入行的那一年,恰逢中共十六大召开,而此前一年的年底,中国正式加入WTO,亦构成了唐琼开始创业的大背景,这些背景即将改写无数个唐琼的命运。

“此后几年一直到2007年,外贸生意都很好做,赚了我人生第一桶金。”唐琼笑着回忆。中国入世衍生的红利,加之本届中国政府对于作为国民经济三驾马车之一的外贸进出口的强有力支持,使中国进出口以年均逾28%的速度狂飙突进,中国外贸的春天,圆了唐琼等无数个中小企业主的致富梦。

转折发生在2008年,由美国次贷危机触发的金融海啸席卷全球,国外市场一夜骤冷,殃及中国外贸企业。“那年没有一点生意。”唐琼回忆起来,依旧心有余悸,“倒了很多企业,很惨。”

数据显示,2008年中国外贸出口增速回落8.5个百分点,这一颓势一直延续至2009

年年底。也正是这场危机,逼迫唐琼意识到制造业的重要和单纯依赖外部市场风险。短暂权衡后,她毅然借钱开了家小型LED灯制造厂,从而逐渐告别了单纯“买来卖去”的模式,开始了有工厂依托、兼顾内外贸的新模式。“现在看来,这种模式是对的。”唐琼说。风险的有效分散,使这家仅有10余工人的小企业即便遭遇2012年的外贸“寒冬”,仍能保证较为可观的盈利。

沈兴钟:新产品研发和个性化生产

2008年的金融危机同样给沈兴钟以启示,这位年逾50岁的钨金饰品产销商在经历了短暂的阵痛后,开始了对于传统模式的反思。最终,他将大量资金投入新产品研发和个性化生产,使自己的产品得到了有效升级,最终保住了传统欧美市场。

“优胜劣汰是市场竞争的法则,现实告诉我们,中国已经过了那种靠低端产品就可以打天下的时代了。”沈兴钟说。这一战略的转变,使沈兴钟熬过了始于2011年下半年的外贸“寒冬”。

高成文:劳动力优势一去不复返

自2011年下半年以来,出口增速却屡

屡走低,“稳出口”逐渐跻身中国政府的施政重点。“其实有些东西是无论如何也改变不了了,譬如中国的劳动力优势,已经一去不复返了。”31岁的高成文叹了一口气。

今年以来,高成文所创企业的外贸业务已经接连亏损,与此前数年的稳赚不赔相比,这一状况恍如隔世。

“以前月薪1500块钱都能招一个徒工,现在3000块也不一定能招到。”高成文抱怨。

种种迹象表明,作为影响外贸企业盈利的重要因素,劳动力成本的上涨还将持续。调查预计,今年高成文所在的珠三角制造业的工资将上涨10%。

与此同时,随着外贸企业数量的急剧增加,许多传统行业的利润被迅速摊薄,“增量不增收”成了很多外贸企业的真实写照。

“应对之策只有一个:人家转移你也转移,人家升级你也升级。要不就只能坐以待毙。”沈兴钟说。

而在唐琼看来,国家层面的政策支持仍是关键。“中小企业融资难的问题还没有得到根本解决,此外,政府的服务还应更透明,监管也应更规范。”她说。唐琼认为,如果能够辅之以合理的政策引导和支持,中小外贸企业一定会成为“一支主力军,推动国家经济再往前跨一大步。”

中国鞋再遭巴西“反倾销”



□ 黎成

巴西对外贸易委员会日前宣布,对来自中国的鞋类半成品及配件征收高达182%的附加税。这是自2010年巴西实施反倾销政策以来,巴西对“中国制造”皮鞋实施进一步的制裁。据资料,2010年3月,巴西决定对进口自中国的成品鞋每双征收1385美元的反倾销税,该措施有效期5年。2011年10月,在巴西制鞋业协会的要求之下,政府又开始对所谓规避反倾销的现象

进行调查。

据巴西本国《政府公告》上刊登的消息说,此举旨在保护巴西的制鞋业,阻止普遍存在的规避反倾销的行为,即以进口所需原材料名义,大规模地输入半成品或配件,在巴西国内进行成品的缝制,然后以本地产品在当地市场出售。实际上巴政府2月份就以反规避为名,对巴拉圭和乌拉圭使用中国原材料生产的桌布、床罩等加征制裁性反倾销关税。

巴西作为新兴市场,是中国皮鞋出口的较为重要的市场,但是自经济危机以来,巴西国内相关产业不景气,内需拉动不够,新兴市场萎缩。而限制中国鞋——这个最大份额的拥有者成为巴西本土鞋寻找生机最直接、最有效的手段。这就是巴西屡次发起对中国皮鞋反倾销调查的真正原因。

值得特别指出的是,由于外国不承认我国的市场经济地位,国外提起的反倾销

案件通常会选择一个替代国,用来核算中国产品是否存在反倾销。而巴西选择了意大利作为替代国。但意大利的制鞋工业处于高端水平,出口巴西的均价达每双31.96美元,而我国出口巴西的均价是5.97美元,由此计算出来的倾销力度达435.7%,这就为中国鞋存在倾销行为,损害本国行业发展找到了“合理借口”。

随着巴西等国对中国进口皮鞋反倾销调查的力度和频率加大,中国鞋制品出口行业正在遭受市场萎缩,成本上升的压力。统计显示,2009年在反倾销等贸易壁垒影响下,中国鞋类出口一路下滑,其中对美国出口金额88.1亿美元,同比下降5.1%;对欧盟出口金额52.1亿美元,同比下降30.1%。成本方面,按照每双加征1385美元的反倾销税计算,中国皮鞋出口巴西的成本每双大约要提高100元人民币左右。这些都是贸易保护主义带来的恶果。

中美汽车贸易战火升级

□ 郭小戈

近日,美国政府正式向世界贸易组织WTO递交了诉状,就中国从去年开始向美国生产的部分汽车征收双反税提出抗议。据南方日报报道,对此,商务部相关负责人表示,中方将根据世贸组织争端解决程序,妥善处理相关请求。

根据WTO规则,美国向世界贸易组织提出诉状是第一步,随后双方将展开磋商,如果在60天内磋商无结果,投诉方将有权要求世贸组织成立争端解决专家组,对双反措施进行调查裁决。

去年12月14日,我国商务部发布2011年第84号公告,根据《中华人民共和国反倾销条例》和《中华人民共和国反补贴条例》的规定,对原产于美国的排气量在2.5升以上的进口小轿车和越野汽车征收反倾销税和反补贴税,实施期限2年,自2011年12月15日起到2013年12月14日止。其中,反倾销税比率在20%到21.5%之间,而反补贴税最高为12.9%。

据美国贸易代表办公室发布数据,中国这一双反举措将影响美国对华出口的80%汽车。

点评:企业要学会利用国际规定

双反成为贸易逆差顺差的保护手段,其实是为了给国内企业喘口气的空间。低价产品进口,一是冲击本国同类产品,造成直接的经济损失。二是造成资金的流失。三是内销不旺的时候还瓜分本国市场。因而要实行双反。

作为被双反方,则是内销不旺,出口受限,本国制造利润减少,会引发制造业的萎缩。所以要反抗双反。

美国的就业数据上不去,就是因为制造业岗位大量流失。因此制造业的双反与双反反之战必然会愈演愈烈。根本症结就在于看不到好转的经济面。而且贸易摩擦会从低端制造产品,逐渐走向高端制造产品和新兴产业。

既然局面扭转无望,企业要学会如何用国际规定、双反程序维护自己的利益。就算最终败诉,能拖得一时,也能为短期销售提供机会。还要学会“抱团发声”,联合对抗有时也是良策。



社科院报告称 中非贸易 受北非动荡影响有限

中国社会科学院西亚非洲研究所日前发布2012年《非洲发展报告》(非洲黄皮书)指出,2011年中非贸易受北非政局动荡影响有限,贸易额再创历史新高;撒哈拉以南非洲地区经济增速超过世界平均水平。

报告数据显示,2011年中国与北非6国(苏丹、埃及、阿尔及利亚、摩洛哥、突尼斯和利比亚)贸易往来中,除与利比亚贸易额同比下降近六成,与其他5国均保持较快增长。尽管北非局势动荡,但2011年中非贸易全年稳步上扬,同比增长超三成,达1663亿美元。其中中国对非出口增长22%,进口增长39%,中对非逆差201亿美元,同比增长183%。中国在非洲前五大贸易伙伴依次为南非、安哥拉、苏丹、尼日利亚和埃及。

从商品结构看,原油是中国从非洲进口的第一大商品,非洲在中国海外能源供给市场中重要地位凸显。从经营主体看,中国民营企业对非进出口增速明显加快。

报告指出,2011年北非地区持续政治动荡导致经济出现零增长,但撒哈拉以南非洲地区经济增速超过世界平均水平。在全球经济持续低迷的背景下,国际机构却纷纷调高对非洲国家的经济增长预期。这主要因为:国际石油需求强劲和油价攀升将促使石油和天然气产量增加;新增矿产资源的投资开发;一些国家通货膨胀压力有所缓解;非石油部门,特别是公共部门的快速发展将带动经济增长等。(肖欣)